

利群商业集团股份有限公司

关于公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估及 制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事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。

为深入贯彻落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，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》，推动利群商业集团股份有限公司（以下简称“公司”）高质量发展和价值提升，保护投资者的合法权益，落实“以投资者为本”的理念，公司于 2026 年 4 月 22 日召开第十届董事会第六次会议，审议通过了《关于公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估及制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的议案》，现将相关情况公告如下：

“提质增效重回报”是上市公司践行“以投资者为本”理念的具体行动，是公司实现高质量发展和投资价值提升的重要抓手。为聚力公司高质量发展，切实维护全体股东权益，提升投资者的获得感，公司对 2025 年度“提质增效重回报”行动方案进行了总结评估，并制定了 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，具体内容如下：

一、聚焦主业，加快创新，推动企业高质量发展。

2025 年，公司持续秉持“零售是基础，供应链整合是方向”的战略导向，聚焦“商业连锁经营、物流供应链及食品工业”三大主营业务提质增效，持续优化经营策略，通过供应链优化、业态创新和服务升级、内外贸联动，全面夯实经营基础，提升核心竞争力。

商业连锁板块加快场景重构与业态升级，围绕门店调改、结构优化、服务提

升，增强聚客与运营能力。同时，公司紧抓国家促消费、国补品类扩围政策机遇，主动作为、开拓进取，通过布局即时零售、加大促销力度等多种方式深度链接用户，2025年实现家电品类销售额14.16亿元。在线上平台建设方面，2025年，公司线上平台销售收入5.25亿元，同比增长超10%，公司持续推动双平台服务增效，提升线上销售与管理水平，利群网商重点推进极速店业务，拓展极速达的覆盖范围，已在台东、崂山金鼎、西海岸金鼎等10家门店落地；B2B采购平台重点开发便利店、农贸市场等渠道，新增客户3000余家；拓展企业购业务和企事业单位的外联外拓工作，为第三方平台提供供应链和配送服务，全年实现相关收入同比增长14.2%。在区域布局方面，公司坚持“收缩低效、聚焦优质”经营目标，全年关闭10家低效门店，强化门店基础管理，着力降本增效。

物流供应链板块着重梳理和优化供应链体系，本着减环节、提效率的原则，调整公司内部批零关系，调动零售门店积极性。各批发品牌运营公司深耕主业，积极争取新代理、拓展新渠道、涉足新业态、组织新营销，在逆势中挖掘效益增长点。坚守第三方物流配送定位，在保障内部供应基础上大力拓展社会化外销业务，外销业务对公司可持续发展支撑作用愈发凸显。2025年，公司物流供应链业务总收入达52.25亿元，占公司合并抵消前总营收的51.39%；其中，物流供应链业务外销收入20.27亿元，占物流供应链业务总收入的38.80%，为公司供应链业务稳定发展提供了有力支撑。

食品工业板块积极拓展产业边界，持续壮大食品工业和外贸进出口业务，食品工业的智能化生产线持续优化，国内市场渗透率与海外出口规模逐步提升，薯条、粉丝、豆制品等外贸出口再创新高，市场认可度不断提高。2025年，公司食品生产板块总出库量约21600吨，同比增长113.61%，实现销售收入1.48亿元，同比增长79.92%。福满兴食品规模快速增长，实现销售收入6212万元，其中外贸总销量8000余吨，销售额5000多万元，公司从“内贸企业”到“内外贸融合”转型的步伐显著加快。

2026年，公司将紧跟国家提振消费战略，以提升发展质量与经济效益为目标，持续深耕主业，聚焦产业链数字化、业态融合、自有品牌建设与供应链整合，打造高效韧性供给体系；积极利用大数据与AI等新技术完善业务流程，提升运营效率，优化顾客体验；继续加快业态升级，创新消费场景，线上线下协同发力，

满足多层次消费需求，增强公司核心竞争力。

商业连锁板块将继续深化业态革新，聚焦新兴群体消费需求，对接悦己经济、银发经济等新消费趋势，推进商场调改，推动专业文体项目与室内消费场景融合；升级“利群网商”平台，通过直播、短视频、社群营销等多渠道精准触达消费者，扩大销售规模；以核心区域门店为试点，推动门店向“城市品质生活枢纽”转型，打造目的地式消费场景，提升线下客流与顾客粘性。

物流供应链板块将持续提升全渠道运营能力，完善智慧供应链体系建设，加快社会配送网络智能化、广域化布局，增强供应链韧性，提升区域服务覆盖与市场竞争力。继续加强与优质供应商的对接与合作，加快品牌甄选、新品引进和铺货效率，优化品牌结构与商品供给体系，引进符合消费升级趋势的热销商品，为终端门店提供品牌和商品资源。同时，加快产品定制和自有品牌的研发建设与品牌推广，通过深化供应链协同与品质管控，提升市场竞争优势。积极争取品牌区域和渠道代理权，拓宽营销渠道，提升外销客户开发和维护能力，提升盈利能力。

食品工业板块将驱动产品创新与市场开拓，依托公司渠道与供应链优势，实现研发、生产、营销一体化运营；推进新品种研发，优化产品矩阵，淘汰末尾产品，精准响应市场需求；强化品质管控与产品追溯体系建设，将安全管控融入研发生产全流程，依托现有生鲜加工、冷链仓储等设施，筑牢食品安全防线；施行线上线下融合、内外贸一体化渠道战略，深耕国内餐饮、农贸市场、企事业单位食堂等渠道，积极拓展外销渠道，扩大国际贸易规模、增加出口品类。

二、增强股东回报，共享企业发展成果。

投资者是资本市场的重要参与者，是上市公司高质量发展的坚定支持者和价值创造者。公司始终将尊重投资者、回报投资者作为履行社会责任的核心内容，致力于建立稳定、可持续的股东回报机制，让投资者切实共享企业发展成果。

2025年，公司实施了2024年度利润分配方案，发放现金分红1703万元。自上市以来，公司坚持稳健的现金分红机制，现金分红金额累计超8亿元，切实将经营发展成果与全体股东共享。在坚持现金分红的同时，公司还积极推进实施股份回购，2025年公司累计回购股份3932万股，回购金额1.88亿元。自上市以来，公司已累计实施股份回购金额达7.58亿元，进一步增强股东对公司发展的信心与认可度。

2026年，公司将以提升盈利能力为首要目标，继续统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，在努力提升经营业绩的同时，坚持以股东中长期利益为核心导向，构建稳健可持续的投资者回报机制，提升股东回报，增强投资者获得感，提升资本市场对公司长期价值的认可。

三、强化规范运作能力，提升公司治理水平。

公司始终坚持以法治为基础、以规范为核心，持续提升公司治理水平，严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规的要求，推进公司治理结构的建立健全和内部控制体系的完善，致力于构建权责明确、运转协调、制衡有效的公司治理架构。

2025年，公司董事会紧密围绕新《公司法》及证监会、交易所最新监管要求，积极落实好监事会与审计委员会职能的有效衔接，取消监事会，由审计委员会行使监事会法定职权，并顺利完成董事会的换届选举，聘任新一届高管团队，构建起协同高效的“两会一层”治理新架构，同时全面修订《公司章程》及各项内控制度，契合新《公司法》立法精神与监管要求，为公司高质量发展与规范运作提供坚实治理保障。2025年，公司共召开股东会2次，董事会8次，各专门委员会11次，独立董事专门会议1次，审议通过了公司定期报告相关事项、公司内控制度修订、发行中期票据等相关事项。公司股东会、董事会及各专门委员会高效协同、履职尽责，有效推动公司治理水平提升和科学决策。

2026年，公司将继续保持对监管要求的时刻关注，严格遵循《公司法》《证券法》及《公司章程》等相关规定，确保股东会、董事会及管理层权责清晰、有效制衡、运作规范。持续完善董事会专门委员会设置与工作细则，充分发挥其在战略规划、审计监督、薪酬与考核、提名等方面的专业职能；强化独立董事的独立性和专业性，保障其依法履职，持续提升公司决策的科学性、有效性，进一步提升公司规范运作能力和治理水平。

四、切实强化“关键少数”责任与意识，发挥引领带头作用。

公司的董事、高级管理人员等“关键少数”是公司发展的领军力量，其责任意识与履职能力至关重要。公司持续强化“关键少数”能力建设和责任担当，提升合规意识及履职规范，推动公司长期稳健发展。

2025年，公司组织实控人、董事及高级管理人员参加了证监局、交易所、上市公司协会等举办的提升上市公司质量监管政策解读、上市公司合规实操经验分享、“提质增效重回报”专项行动及市值管理讲解、最新违法违规案例分析、董事高管履职规范、董秘后续培训等多场培训活动，并及时将最新的监管要求及警示案例发送公司董事及高管进行学习，督促“关键少数”及时学习领会监管精神并有效执行，切实提升“关键少数”的规范运作意识。

2026年，公司将继续组织“关键少数”及公司经营管理层参加线上线下专项培训，内容涵盖资本市场法规、ESG治理及行业前沿趋势等，及时梳理并传递监管动态和典型案例，强化管理层对合规运营与战略决策的认知，督促董事高管勤勉尽责，切实提升“关键少数”的履职能力。同时，加强中基层管理人员运营管理相关培训，并开展廉政教育、廉洁从业培训与职业道德宣讲，筑牢全员廉洁自律思想防线，推动公司上下形成风清气正的管理氛围，保障公司持续规范运作、高质量发展。

五、深化投资者关系管理，构建良性互动。

公司高度重视与资本市场的良性互动，致力于构建公开、透明、互信的投资者关系。公司以规范制度为保障、以主动沟通为抓手，精准回应市场关切，清晰传递公司发展战略。

2025年，公司继续常态化举办年度、半年度及季度业绩说明会，积极组织投资者调研交流活动，成功举办“我是股东”走进上市公司活动，以“实地参观+对话交流”的形式，为投资者提供深度交流平台，利用青岛市上市公司协会的平台开展“走进上市公司”参观交流活动，拓宽沟通交流渠道。同时，公司积极依托投关公众号、公司官方网站、交易所互动平台及各类专业证券服务平台，及时、精准、全面、完整披露经营动态、战略布局与发展规划，消除信息壁垒，加深投资者对公司核心业务与长期价值的认知。一系列高效的投关举措，显著提升了市场对公司长期发展前景的信心，塑造了资本市场优质企业形象。

凭借扎实的治理实践与出色的投关工作，公司斩获多项荣誉：获评中上协“2025年度上市公司董事会典型实践案例”，连续三年摘得中上协“上市公司董事会办公室优秀实践”奖项；公司董事会秘书也凭借专业履职能力，荣获“2025新财富杂志最佳董秘”、“中上协董秘履职评价3A评级”等权威认可，彰显了公

司治理与投关工作的行业标杆水平。

2026年，公司将持续优化投资者关系管理工作，创新多元化沟通渠道；常态化举办业绩说明会、组织投资者现场调研、参与反向路演活动等；积极参加券商策略会、行业峰会等资本市场活动，加强与分析师、机构投资者的沟通交流；通过上证E互动、投资者热线、投关公众号、官网、第三方平台、财经媒体等渠道向市场传递公司价值，回应投资者关切，提升公司资本市场形象。

六、积极践行企业社会责任，提升品牌美誉度。

2025年，公司坚持可持续发展导向，积极主动践行企业社会责任，实现经济、社会、环境效益协同发展。公司成功入选中上协2025年上市公司可持续发展优秀实践案例。

在服务民生方面，公司坚守民生保障底线，持续保有青岛市市级粮食应急保障企业资质，子公司福兴祥物流集团蝉联青岛市应急保障中心，并持续巩固应急储运、应急配送相关资质，不断强化成品粮储备与应急保供能力，切实发挥民生保障主力军作用。在乡村振兴方面，依托全链条供应链优势，公司与300余个农产品基地建立直采合作，通过原产地直采、订单种植模式深度赋能乡村振兴。公司积极参与社会公益事业，2025年公司联合海尔空调为黄岛区困难家庭捐赠空调及生活必需品，精准帮扶困难群体，以实际行动回馈社会，进一步提升公司社会美誉度与影响力。

公司始终坚持依法诚信纳税，按时足额缴纳各项税款，2025年公司及下属子公司缴纳税金3.16亿元，实现了良好的经济和社会效益。作为商贸流通企业，面向广大消费者，我们深知客户信任是公司生存和发展的根本。公司通过强化产品质量管控、优化服务体系及深化消费者互动等举措，持续提升消费者满意度和品牌信任度；并严格依据《产品质量法》、《消费者权益保护法》等相关法律法规，实现从采购到销售整个业务流程对商品质量的有效管控，提高产品质量，加快自有品牌开发，致力于为消费者提供安全放心的绿色产品。在人才培养及员工权益方面，公司始终重视人才对企业发展的作用，注重员工素质培养和人才梯队建设，关注员工权益，提升员工获得感，实现员工与企业共同发展。2025年共计发放工资、奖金6.00亿元，缴纳社会保险0.95亿元，有效保障员工收入及各项劳动权益；直接间接提供就业岗位超2万个，新招聘大学生100余人。

2026年，公司将一如既往承担好政府应急储备任务，担好民生保供重担，提升区域应急保障能力；继续坚持原产地直采，发挥自身产业优势助力乡村振兴；继续加强消费者权益保护，为消费者提供优质的产品和服务，全方位满足消费者需求；积极解决社会就业，依法纳税，关注员工权益，增强员工幸福感，实现员工和企业共同发展。

七、其他事项说明

2026年，公司将以本行动方案为指引，坚持规范运作与高质量发展并重，持续完善公司治理机制，强化“关键少数”责任担当，深化投资者关系管理与消费者权益保护，筑牢人才根基，切实履行上市公司的主体责任，不断提升公司经营质量和投资价值，以稳健的经营业绩和持续的价值回报增强投资者的获得感，为资本市场高质量发展贡献力量。

公司将切实承担“提质增效重回报”行动的主体责任，持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体执行情况，并及时履行信息披露义务。

本行动方案所涉及的公司规划、经营计划等前瞻性陈述，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。

利群商业集团股份有限公司

董事会

2026年4月23日