

河南瑞贝卡发制品股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

半年度评估报告

为进一步落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》，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，提升公司核心竞争力与投资价值，增强投资者信心与获得感，河南瑞贝卡发制品股份有限公司（以下简称“公司”或“瑞贝卡”）于 2026 年 4 月 29 日发布了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》。自行动方案发布以来，公司积极开展和落实方案中的相关工作，并于 2026 年 8 月 27 日召开公司第九届董事会第九次会议，审议通过了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告》，现将行动方案的实施进展及评估情况报告如下：

一、持续聚焦发制品主业，提高经营质量和效益

作为发制品行业龙头企业和制造业单项冠军企业，公司专注于发制品的研发、生产、销售与品牌运营等纵深发展，致力于为全球爱美人士提供满意的发型解决方案，努力将公司建设成为具有全球品牌影响力的“顶上时尚”集团。

报告期，公司持续聚焦发制品主业，围绕“提升盈利能力与市场占有份额”核心经营目标，守正创新开拓进取，以“科技创新&智能时尚”为发展主线，深耕中国、美国核心 C 端市场，强化本土化精细运营与内容营销，依托全域渠道网络，精准锁定高净值客群，通过线上线下融合、国内国际双循环，实现了公司销售的稳定增长，盈利能力环比改善明显。报告期，公司实现营业收入 644,160,463.89 元，同比增长 7.73%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,497,168.60 元，同比下滑 52.03%，主要是由于报告期美元兑人民币快速贬值，形成汇兑损失 3,874.76 万元，致使财务费用较上年同期大幅增加。

（一）多渠道发力，各主要市场销售均实现稳定增长

美洲市场，公司通过深化与美国重点客户合作，优化产品供给结构，传统批发业务企稳回升；线上渠道依托第三方平台、独立站及社交媒体营销等方式发力海外线上零售板块，跨境线上业务实现持续增长。2026 年上半年，公司美洲市场实现营业收入 19,776.50 万元，同比增长 11.64%。

非洲市场，依托当地工厂强供应能力及销售网络，持续深耕核心国家市场，克服部分国家汇率波动、消费力偏弱等不利因素，线下批发及品牌零售业务取得小幅增长。报告期，公司非洲市场实现营业收入 17,981.83 万元，同比增长 7.98%。

国内市场，把握国内“悦己消费”、“美丽经济”、“银发经济”发展机遇，公司进一步加大国内市场拓展力度，通过加强“Rebecca”品牌线下门店布局，扩

大市场渗透率，激发国内假发需求潜力。报告期公司新增线下门店 21 家，其中新增直营门店 7 家，新增加盟门店 14 家，终端触达能力持续增强，国内线下营业收入同比稳步上升；线上渠道公司通过全面深化新媒体内容营销体系，通过与明星、网红达人开展短视频深度合作，持续输出品牌种草内容，依托抖音、小红书、视频号等主流社交平台实现规模化曝光，快速提升品牌知名度与年轻消费群体渗透率，有效拓宽线上获客渠道，推动国内线上销售规模持续增长。报告期公司国内假发业务实现营业收入 11,493.63 万元，同比增长 16.12%，国内市场已成为公司业绩稳定增长的核心动力。

（二）聚焦核心业务与创新驱动，构筑“科技+时尚”双引擎

以聚焦核心市场为战略导向，着力构建“科技+时尚”双轮驱动的创新体系，将研、产、销资源聚焦于中国、美国两大 C 端市场和高净值客群，实现公司的持续有效增长。强化公司在纤维材料的领先水平，深化研发、营销等核心价值环节的数字化转型，深度耦合技术创新与市场需求，提升核心竞争力与品牌溢价能力，在激烈市场竞争中构筑独特优势，引领全球假发行业向科技化与时尚化深度融合方向发展。在广州举办的第十六届中国发博会上，公司自主研发的数字喷墨印染工艺全新系列产品，一经亮相便成为全场焦点，通过前沿技术重塑发丝时尚美学，全方位彰显国货品牌的技术硬实力与潮流创新力。

（三）深化“两化融合”，以数智技术赋能产业价值链协同升级。

以信息化与工业化深度融合为基石，充分释放 AI 等新兴技术的赋能效应，驱动全价值链协同升级，构建市场端、产品端与运营端的良性互促路径。市场端，通过数字化营销矩阵、智能客户关系管理与全渠道数据贯通，精准洞察并敏捷响应消费者需求，优化消费体验，提升品牌触达效率与客户满意度。产品端，运用 AI、大数据等前沿技术，打造以市场需求为牵引的产品创新引擎，实现从消费者洞察到产品设计、工艺开发的快速迭代与精准转化，使产品研发深度贴合市场趋势与细分客群偏好，显著提升产品市场竞争力。运营端，大力推进智能制造与工业互联网平台建设与应用，实现柔性化、精细化管理，提升生产效率与资源综合利用效能，有效降低制造成本，提升公司盈利能力。报告期公司盈利能力环比改善明显。

二、加强内部控制，提升治理水平

报告期，公司严格落实信息披露管理制度，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平，持续提高信息披露质量及有效性。公司进一步加强了内部控制与风险管理体系建设，强化审计委员会和内部审计机构职能，公司聘请外部专家提供内部控制专项咨询，协助公司排查内控管理中的潜在薄弱环节，提出针对性的优化建议。公司已将相关建议融入内控体系建设工作，对公司《关联交易关联制度》、《内部审计制度》、《子公司管理制度》等内控制度进行修订与完善，加强资金往来等日常监督，定期开展内控评价与审计监督工作，有效防范经营风险、财务风

险、合规风险、内控风险。通过上述工作的有效开展，2026 年上半年公司未发生控股股东非经营性资金占用等不规范事项，有效改善提升了公司规范运作及治理水平。公司将持续把内部控制体系建设、内控制度执行、风险防控作为重点工作，深化内部控制体系建设与落地执行，提升公司治理规范化、科学化水平，防范公司经营及各种风险。

三、聚焦“关键少数”，强化履职意识

公司逐步建立起常态化、多元化的“关键少数”培训机制，加强对“关键少数”资本市场相关法律法规、违规案例的培训，增强其合规意识。压实“关键少数”责任，共同推动公司规范运作。公司积极组织董事、高管、控股股东有关人员对监管政策进行学习，及时传达最新监管要求，并安排参加公司治理相关培训，增强其规范意识和履职能力，进一步提升其治理能力，切实维护上市公司及全体投资者合法权益。报告期，公司组织“关键少数”参加了上海证券交易所、河南上市公司协会组织的上市公司“提质增效重回报 2.0 暨市值管理培训”、“河南上市公司治理专项第一、二期培训”等。通过制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，完善公司董事及高级管理人员的薪酬管理体系，强化绩效薪酬占比要求，实现薪酬水平与经营业绩深度挂钩，健全薪酬止付、追索与扣回机制。

四、提升经营业绩，争取为投资者创造合理回报

聚焦主业做精做强，持续优化产品结构与客户结构，提升经营业绩，未来力争将经营成果转化为股东回报。同时，公司将做好市值管理工作，提升公司投资价值，切实增强投资者回报与获得感，维护全体股东利益。2026 年上半年，公司整体经营稳定增长，扣除汇兑损失影响，公司盈利能力环比改善明显。公司将持续提升经营业绩，争取为投资者创造更大价值和合理回报。

五、强化投资者沟通，有效传递公司价值

2026 年上半年，公司持续深化投资者关系管理，积极构建高效、透明、多维的沟通体系。期间，公司通过上证路演中心平台，以“网络文字互动”形式，成功召开了 2025 年度及 2026 年第一季度业绩说明会，有效提升了与投资者交流的覆盖面和实效性。

在日常沟通方面，公司始终坚持全方位、多渠道的投资者沟通机制，注重维护中小股东合法权益。2026 年上半年，公司通过投资者热线、邮箱等多种方式，及时回应投资者关切，体现了公司对投资者诉求的高度重视。公司通过业绩说明会、接待投资者调研、股东会等多种形式，持续推动管理层与投资者之间的深度对话，增进投资者对公司的了解与认同。

未来，公司将持续强化与投资者的沟通，构建更加透明、高效的沟通机制，帮助投资者全面了解公司发展战略、经营成果和投资价值，增进投资者对公司未来发展的信心，稳定市场预期，推动投资者关系管理工作向更高质量发展。

2026 年上半年，公司围绕规范、高质量发展主线，着力提升经营质量与运营效率，持续完善公司治理，强化信息披露合规管理，各项经营及内控完善工作有序推进。下半年，公司将继续聚焦主业，夯实主营业务基本盘，深化数实融合；持续落实内控整改，筑牢风险防控体系，不断提升经营质量、运营效率与盈利能力，强化全面风险管理，推动公司稳健可持续发展，力争为广大股东创造更好回报。

本报告所涉及的公司未来计划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

河南瑞贝卡发制品股份有限公司董事会

2026 年 8 月 28 日