

甘肃国芳工贸（集团）股份有限公司

关于公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的公告

本公司董事会、全体董事及相关股东保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

甘肃国芳工贸（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）为推动公司高质量发展和投资价值提升，增强投资者回报，提升投资者获得感，助力资本市场健康发展，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，发布了《国芳集团：关于以集中竞价交易方式回购股份情况暨推动“提质增效重回报”行动方案》。2026 年 4 月 29 日召开第七届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的议案》，公司将以行动方案为抓手，进一步提高公司治理水平与经营管理质效，促进公司健康可持续发展。现报告如下：

一、2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告

（一）聚焦零售主业，强化发展质量，持续提升经营质效

公司从事以百货购物中心为主，超市为辅的连锁零售业务，目前为甘肃省内最大的连锁零售上市公司。公司营业收入主要来自于公司旗下各门店的商品销售收入以及功能商户的租金收入。截至 2025 年末，公司已运营门店 11 家，面积合计 36.15 万 m²，其中：百货业态为主的门店 7 家，超市 4 家。不同业态组合，强化了业态间的协同效应，有利于满足顾客的购物需求。

2025 年，公司经营团队在董事会领导下，积极顺应消费升级趋势，围绕推进董事会战略部署，坚持稳中求进工作总基调，全面贯彻年初预定的各项经营任务目标，围绕如何满足消费需求变化，以场景式改造为核心，持续推进重点门店改造升级，

构建发展生态，精耕细作与创新零售主业发展，制定科学合理的经营计划，加强统筹创新，激活商业活力，持续推动和拓展“线下为主+线上为翼”业务模式，稳固并扩大区域市场份额，打造公司发展新优势新动能，持续提升公司核心竞争力。2025年公司实现营业收入80,032.14万元，较上年度增长5.71%；实现归属于上市公司股东的净利润7,028.03万元，同比增长21.16%；主业毛利率为35.83%，同比下降4.08个百分点。

（二）坚持规范运作，治理水平稳步提升

公司不断健全治理机制，各治理主体各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡。2025年，公司落实新《公司法》和中国证监会《上市公司章程指引（2025年）》等规定，修订公司《章程》《议事规则》等多项制度，经法定审议程序，取消设置监事会，由董事会审计委员会承接监事会职能。公司治理运作良好，全年共召开3次股东会、7次董事会、3次监事会、15次专门委员会、8次独董专门会议，就审议定期报告、利润分配、关联交易及董事、高管换届选举等重要事项进行了充分论证，履行了审议程序。公司高度重视“关键少数”的合规履职，坚持董事、高管及财务、证券相关人员学习机制，开展重要监管政策、指导文件解读，全年组织公司相关人员参加监管机构、行业协会举办的各类学习培训10余次。

（三）坚持业绩与回报并重，重视股东权益保障

公司秉持积极回报股东的宗旨，通过夯实主业发展基础、提高盈利水平和建立稳定的分红机制，增强投资者的获得感。公司自成为上交所上市公司以来，保持分红政策的连续性和稳定性，每年现金分红金额占当年归属于上市公司股东净利润的比例均高于30%。2025年度，公司实施了2024年度利润分配。综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展的资金需求，公司以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.80元（含税），合计派发现金红利总额为52,822,848.00元（含税），占公司2024年度归属上市公司股东净利润的91.06%。

（四）加强投资者沟通，传递公司投资价值

公司坚持以投资者需求为导向，高质量开展信息披露和投资者关系管理工作，

全面、客观、真实地向资本市场展示公司业务发展成果。公司持续加强信息披露管理体系建设，主动披露主业经营数据及发展动态，2025 年获评上海证券交易所信息披露评价 B 级。公司将业绩说明会作为价值传递和价值发现的重要桥梁，全年召开 2 次业绩说明会，向投资者及时展现公司的经营发展情况。在上海证券交易所指导下，公司联合甘肃证券期货业协会、华龙证券投教基地、研究所及多家营业部组织开展“我是股东”——走进国芳集团活动。公司积极利用第三方投资者关系平台，在同花顺、东方财富平台设立企业号，粉丝数量最高达 175.6 万人，定期推送公司重大新闻、经营动态、企业文化、社会责任及员工发展等多维度信息，便于投资者关注与了解日常经营管理情况，全面展示公司形象与可持续发展能力。在投资者咨询与意见处理方面，公司通过官网投资者专栏、上证 e 互动交流平台、对外邮箱、热线电话等多种渠道，积极收集投资者意见，并建立快速响应机制，确保在规定时间内予以回复。

（五）强化市值管理，努力推动价值实现

公司持续加强价值经营，不断提高市值管理水平。2025 年 1 月，公司完成了 2024 年启动的回购方案。公司本次总计回购股份 5,714,400 股，支付的资金总额为人民币 21,145,676.00 元（不含印花税及交易佣金等费用）。根据回购股份方案，本次回购的股份拟在未来适宜时机将用于员工持股计划或股权激励，并在股份回购结果暨股份变动公告日后三年内予以转让。若公司未能在股份回购结果暨股份变动公告日后三年内使用完毕已回购股份，尚未使用的已回购股份将予以注销。

根据相关法律法规、规范性文件的要求，为提升公司管理水平，2025 年公司修订《投资者关系管理制度》、制定《市值管理制度》《舆情管理制度》等相关制度，建立了由董事会领导、经营管理层参与、董事会秘书具体负责、跨部门协同的管理体系。强化公司投资者关系管理互动与保障，规范公司市值管理行为，维护公司、投资者以及其他利益相关方的合法权益，有效提升公司应对各类舆情的应对能力，建立快速反应和应急处置机制，切实保护公司与投资者合法权益。

二、2026 年度“提质增效重回报”行动方案

2026 年，公司将坚持稳中求进、提质增效，围绕增强主业经营能力、提升核心

竞争力，全力推进公司转型发展、创新发展、高质量发展。

（一）提升经营质量方面

公司将聚焦高质量发展首要任务，围绕主责主业，充分发挥区域连锁经营优势，全方位提升核心竞争力。一是重塑集团总部价值，坚持价值导向，创增量提效能，为公司健康发展注入内生动力。在提质增效与稳步发展的双重牵引下，公司立足集团整体战略，以市场化赋能、协同化运作、价值化导向为核心，重塑定位为作用发挥筑牢基础。二是深化新零售布局，构建系统化增长体系，线上线下深度融合，效率与体验双提升。公司将持续新零售布局区域各店开展线上线下经营，“一店一策”推进门店调改、业态品类升级。三是深度联营参与经营核心环节，助力品牌商精准匹配渠道消费需求，实现共赢共生。公司将进一步与品牌商建立以共同生意计划为核心的精细化深度联营模式，重塑供应链价值、构建差异化竞争力。针对区域市场实行“一店一策”：成熟店做市场升级，潜力店做渠道覆盖，空白店做品牌培育，战略同频共创区域目标，让战略落地有方向、有共识。四是持续加强自营能力建设，蓄力新业务布局，为公司创新发展不断注入动力。公司将逐步强化供应链掌控力、提升商品差异化与品质、增强数字化运营能力以及打造品牌忠诚度等方面的努力，主动下沉市场，深耕自营业务，通过甘、青、宁省会门店落地蓄力新业务布局自营品牌，逐步向下级市场复制拓展，持续加强自营能力建设，为公司创新发展注入源源不断的动力，实现可持续发展，推动传统产业转型升级和新消费场景提质增效。

（二）深化公司治理方面

公司将严格按照法律法规和监管要求，进一步完善公司治理体制机制建设，优化修订内控制度并一以贯之实施，促进治理水平和规范运作能力不断提升。持续优化股东会、董事会及其专门委员会的运作机制，充分发挥董事会审计委员会在内部监督中的职能作用。严守合规运行底线，围绕关联交易、信息披露、内幕信息等关键环节，细化日常管控措施，严防重大风险隐患。持续完善内部控制体系建设，强化风险管理，确保合规运营，实现公司稳定、健康发展的良性循环。

（三）回报投资者方面

公司将秉持以投资者为本的理念，致力于构建长期、稳定、可持续的投资者回

报机制。2026年，公司将坚持业绩稳定增长与股东回报的动态平衡，结合发展阶段与经营实际，在保障正常运营的基础上，持续为投资者提供连续、稳定的现金分红，以长期回报回馈股东，不断增强投资者的获得感。公司拟定的2025年度利润分配预案为公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.00元（含税），拟派发现金红利66,028,560.00元（含税），2025年度利润分配不送红股、不进行资本公积转增股本。该预案尚需提交公司股东会审议通过后方可实施。

（四）因地制宜创新发展零售行业“新质生产力”

公司将聚焦数字化建设、新消费场景、首店经济等重点领域，进一步加强新消费产业创新能力和成果转化水平。公司坚定推进数字化战略方向，合理规划数字化赋能经营管理项目建设，构建以一体化智慧零售系统为核心的数字能力，确保商品、会员、交易、库存等核心数据在同一系统中台互通，为智能分析和业务扩展提供完整及时的数据源。逐步搭建数字化系统建立动态安全库存模型，通过精准与自动化、数据透明与流程再造，实现库存精准管控，优化库存与人力效能。利用数据模型综合分析各门店历史销量、促销成效、消费习惯等多维数据，助力精细化运营、精准化营销，提高资金利用效率，降低无效投入与滞销损耗，实现数字化能效最大化。

公司旗舰店兰州国芳中心在过去两年多的升级改造实践，是公司顺应促进消费服务行业发展趋势、落实“提质增效重回报”方案、实施公司商业连锁主业发展战略的重要举措。通过卖场形象场景重塑，公司对过往经营定位、发展逻辑也进行了一次颠覆性系统升级，围绕“幸福生活伴随者，美好生活组织者”经营理念，从卖场环境、动线设计、品类结构、服务体验等多方面升级全新消费场景，结合物理空间与业态组合的变化，引入了大量地区、城市首店，成为带动区域商圈业态升级与城市消费活力的核心引擎。公司将以主力店调改升级为标杆，坚持“生态、生意、生活”融合策略，引入先进商业规划设计理念，围绕城市定位、业态组合、消费场景、人文服务，重塑西宁、银川、白银、张掖等外阜门店升级改造，精准把握客群需求，打造差异化的竞争优势，实现从商品到服务再到用户认知的整体升级，在调改与创新中寻求新的发展动能。

（五）增进投资者沟通方面

公司将依法依规履行信息披露义务，健全信息披露制度，持续优化信息披露内容和形式，提高信息披露的有效性和可读性，持续提升信息披露水平。常态化召开业绩说明会，组织开展现场调研和电话会议等，完善多层次投资者互动交流机制，深入了解并及时回应投资者诉求，积极传递公司的投资价值。积极开展新闻宣传，充分传递公司高质量发展的新进展、新风貌，持续提高公司的市场形象与品牌价值。

（六）强化“关键少数”责任方面

公司将继续压实“关键少数”责任，强化董事、高级管理人员及其他相关从业人员合规意识与履职能力，切实筑牢公司治理的责任防线。及时向“关键少数”传达最新监管精神及市场动态，积极组织“关键少数”参加监管部门的各类培训学习。完善监管要求传导机制，推动所属重要子公司相关人员依法合规履职，提升公司整体规范运作水平。推进完善董事、高级管理人员薪酬制度与方案实施，健全薪酬激励约束机制，充分激发“关键少数”提升公司价值的主动性和积极性，维护公司和全体股东利益。

三、其他事项说明

公司将持续跟踪、评估本次“提质增效重回报”行动方案各项举措的推进落实情况，坚持聚焦主业发展，强化创新驱动，提升经营质量，持续优化公司治理体系。公司将努力以良好的经营业绩、规范的治理运作、积极的股东回报，回馈投资者信任，切实履行上市公司责任与义务，积极主动传递公司价值，维护公司市场形象，助力资本市场平稳健康发展。

本方案所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

特此公告。

甘肃国芳工贸（集团）股份有限公司

董事会

2026年4月30日