

周大生珠宝股份有限公司

关于“质量回报双提升”行动方案的进展公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为践行中央政治局会议提出的“要活跃资本市场、提振投资者信心”及国常会指出“要大力提升上市公司质量和投资价值，要采取更加有力有效措施，着力稳市场、稳信心”的指导思想，结合公司发展战略和经营情况，为维护公司全体股东利益，增强投资者信心，促进公司长远健康可持续发展，公司制定了“质量回报双提升”行动方案。具体内容详见巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)《关于“质量回报双提升”行动方案的公告》(2024-010)。当前，公司紧密围绕行动方案既定目标，在聚焦主业、重视投资者回报、夯实公司治理等方面积极实践。现将公司落实“质量回报双提升”行动方案的进展情况公告如下：

一、聚焦主业，保持高质量发展

2025年度，公司聚焦经营战略，各项工作围绕年度经营目标扎实有序开展，实现了年度预定经营利润的计划目标。报告期内，公司实现营业收入88.15亿元，同比下降36.54%，但公司盈利能力保持稳健，经营质量有所提升，2025年度实现归属于上市公司股东的净利润11.03亿元，较上年同期增长9.22%；报告期整体毛利率达到31.35%，较上年同期提升10.55个百分点。

在金价高位运行、行业深刻变革的环境下，公司基于自身发展特点与资源禀赋，在报告期内继续深化以“周大生”主品牌为核心，“周大生×国家宝藏”、“周大生经典”、“转珠阁”为副翼的多层次品牌矩阵战略。“周大生”主品牌定位国民大众消费市场，迅速调整及优化产品结构，依托“中国文化IP+国际艺术IP+潮流文创IP”，提高轻量化、个性设计化的黄金产品占比。2025年，“周大生×国家宝藏”全面升级，以“国宝文脉臻藏金品”为品牌定位，致力于高端

文化黄金领域，打造“可佩戴的国宝、可传世的家藏”。“周大生经典”定位“时尚非遗”，围绕非遗工艺与时尚设计方向，持续丰富“非遗艺术、非遗技艺、非遗民俗”三大差异化产品线。转珠阁定位国风文创珠串品牌，大胆突破黄金产品边界，潜心培育，厚植根基。各品牌定位清晰、边界明确，在产品研发、渠道布局与营销推广上各有侧重，品牌矩阵建设增强了公司整体经营在复杂市场环境中的抗风险韧性。

报告期内，公司终端渠道网络进行了结构性优化，持续推进渠道策略从“规模扩张”向“质量提升”转型；通过关闭低效门店、优化商圈布局、聚焦核心位置，推进渠道网络结构性调整，增强终端网络抗风险能力、培养健康及可持续性的经营生态、升级整体渠道质量。截至报告期末，公司在全国拥有终端门店（含子品牌）4,479家。

分渠道看，在行业整体承压背景下，公司自营（线下）渠道、电商渠道保持了正向增长，成为稳定公司业绩的重要两极。自营渠道毛利率达到36.98%，同比提升5.73个百分点。面对加盟商经营压力，公司主动调整供货策略，优化库存管理，并加大了对加盟商的终端赋能支持，受金价上涨以及产品结构优化等因素驱动，加盟渠道毛利率同比提升15.78个百分点至32.39%。整体而言，当加盟体系受消费环境承压，自营渠道与电商渠道凭借更敏捷的运营管控与更直接的消费者触达，能够率先验证运营策略在市场中的有效性，为整体经营提供向上突破的动力，为公司的长期发展提供了稳定支撑。

此外，在产品研发方面，公司持续深化中西方文化IP合作，独家掌握“云锦织金”、“荧光珐琅”等差异化工艺，并通过系统化的研发布局构建了较强的产品壁垒。依托品牌矩阵的差异化品牌定位，确保了产品与市场需求的精准匹配。在数字化运营方面，公司持续推进数字化建设，通过CRM系统打通全域数据，实现会员的精细化运营和精准营销，有效提升了复购率和用户粘性，为从“批发驱动”向“零售驱动”转型提供了坚实的数据基础。

二、持续稳定分红，增强投资者获得感

公司积极落实中国证监会发布的《上市公司章程指引》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等相关文件的规定和要求，结合公司实际情况，

在《公司章程》中规定了利润分配的具体内容，明确实施连续、稳定的利润分配政策，具体为：公司采取现金方式、股票方式或者现金与股票相结合的方式分配利润，具备现金分红条件的，应当优先采用现金分红进行利润分配。在满足下列现金分红条件前提下，原则上公司每年度进行两次现金分红（年度分红及公司董事会根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期分红）。公司年度实现的可分配利润为正数，且年度内无重大投资计划或重大现金支出事项（募集资金投资项目除外）发生，任意连续三年以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的累计可分配利润的 50%。同时，公司根据未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划，对投资者实行持续、稳定、科学的回报机制，以保证利润分配政策的持续性和稳定性。

公司于 2025 年 4 月 27 日召开第五届董事会第六次会议、于 2025 年 5 月 27 日召开 2024 年度股东大会，审议通过了《关于 2024 年度利润分配预案的议案》，以母公司可供股东分配的利润向全体股东每 10 股派发现金股利 6.5 元（含税），合计派发现金股利 705,558,030.45 元，不送红股，不以资本公积转增股本。

公司于 2025 年 8 月 18 日召开第五届董事会第七次会议、于 2025 年 9 月 17 日召开 2025 年第二次临时股东会，审议通过了《关于 2025 年半年度利润分配预案的议案》，以母公司可供股东分配的利润向全体股东每 10 股派发现金股利 2.50 元（含税），合计派发现金股利 271,368,473.25 元，不送红股，不以资本公积转增股本。2025 年内分红总额（含年内回购注销总额¹）达 1,146,917,682.46 元；自 2017 年上市以来现金分红总额（含回购注销总额）达到 56.87 亿元，为 IPO 募集资金净额的 3.90 倍。

2026 年 4 月 27 日，公司第五届董事会第十三次会议审议通过了《关于 2025 年度利润分配预案的议案》，方案为：以截至本披露日的公司总股本 1,085,473,893 股为基数，以母公司可供股东分配的利润向全体股东拟每 10 股派发现金股利 6.5 元（含税），合计派发现金股利 705,558,030.45 元，不送红股，不以资本公积转增股本。该分红预案尚需提交公司 2025 年度股东会审议。公司本次利润分配金额占当期合并报表归属于上市公司股东的净利润的 63.95%，现金分红占本次利润分配总额的 100%。

¹ 根据《深圳证券交易所股票上市规则》（2025 修订）规定，上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份并注销的，纳入现金分红金额。

若 2025 年度利润分配预案获 2025 年度股东会审议通过，公司 2025 年度向全体股东每 10 股累计派发现金股利 9 元（含税），累计现金分红总额达 976,926,503.70 元，占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的 88.55%，体现了公司积极与广大投资者共享公司发展成果，增强投资者获得感，彰显公司长期投资的价值。

三、不断夯实公司治理，持续提升规范运作水平

2025 年度，公司围绕《公司法》及证监会配套规则的落地实施，推进公司治理架构调整。一是修订《周大生珠宝股份有限公司章程》并取消监事会，通过董事会审计委员会承接监督职能，进一步规范公司董事会运作，发挥董事会专门委员会建议、监督等职责的作用，推动治理效能不断提升。公司同步修订了《股东会议事规则》《董事会议事规则》等 26 项配套的核心治理制度，确保制度框架与治理架构一致。二是经职工代表大会增设职工代表董事席位，公司经职工代表大会民主选举，增设一名职工代表董事进入董事会，充分畅通职工参与公司决策的制度化渠道，保障职工知情权、参与权和监督权。

公司通过召开独立董事专门会议、开展独立董事实地调研参观活动、邀请独立董事参加公司加盟商大会、公司战略会议等方式充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询的作用，推动更好实现董事会定战略、作决策、防风险的功能。

四、强化信息披露规范，传递公司价值

截至 2025 年，公司已连续 8 年获得深圳证券交易所信息披露考核评价 A 级（最高等级）。据统计，2024 年-2025 年度参与信披评价考核的上市公司共 5104 家，本年度被评为 A（优秀）的上市公司共 953 家，占比 18.67%；连续 8 年及以上被评为 A（优秀）的上市公司共 142 家，占比 2.78%。公司严格遵守法律法规和监管机构的规定，信息披露工作严格遵循“真实、准确、完整”的原则，以投资者需求为导向，积极践行社会责任，提升信息披露透明度。

在投资者关系管理方面，为畅通投资者的信息获取渠道，公司不断拓展投资者沟通的广度与深度，报告期内参加了由深圳证监局指导，深圳上市公司协会主

办，深圳证券业协会、深圳市投资基金同业公会协办，深圳市全景网络有限公司承办的“聚势湾区·智领消费——2024年度大消费行业集体业绩说明会”；通过投资者专线、邮箱、互动易平台等线上渠道，加强与投资者特别是中小投资者的双向沟通，积极响应投资者关切。

公司持续践行“质量回报双提升”行动方案的相关举措，专注主业，不断提升企业核心竞争力，推动公司高质量发展再上新台阶。继续坚持以投资者为本，通过良好的业绩表现、规范的公司治理、高质量的信息披露和积极的投资者回报，切实增强投资者的获得感，为稳市场、稳信心积极贡献力量。

特此公告。

周大生珠宝股份有限公司

董事会

2026年4月29日