

宝尊发布2025年致股东的一封信

上海2026年4月23日 /美通社/ --

尊敬的各位股东：

首先，这封信并没有AI参与创作，完全出自我自己（尽管平时工作中，我会经常使用AI）。作为一家企业，我们非常积极地在各个业务环节中应用AI，提升效率和智能，但真的在与客户、同事以及股东沟通时，我们选择以人为本。感谢各位投资者一直以来的信任，未来也请继续给予我们这份信任！

三年前，随着宝尊接手GAP中国业务，我们开始执行新的战略——将品牌电商的能力延伸至品牌管理。这一步迈得很大，也很大胆，因为当时我们的经验还很有限。一路走来，我们经历了很多挑战，也犯过一些错误。但最终很高兴看到，我们顺利地完成了转型的第一阶段。

总结2025年：战略转型第一阶段圆满收官

财务角度，全年总收入增长6%，达99亿元；非公认会计准则下的经营利润从上一财年的1,100万元大幅提升至1.26亿元；年度经营现金流更实现超三倍增长，达4.2亿元。日复一日的管理努力，功不可没，但更关键的是，战略本身的成形、演进与持续优化，开始释放出越来越大的能量。这为公司打开了未来几年向上生长的空间，也是转型后的新商业模式所蕴藏的真正潜力。

过去一年，宝尊电商业务（BEC）凭借出色的执行力和精细化的成本管控，在销售、盈利能力和现金流方面保持了稳健的态势。为什么一块做了这么多年的业务，还能保持这样的健康度？因为我们主动调整了聚焦点——不再把规模放在第一位，而是把力气花在利润率提升、现金产出，以及和BBM板块的协同上。

宝尊品牌管理业务（BBM）在2025年增长势头更为强劲，全年收入同比增长25%，达18亿元，彰显了品牌管理的力量和长期价值。尤其值得一提的是，历经了三年品牌重塑与本土化深耕，GAP中国2025年第四季度首次实现了季度盈利，进入2026年之后，业务的良好势头仍然延续。这个成绩，意义非凡，表明我们战略方向是正确的，我们的执行力是强大的、到位的。这些成就，给予了我们更大的勇气与信心，去面对接下来的新阶段。

2026-2028年：战略转型进入加速期

基于既定的战略框架和商业模式，接下来我们要做的事情就是加速：持续扩大宝尊电商的利润空间，构建品牌管理的规模和杠杆效应。我们的目标很明确：到2028年，集团非公认会计准则下的经营利润将达到5.5亿元人民币。具体如何做到：

BEC将聚焦质量、利润和效率。一切围绕客户，提升服务品质和利润空间。与此同时，我们将持续借助技术和AI的新进展，大幅提升运营效能与流程效率。向外部学习经验、借鉴做法、吸收技能，也将服务于这一目标。

BBM则将聚焦于现有品牌的规模加速。对于新品牌，我们会保持关注，但筛选标准会非常严格。所以未来一段时间，BBM的增长将主要来自内生动力。

现在BEC与BBM已各就其位，而两者之间的协同地带，藏着我们更大的机会。

通过把BEC的专业能力和BBM的品牌经验结合起来，我们就有机会帮助更多品牌伙伴扭转业务局面，或走得更远。今天在中国做品牌生意，要想赢，必须同时管好：线上线下的渠道，得在产品的设计、生产与供应上做到真正本地化，还得运用高效的营销方法等。是的，确实不容易，但过去几年，我们思考、试验、实践，正是这些事情。

技术的角色

"科技成就商业未来"是我在2018年提出的，不仅是公司多年的愿景，也体现了技术对品牌成功至关重要。过去二十年，我们在软件、数据和安全这些基础能力上持续投入，这些积累，今天正在实实在在地支撑着BEC和BBM两大业务板块的运转。与此同时，我们也在主动把AI领域的新进展融入我们已有的技术体系里。目前，一系列AI工具已经跑在日常业务的前线，覆盖消费者数据分析、供应链管理、客户互动、需求预测、创意内容生成及营销自动化等领域。通过将近二十年沉淀下的业务基础框架与当下前沿的模型、智能体及实践有机结合在一起，把这条路走通踏实，我们有信心建立差异化优势，成为技术变革的真正受益者，并在行业竞争中持续领先。

可持续发展

随着业务持续发展，我们恪守对负责任、可持续发展的承诺。2025年，我们在运营中持续推进环保举措，降低碳排放，并在物流与供应链网络中强化可持续发展标准。相较于2021基准年，我们已在范围一和范围二碳排放上减少36%，正稳步朝着2030年减排50%的目标迈进。

对我们来说，同等重要的，是人。宝尊能够走到今天，靠的是一群有想法、也肯下苦功夫的团队。我们将始终致力于两件事，确保

交付给客户与消费者的产品及服务是高品质的，同时，努力让每位员工在宝尊的职业生涯都能收获成长。我们深信，这两件事做好，公司的长期价值增长才可以得到保证。

最后，我代表董事会，向全体同事、客户及股东致以诚挚谢意。过去三年的进展，是你们的，也是我们的。请大家继续信任和支持我们，放眼未来，我们充满信心。

宝尊创始人

宝尊集团董事长兼首席执行官

仇文彬

有关宝尊电商有限公司

创立于2007年，宝尊集团是中国品牌电商服务行业的领导者、先行者及数字商业赋能者。宝尊集团旗下三大业务线，分别是宝尊电商（Baozun e-Commerce，简称BEC），宝尊品牌管理（Baozun Brand Management，简称BBM），以及宝尊国际（Baozun International，简称BZI）。三大业务线齐头并进，践行集团高质量可持续业务发展的目标，秉承“科技成就商业未来”，不断赋能品牌合作伙伴，助力宝尊迈向又一个发展新阶段。

如需更多资料，请参阅网址 <http://ir.baozun.com>。

投资者及媒体如有查询，请联络：

宝尊电商有限公司

Wendy Sun孙舒女士

电邮：ir@baozun.com

SOURCE 宝尊电商有限公司

<https://ir-sc.baozun.com/2026-04-23-2025.2>