

证券代码：603605

证券简称：珀莱雅

公告编号：2026-048

债券代码：113634

债券简称：珀莱转债

珀莱雅化妆品股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”2.0 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。

为持续落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》等相关要求，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”2.0 专项行动的倡议》及配套示范指引，珀莱雅化妆品股份有限公司（以下简称“公司”）持续践行“以投资者为本”的发展理念，在《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》的基础上，结合行业特点和自身战略发展规划，围绕经营发展、投资者回报、公司治理等方面，制定《2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案》，具体内容如下：

一、公司经营情况概述

公司致力于构建新国货化妆品产业平台，主要从事化妆品类产品的研发、生产和销售。旗下主要拥有“珀莱雅”、“彩棠”、“Off&Relax”、“悦芙媿”、“科瑞肤”、“原色波塔”、“惊时”、“优资莱”、“韩雅”、“花知晓”等品牌。公司自有品牌已覆盖大众精致护肤、彩妆、洗护、高功效护肤等美妆领域。

根据国家统计局统计，2025 年，社会消费品零售总额 501,202 亿元，同比增长 3.7%，其中化妆品类总额 4,653 亿元，同比增长 5.1%（限额以上单位消费品零售额）；2026 年上半年，社会消费品零售总额 248,722 亿元，同比增长 1.3%，其中化妆品类总额 2,445 亿元，同比增长 6.3%（限额以上单位消费品零售额）。化妆品整体消费增速相对较好。根据弗若斯特沙利文的资料，以零售额计，公司于 2021 年至 2025 年连续五年为中国最大的本土化妆品集团，2025 年公司在中

国国内化妆品行业中的市场份额为 3.0%。

近年来，公司持续保持稳健发展态势。2023年度，公司实现营业收入89.05亿元，同比增长39.45%，归母净利润为11.94亿元，同比增长46.06%；2024年度，公司实现营业收入107.78亿元，同比增长21.04%，归母净利润为15.52亿元，同比增长30%。2024年度公司营收首次突破百亿元，主要系：（1）国货品牌持续崛起，线上渠道结构变化与流量红利释放以及化妆品行业消费需求持续增长；（2）公司主品牌珀莱雅大单品策略成效显著，红宝石、双抗、源力三大核心系列销售同比实现高增；公司多品牌多品类战略稳步推进，彩棠、Off&Relax等第二梯队品牌发展迅速；持续加大研发投入，品牌力与产品力持续提升。

2025年，公司营业收入105.97亿元，同比-1.68%，归母净利润14.98亿元，同比-3.50%，主要系：（1）行业竞争加剧，渠道流量成本及获客成本上升；（2）公司旗下护肤主品牌珀莱雅2024年营收规模已突破85亿元，2025年在高基数下受大单品上新节奏影响，营收同比有所减少。但与此同时，公司多品类矩阵持续搭建完善，彩妆和洗护品牌快速成长，多品牌及多品类结构进一步优化，平台化支撑能力不断增强。2025年，洗护品牌Off&Relax品牌营收7.44亿元，同比增长102.19%；洗护品牌惊时品牌营收0.96亿元，同比增长441.66%；彩妆品牌原色波塔品牌营收2.56亿元，同比增长125.38%。此外，公司毛利率连续三年稳步提升至73.26%，经营活动现金流同比增长98.12%，存货周转率提升至4.37次，应收账款周转率提升至36.04次，盈利质量持续优化。

2026年上半年，公司实现营业收入53.75亿元，同比增长0.24%，实现正向增长，整体经营持续向好；实现归属于上市公司股东的净利润11.68亿元，同比增长46.26%，主要系通过多次交易分步实现对深圳花知晓电子商务有限公司非同一控制下企业合并，导致投资收益增加。深圳花知晓电子商务有限公司旗下品牌“花知晓”在彩妆品类的差异化定位，与公司现有彩妆品牌形成优势互补，进一步加强公司在彩妆品类的布局，满足公司多品牌、多品类的战略发展需要。同时，花知晓品牌作为经市场验证的出海先锋，也为公司旗下品牌出海探索提供了经验，有助于国际化战略落地，为公司获取更多新的增长点。

公司财务状况

经营指标	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年半年度
------	--------	--------	--------	-----------

营业收入（亿元）	89.05	107.78	105.97	53.75
归属于上市公司股东的净利润（亿元）	11.94	15.52	14.98	11.68
总资产（亿元）	73.23	75.30	84.87	108.67
归属于上市公司股东的净资产（亿元）	43.50	54.02	61.41	67.08
销售毛利率	69.93%	71.39%	73.26%	74.32%
存货周转率	3.65 次	4.23 次	4.37 次	3.76 次

二、管理层对公司提质增效重回报现状的讨论与分析

（一）经营类指标分析

经营类指标

指标选取	1、营业收入或归母净利润近一年增速	☒ 是 ☐ 否
	2、中国港澳台地区及境外收入近一年增速	☒ 是 ☐ 否
	3、产品上新	☒ 是 ☐ 否

整体看，公司收入结构持续优化，品牌梯队逐步建立并完善。品牌结构方面，主品牌仍然是公司的基本盘和压舱石，同时第二梯队和新品牌成长速度较快，为公司提供了结构性增量贡献；品类结构方面，护肤仍然是公司的核心基本盘，彩妆和洗护增长更快，尤其洗护品类延续了较强的增长趋势，这也体现出公司多品类布局正在逐步见效。

营业收入或归母净利润近一年增速方面，根据公司2026年4月发布的《公司2026年员工持股计划（草案）》，本次员工持股计划对应的业绩考核指标为：以公司2025年年度营业收入或归母净利润为基数，2026年公司营业收入或归母净利润的增长率应不低于5%。“营业收入”和“归母净利润”口径以经会计师事务所经审计的合并报表为准。

中国港澳台地区及境外收入近一年增速方面，2025年，公司在中国港澳台地区及境外的收入为2.98亿元，同比增长111.59%。2026年，公司持续完善海外业务组织能力，加强重点市场渠道建设和本地化运营，积极探索不同品牌的国际化发展路径。公司预计2026年公司在中国港澳台地区及境外的收入保持30%以上增长。

产品上新方面，公司将进一步加强多品牌、多品类、多渠道矩阵建设。2026年，主品牌珀莱雅新品开发将围绕夯实抗老、升级修护、拓展高增长品类三大方向布局。公司计划2026年完成主品牌珀莱雅核心大单品“红宝石面霜”和“源力精华”的迭代升级上市。

（二）回报类指标分析

回报类指标

指标选取	1、提高分红频次，实施中期分红	☒ 是 ☐ 否
	2、进一步实施股份回购	☒ 是 ☐ 否
	3、股东回馈活动	☒ 是 ☐ 否
	4、开展现场/线上投资者交流会、现场参观公司等投资者交流活动	☒ 是 ☐ 否
	5、采取图文简报、视频等可视化形式解读公告、介绍公司业务和经营相关情况	☒ 是 ☐ 否
	6、披露可持续发展报告、提升 ESG 评级	☒ 是 ☐ 否

投资者回报方面，公司历来重视投资者回报，实行持续、稳定的利润分配政策。2026年，公司将继续秉持回报股东理念，提升公司投资价值 and 股东回报能力。在现金分红方面，公司将延续一年多次分红，拟实施中期分红，2026年8月21日公司召开第四届董事会第十六次会议，审议通过了《公司2026年半年度利润分配方案》，公司拟以实施权益分派股权登记日的总股本（扣除公司回购专用证券账户中的股份）为基数，向在册全体股东每10股派发11.80元现金红利（含税），以2026年6月30日的总股本395,976,049股为测算基数，扣除公司回购专用证券账户中的股份4,235,312股，预计合计派发现金红利462,254,069.66元（含税），进一步增强投资者回报水平和获得感。在股份回购方面，公司于2025年12月30日召开第四届董事会第十一次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，同意公司以自有资金通过集中竞价交易方式进行股份回购，并在未来适宜时机用于股权激励或员工持股计划，拟回购股份金额：不低于人民币8,000万元（含本数），不超过人民币15,000万元（含本数）。截至本公告披露日，公司

通过集中竞价交易方式已累计回购股份2,024,487股，支付的资金总额为人民币128,795,293.90元（不含印花税、佣金等交易费用），回购尚未完成，公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，根据市场情况继续进行回购。同时，公司为建立长效、多样的股东回报机制，感谢广大股东长期以来对公司的关心与支持，让股东更好地了解和体验公司产品，公司拟在2026年开展“股东回馈”活动，拟通过产品赠送或消费券派发等股东专属权益的形式，回馈广大股东，有关活动信息请以公司后续在上海证券交易所网站披露的信息为准。

投资者关系管理方面，公司注重投资者关系管理，建立了《投资者关系管理制度》，并在公司治理、日常经营等相关事项决策中充分考虑投资者利益和回报，切实维护投资者权益。2026年，公司继续积极主动开展投资者关系管理活动，常态化召开业绩说明会，全年将通过现场/线上方式召开定期报告业绩说明会、股东会投资者交流会等投资者交流活动不少于3次；持续通过投资者咨询电话、投资者邮箱、投资者来访调研接待等多种方式加强与投资者的沟通；进一步通过“珀莱雅投资者关系”微信公众号、视频号以及投关小程序，发布公司投关活动、经营动态等信息；并持续通过“一图速览”长图、“视频解读”、PPT图文等可视化的形式呈现公司的业务数据及经营亮点，优化定期报告的可视化呈现形式，增进投资者交流互动，拓宽与投资者的沟通渠道。

ESG方面，公司已连续六年发布中英文双语版可持续发展报告，并配套以信息图、解读视频、演示文稿等多元化形式进行传播与解读。2025年是公司首份ESG战略规划收官之年，各项核心目标均顺利达成并取得良好成效。公司把可持续发展逐步深度融入经营管理、供应链建设、品牌责任和长期战略。2026年，公司将继续坚持这一路径，披露可持续发展报告，依托可持续发展报告，系统开展环境、社会与公司治理（ESG）信息披露工作，并计划推出第二份可持续发展战略规划（5年期），持续将可持续发展能力沉淀为公司治理能力、品牌竞争力和长期发展动能的重要支撑。同时，公司持续推进ESG评级提升工作，着力强化ESG治理水平与信息披露质量，进一步增强资本市场对公司可持续发展价值的认可。2026年，在国际评级方面，公司在S&P Global ESG/CSA的评分高于行业均值，并入选标普全球《可持续发展年鉴（中国版）2026》，维持CDP目标评级为B级；在国内

评级方面，维持中证指数ESG评价、华证ESG评级目标均为AAA级，Wind ESG评级目标为AA级。

（三）规范类指标分析

规范类指标

指标选取	1、进一步提高信息披露质量	☒ 是 ☐ 否
	2、进一步完善内控体系建设	☒ 是 ☐ 否
	3、强化“关键少数”责任	☒ 是 ☐ 否

公司不断健全内部控制体系，完善规章制度和体系建设，夯实科学有效、权责明确、相互制衡、相互协调的治理结构，提高决策的科学性，提升公司规范运作水平。

2026 年，信息披露方面，公司将严格按照法律法规和监管要求，持续坚持高质量信披，增强公司信息透明度及信息披露内容的可读性，持续主动披露投资者关注的行业信息及公司经营信息，在公司披露的年报及半年报中按渠道、品牌、品类拆分主营业务收入同比情况以及占比情况。

在内控体系建设方面，公司制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》《外汇套期保值业务管理制度》《商业行为管理政策》《税务政策》等制度、政策，并对《反商业贿赂反腐败管理办法》进行了修订，公司持续优化内控有关制度，进一步完善了公司内控治理结构，公司将持续根据法律法规和监管政策变化，结合公司实际对公司治理相关制度进行新增/修订，优化治理机制，提高公司的经营管理水平和风险防范能力，保障公司合规运作。

“关键少数”方面，强化“关键少数”责任，公司将进一步增加控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等关键少数人员的培训频次，提升“关键少数”的履职能力和责任意识；同时充分保障独立董事履职权利，为独立董事在董事会中发挥参与决策、监督制衡、专业咨询作用提供必备的条件和充分的支持，2026 年，公司独立董事在公司的现场工作时间将不少于 15 日。

三、提质增效重回报行动方案目标汇总

经营类指标及行动计划

	现状	目标	计划	风险
营业收入/归母净利润近一年增速	2025年，公司实现营业收入105.97亿元、归属于上市公司股东的净利润14.98亿元。	根据公司2026年4月发布的《公司2026年员工持股计划（草案）》，本次员工持股计划对应的业绩考核指标为：以公司2025年年度营业收入或归母净利润为基数，2026年公司营业收入或归母净利润的增长率应不低于5%。“营业收入”和“归母净利润”口径以经会计师事务所经审计的合并报表为准。	公司将以“双十战略”为核心，以内生增长为基础，外延投资并购为补充，并稳步推进国际化。持续优化品牌矩阵、拓展新品类、深化全渠道布局及战略性投资并购，保障业务多元、稳健与可持续发展，并以研发创新为引擎，深化数字化转型，推动全球化的品牌、用户、渠道、研发与供应链网络，推动公司高质量发展。	1、行业竞争风险：（1）行业各品牌竞争加剧，公司品牌策略、渠道策略不达预期；（2）营销投放竞争加剧，数字化、精细化投放费用管控不达预期。 2、项目孵化风险：（1）新品牌孵化风险：营销投入大，业绩不达预期；（2）新品类培育风险：不同品类的运营模式区别大，团队不达要求，业绩不达预期。
中国港澳台地区及境外收入近一年增速	2025年，公司在中国港澳台地区及境外的收入为2.98亿元，同比增长111.59%。	预计2026年公司在中国港澳台地区及境外的收入保持30%以上增长。		
产品上新	2025年，主品牌珀莱雅旗下大单品系列主要包括红宝石、双抗、源力和能量等，其中双抗系列于2025年新推美白特证版，能量、源力系列于2025年分别进行了升级。	计划2026年完成主品牌珀莱雅核心大单品“红宝石面霜”和“源力精华”的迭代升级上市。	公司将进一步加强多品牌、多品类、多渠道矩阵建设。2026年，主品牌珀莱雅新品开发将围绕夯实抗老、升级修护、拓展高增长品类三大方向布局。	

回报类、规范类等非财务类指标及行动计划

	现状	计划
现金分红	自上市以来每年均进行现金分红，每年现金分红金额占当年合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比例均超过30%，累计现金分红金额（2017年度-2025年度）25.95亿元（含税），其中，2023年度和2025年度，均实施了半年度利润分配。	2026年，公司将延续一年多次分红，拟实施中期分红，2026年8月21日公司召开第四届董事会第十六次会议，审议通过了《公司2026年半年度利润分配方案》，公司拟以实施权益分派股权登记日的总股本（扣除公司回购专用证券账户中的股份）为基数，向在册全体股东每10股派发11.80元现金红利（含税），以2026年6月30日的总股本395,976,049股为测算基数，扣除公司回购专用证券账户中的股份4,235,312股，预计合计派发现金红利462,254,069.66元（含税），进一步增强投资者回报

		水平和获得感。
股份回购	截至本公告披露日，公司自上市以来通过集中竞价交易方式已累计回购股份4,235,312股，支付的资金总额为人民币3.21亿元（不含印花税、佣金等交易费用）。	公司于2025年12月30日召开第四届董事会第十一次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，同意公司以自有资金通过集中竞价交易方式进行股份回购，并在未来适宜时机用于股权激励或员工持股计划，拟回购股份金额：不低于人民币8,000万元（含本数），不超过人民币15,000万元（含本数）。截至本公告披露日，公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份2,024,487股，支付的资金总额为人民币128,795,293.90元（不含印花税、佣金等交易费用），回购尚未完成，公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，根据市场情况继续进行回购。
投资者关系管理	公司已建立《投资者关系管理制度》，搭建了多渠道的沟通平台，日常通过投资者交流会、上海证券交易所的E互动平台、公司官网投资者关系栏目、投资者咨询电话、投资者邮箱、投资者来访调研接待等多种方式，与投资者保持良好的沟通。	2026年，公司持续常态化召开业绩说明会，全年将通过现场/线上方式召开定期报告业绩说明会、股东会投资者交流会等投资者交流活动不少于3次；持续通过投资者咨询电话、投资者邮箱、投资者来访调研接待等多种方式加强与投资者的沟通；进一步通过“珀莱雅投资者关系”微信公众号、视频号以及投关小程序，发布公司投关活动、经营动态等信息；并持续通过“一图速览”长图、“视频解读”、PPT图文等可视化的形式呈现公司的业务数据及经营亮点，优化定期报告的可视化呈现形式，增进投资者交流互动，拓宽与投资者的沟通渠道。
ESG	公司已连续六年发布中英文双语版可持续发展报告，并配套以信息图、解读视频、演示文稿等多元化形式进行传播与解读。2025年是公司首份ESG战略规划收官之年，各项核心目标均顺利达成并取得良好成效。	公司把可持续发展逐步深度融入经营管理、供应链建设、品牌责任和长期战略。 2026年，公司将继续坚持这一路径，披露可持续发展报告，依托可持续发展报告，系统开展环境、社会与公司治理（ESG）信息披露工作，并计划推出第二份可持续发展战略规划（5年期），持续将可持续发展能力沉淀为公司治理能力、品牌竞争力和长期发展动能的重要支撑。同时，公司持续推进ESG评级提升工作，着力强化ESG治理水平与信息披露质量，进一步增强资本市场对公司可持续发展价值的认可。2026年，在国际评级方面，公司在S&P Global ESG/CSA的评分高于行业均值，并入选标普全球《可持续发展年鉴（中国版）2026》，维持CDP目标评级为B级；在国内评级方面，维持中证指数ESG评价、华证ESG评级目标均为AAA级，Wind ESG评级目标为AA级。

信息披露	公司已建立《信息披露管理制度》，并不断提高信息披露内容的有效性与可读性。公司自2018年度报告披露至今，持续采取一张图、视频、PPT等形式中英文双语解读定期报告。	2026年，公司将严格按照法律法规和监管要求，持续坚持高质量信披，增强公司信息透明度及信息披露内容的可读性，持续主动披露投资者关注的行业信息及公司经营信息，在公司披露的年报及半年报中按渠道、品牌、品类拆分主营业务收入同比情况以及占比情况。
内控治理及“关键少数”	2025年，公司完善法人治理结构和内控管理，结合实际，稳妥有序做好新《公司法》及配套制度规则的贯彻落实，及时修订《公司章程》及相关治理制度；取消监事会，由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权；增加董事会席位，新增1名女性独立董事及1名职工代表董事，并强化独立董事履职保障，进一步提高董事会决策的科学性和有效性。	1、在内控体系建设方面，2026年公司制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》《外汇套期保值业务管理制度》《商业行为管理政策》《税务政策》等制度、政策，并对《反商业贿赂反腐败管理办法》进行了修订，公司持续优化内控有关制度，进一步完善了公司内控治理结构，公司将持续根据法律法规和监管政策变化，结合公司实际对公司治理相关制度进行新增/修订，优化治理机制，提高公司的经营管理水平和风险防范能力，保障公司合规运作。 2、在“关键少数”方面，强化“关键少数”责任。2026年，公司将进一步增加控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等关键少数人员的培训频次，提升“关键少数”的履职能力和责任意识。同时，充分保障独立董事履职权利，为独立董事在董事会中发挥参与决策、监督制衡、专业咨询作用提供必备的条件和充分的支持，2026年，独立董事在公司的现场工作时间将不少于15日。

四、投资者交流渠道

- 1、联系部门：珀莱雅化妆品股份有限公司董事会办公室
- 2、联系电话：0571-87352850
- 3、邮箱：proyazq@proya.com

特此公告。

珀莱雅化妆品股份有限公司董事会

2026年8月25日