

返利网数字科技股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为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》，推动公司高质量发展、提升投资价值、增强投资者回报，返利网数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，聚焦主业提质、效率提升、盈利改善、治理规范、股东回报，全面推动公司经营迈上新台阶。

公司于 2026 年 4 月 16 日召开第十届董事会第十四次会议，审议通过了本方案，具体措施如下：

一、提升经营质量

2026 年，公司将坚持聚焦核心主业、优化资源配置、强化精细运营，持续提升在线导购、效果营销广告、平台技术服务、电商零售几大业务单元经营质量与盈利水平，明确增长目标，实现有质量、可持续的发展。

（一）业务方面

导购业务，围绕消费者全域消费需求，持续迭代多场景导购产品体系，同时利用人工智能等先进技术开发、拓展导购产品矩阵。持续加大全域业务资源投入，扩大合作商家规模与用户覆盖广度，深化运营精细化水平，提升交易转化与综合变现效率，推动导购业务整体规模稳步提升，持续夯实公司核心业务增长基础。

广告业务，坚定聚焦效果营销核心赛道，持续加大资源投入与能力建设，深度洞察客户营销需求与预算趋势，拓展高价值营销服务场景，优化客户结构与投放策略，强化运营转化效率，提升广告投放精准度与客户满意度，稳步扩大业务规模与盈利水平，将效果营销打造为公司重要增长引擎。

平台技术服务业务，聚焦核心技术能力输出，持续优化产品功能与服务体验，实施精细化运营与客户分层管理，主动优化业务结构，集中资源拓展高毛利、高协同项目，提升业务整体收入质量与盈利水平。

持续稳步扩大电商零售业务规模，深耕第三方电商平台自营渠道，优化采销管理、库存周转与运营效率，积极把握并用好各级政府消费促进政策、消费券补

贴及平台补贴资源，拓展区域市场与下沉市场，丰富商品品类，推动业务规模与效益协同提升，进一步完善收入结构，增强平台生态价值。

（二）投资并购方面

公司围绕在线导购、效果营销、电商服务等核心主业，持续关注具有高度协同性的优质标的，合理运用资本市场工具，审慎开展产业投资与并购整合，强化产业链协同与资源互补，助力营收与利润稳步提升。

（三）组织与人才方面

持续优化业务流程与组织架构，提升市场响应速度与运营效率；围绕效果营销、电商零售等重点方向细化组织分工。优化人才结构与激励机制，强化绩效导向与目标管理，激发团队活力；重点引进数字营销、电商运营、精细化运营等领域专业人才，完善人才梯队建设，提升组织整体战斗力。

进一步加强对创新业务投入的绩效考评及审慎评估，平衡好创新投入与业绩回报的关系，推动运营团队绩效导向机制进一步体系化、智能化，为公司战略落地提供可持续的团队支撑。

（四）财务管理方面

强化全面预算管理，确保资源向核心业务、高增长业务倾斜。加强应收账款管理，加快资金周转，严控经营风险。构建“营收、利润、现金流”三位一体管控体系，强化销售回款与现金流安全，打造盈利可预期、回款有保障、现金流可持续的经营基础，为长期发展提供稳固财务支撑。

二、加快发展新质生产力

公司坚持技术驱动战略，以务实态度推动人工智能与业务运营、企业管理深度融合，构建覆盖研发、运营、服务的全链条技术体系。依托大模型技术迭代导购产品、智能推荐与用户体验，在选品、内容生产、广告投放、用户运营等环节全面落地 AI 人机协作；业务端设立专职 AI 产品经理推进基础工作智能化，职能端搭建全员 AI 能力提升体系，全面释放人力效能、提升运营效率与转化水平。

2026 年，公司将保持研发投入强度，聚焦 AI 应用创新与前沿技术布局，持续完善技术人才培养与激励机制，充分调动研发人员积极性与创造性，推动技术能力产品化、商业化，以技术创新赋能降本增效，持续培育新质生产力，巩固

公司核心竞争优势。

三、完善公司治理

公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》相关法律、法规及《公司章程》的要求，结合公司实际情况，努力做好公司治理的各项工作。公司建立了由股东会、董事会及经营管理层组成的现代公司治理结构，并在公司董事会下设战略与可持续发展委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会和审计委员会共四个专门委员会。公司股东会、董事会和经营管理层均按照要求认真履行职责，规范运作。

2026年，公司将严格落实《中华人民共和国公司法》《上市公司章程指引》等规则要求，建立健全公司风险管理和内部控制管理体系，提高公司运营的规范性和决策的科学性，不断提升公司规范运作和治理水平，全面保障股东权益。

四、强化“关键少数”责任

公司高度重视对公司实际控制人、大股东、董高等“关键少数”的职责履行和风险控制，通过定期培训、专项沟通、传达监管信息等方式，提高其合规知识、责任意识和履职能力。

未来，公司将继续加强对“关键少数”的履职工作支持，进一步健全信息通报机制，定期组织针对性强的培训课程，不仅涵盖证券市场相关法律法规、政策解读，还包括行业最新动态、前沿管理理念等内容，推动关键少数勤勉尽责、规范履职，提升公司整体治理效能。

五、提升投资者回报

截至2025年末，公司母公司层面存在未弥补亏损，不满足《公司法》规定的利润分配条件，无法向股东进行现金分红。鉴于这一现实障碍，公司根据《公司法》《上市公司章程指引》对《公司章程》进行了修订，明确规定可以按照规定使用资本公积金弥补亏损，从制度上为公司解决历史未弥补亏损创造前提条件。

2026年，公司将持续改善经营业绩、优化盈利结构，以良好业绩回报投资者。同时，公司将结合经营情况、财务状况与发展规划，研究并落地资本公积进弥补亏损方案，稳步推进相关方案落地，尽早实现对股东的现金分红，建立稳定、可持续的利润分配机制。

同时，公司将强化市值管理与股价稳定机制，加强对市场舆情的监测和分析，

及时发现和处理可能影响股价稳定的因素，制定详细的股价稳定预案，及时应对市场波动，切实维护投资者合法权益。

六、加强投资者沟通

2026年，公司将持续健全投资者关系管理体系，通过投资者热线、上证E互动、官网投资者关系专区、业绩说明会、机构调研和股东会等沟通渠道，保障信息披露及时、准确、公平。

同时，公司将进一步健全投资者关系管理工作制度，加强对投资者关系管理工作的培训和考核，提高投资者关系管理团队的专业素质和服务水平，在保证信息披露合规的前提下及时回复投资者关心的问题。公司计划举办不少于4次业绩说明会或投资者线上交流会，并组织董事长、总经理、独立董事、董事会秘书及其他高级管理人员亲自参与，加强与投资者高效互动，提升信息透明度，增强市场信任与认同。

未来，公司将继续专注主业，提质增效、规范治理、回报股东，全面落实“提质增效重回报”行动方案，不断提升核心竞争力与可持续发展能力。努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象。

本方案包含的前瞻性陈述内容（包括公司未来计划、发展战略及未来可能发生的重大事项等），因存在诸多可变因素或不可预计因素，实际结果可能与相关前瞻性陈述存在差异，应当以公司对外披露的定期报告或临时公告为准。公司提醒广大投资者注意，本方案前瞻性陈述内容不构成公司对投资者的实质承诺，请注意投资风险。

返利网数字科技股份有限公司董事会

二〇二六年四月十八日