

四川国光农化股份有限公司 关于《“质量回报双提升”行动方案》的公告

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

为深入贯彻落实党中央、国务院重要会议精神和决策部署，推动持续优化经营、规范治理和回报投资者，四川国光农化股份有限公司（以下简称“公司”）结合自身发展战略、经营情况及财务状况，制定了《“质量回报双提升”行动方案》，该方案经公司第六届董事会第八次会议审议通过。方案的具体内容如下：

一、坚持聚焦主业，持续巩固行业优势地位

公司专注植物生长调节剂四十年，专业从事植物生长调节剂和高效水溶性肥料的研究、生产和销售。公司坚持“和、诚、真、新”的核心价值观，以“助种植者实现愿望”为企业使命，产品广泛应用于农业种植、园林养护、园艺生产、林业植保等领域。目前是国内植物生长调节剂原药及制剂登记产品最多的企业。

植物生长调节剂具有使用成本低、见效快、用量微、效果显著、投入产出比较高的特点，它通过定向调控作物生长发育，满足了精细化、高效化的农业生产新需求，是农业集约化、规模化、机械化的配套措施之一。而水溶肥作为新型环保肥料，对农作物增产有着重大作用，是“粮食的粮食”。

四十年来，公司始终锚定主业，坚持在农化行业、特别是植物生长调节剂和水溶性肥料领域的创新和发展，不为“多元化扩张”的诱惑所动，不盲目跟风、不跨界迷失，将发展重心牢牢聚焦于植物生长调节剂、水溶肥等核心优势品类，深耕主业核心领域，不断夯实主业发展根基，让主业成为公司抵御市场波动、实现稳健发展的“压舱石”。

未来，公司将始终把聚焦主业作为发展的核心战略，保持战略定力，坚守核心赛道，将资源、资金、人才、技术等核心发展要素集中投向主业，集中力量破解发展中的痛点、难点问题，补齐发展短板，提升主业产业链完整性和协同性，强化主业核心壁垒。在深耕主业中锤炼核心竞争力、在迭代升级中提升盈利能力和抗风险

能力，持续巩固行业优势地位。

二、坚持增长驱动，持续推动公司高质量发展

坚持增长驱动，持续推动公司高质量发展，是公司立足行业、做强主业、回报股东的根本遵循，也是实现长期稳健发展的核心动力。公司坚持以主业为根基、以创新为引擎、以市场为导向，始终把增长建立在质量可靠、结构优化、效益提升、风险可控的基础之上，通过技术创新、管理提升、市场拓展和产业链协同等多维度发力，全面提升经营质量、管理质量、发展质量，确保增长动力更足、增长质量更高、增长基础更稳，实现有质量、有效益、有韧性、可持续的增长。

（一）以技术创新驱动增长

创新是公司践行高质量发展、构建核心竞争壁垒、实现增长的根本引擎，是增长的源头活水。创新不仅是实现产品迭代升级的关键手段，更是推动公司增长的核心动力。公司坚持把创新摆在发展全局的核心位置，坚持“创新至上”的理念。一方面，加大研发投入，优化研发团队，聚焦绿色农药、特肥、智能肥料等前沿领域以及原药合成技术，持续进行技术攻关，优化产品矩阵，以产品创新引领需求变化，以技术壁垒巩固市场地位，实现“人无我有、人有我优”的产品差异化优势。

另一方面，加快成果转化，推动创新成果从“实验室”走向“生产线”、从“样品”变成“产品”、从“产品”变成“商品”，将实验室的技术转化为市场认可的产品，实现创新看得见、成果能落地、市场可检验。把技术优势切实转化为产品优势、品牌优势和效益优势。

（二）以田间技术服务拉动增长

农化行业正从“卖产品”向“卖方案”转型，服务是公司赢得客户、占领市场的关键。我们要践行“全员服务、创造价值；全心服务，成就用户”的服务理念，将技术服务、方案营销作为核心竞争力。

一方面，要以客户为中心，完善服务体系，深化以作物为对象的专业技术服务团队，深入田间地头，为种植者提供科学调控、精准施肥、科学用药的全程解决方案，解决用户的痛点，增强客户粘性，进一步巩固市场地位。

另一方面，加强数字化转型，借鉴行业先进经验，打造数字平台，通过物联网、大数据为种植者提供智能化服务，提升客户粘性。加强短视频传播，推广国光技术、方案、品牌、文化，以提升国光品牌的影响力。

（三）以品牌强基支撑增长

品牌是企业综合实力的集中体现，是赢得客户信任、抢占市场份额、抵御行业波动的核心资产。我们要坚持“做百年、做品牌”的理念，把质量和品牌建在用户心中。一方面，坚守产品质量生命线，践行“产品等于人品”的管理理念，严控生产环节，从原材料采购、生产管控、成品检验到售后服务实行全流程标准化管理，确保每一款产品安全、高效、稳定、可靠，用实实在在的品质赢得客户口碑、树立行业信誉，让品牌成为市场认可、渠道信赖、农户放心的坚实保障。

另一方面，强化品牌传播，通过持续深耕主业、优化服务、强化履约、践行责任，提升“国光”“双丰”“全丰”“浩之大”等品牌的影响力，让国光品牌成为优质、可靠、专业调控的代名词。形成“品牌越强 — 市场越稳 — 增长越快”的良性循环。以品牌优势带动市场拓展、支撑规模增长。

（四）以市场拓展促进增长

以市场拓展促进增长，是公司坚持增长驱动、实现高质量发展的重要抓手。公司坚持深耕国内市场，加强作物定位，聚焦定位作物推出针对性产品与方案。同时，积极响应“一带一路”倡议，加速海外布局，抢占全球市场份额。

一是，优化市场布局，统筹区域资源、优化渠道结构，精准对接作物主产区、规模化种植基地，筑牢覆盖广泛、层次清晰、运转高效的市场网络，不断挖掘增量市场、激活存量市场，为业务持续增长打开新空间。

二是，强化渠道赋能，持续完善渠道管理体系，加强渠道培育与经销商合作，强化政策支持、技术支撑与服务保障，提升渠道忠诚度与市场执行力。通过线上线下联动、精准营销推广、品牌形象提升，不断增强产品市场渗透率与竞争力，把渠道优势转化为增长优势。

三是，坚持以客户需求为出发点，提供从产品供应、技术指导到解决方案的全链条服务，不断提升客户体验与客户黏性。通过及时响应市场变化、快速满足客户需求，持续巩固优质客户群体、拓展新兴客户资源，形成市场拓展与业务增长相互促进、良性循环的格局，为公司长期稳定增长筑牢坚实市场基础。

（五）以管理优化、人才培养保障增长

1. 要持续推动管理优化

体系化、系统化、高效的管理是增长的重要保障。公司要持续践行 PDCA 循环

工作法则，重过程、看结果，不断优化流程、提升效率；要强化执行文化树立“执行力是企业的核心竞争力”的理念，确保各项增长举措落地生根；要严控质量、安全、环保、合规底线，避免盲目扩张与重资产的资源错配、守住增长的根基。要推动组织变革，缩小责任范围，创新考核管理，保持组织弹性来实现增长。

2. 持续加强人才培养

没有高素质的人才，就没有高质量的增长。人才是创新之基、竞争之本、发展之源，是推动技术突破、市场开拓、管理提升、产业升级的第一资源。公司始终坚持“尊重人才和培养人才”的发展理念，以“人才引领、育用结合、梯队支撑”为目标，把人才培养摆在突出位置，着力打造一支结构合理、素质优良、业务精湛、作风过硬的专业化人才队伍，以人才优势筑牢发展优势，以人才强企支撑持续增长。

一是，聚焦研发、生产、质量、营销、管理等关键领域，加大高层次人才、技术骨干、青年骨干的培养和引进力度，完善人才发展通道和激励机制，持续壮大支撑公司长远发展的核心人才力量。

二是，围绕战略发展、业务需求和岗位要求，构建分层分类、精准高效的人才培养体系，加强专业技能、管理能力、合规意识、职业素养等全方位培训，推动员工能力与公司发展同频同步，不断提升组织效能和整体战斗力，为业务拓展和规模增长提供坚实人力保障。

三是，要坚持立足当前、着眼长远，加强人才梯队建设，通过稳定可靠、接续有力的人才梯队，为公司持续健康发展提供持久、可靠、可持续的人才保障。

三、不断完善公司治理，持续提升规范运作水平

公司严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等法律法规、规范性文件的相关规定和要求，建立和完善了由股东会、董事会和经营管理层组成的公司治理结构，积极发挥董事会专门委员会、独立董事在公司治理中的作用，并根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规建立健全了内部控制制度，形成科学规范、有效制衡、运作高效的现代公司治理体系。

未来公司将不断完善治理结构，继续加强内部控制体系建设，增强合规及风险管控能力，充分发挥股东会最高权力机构，董事会重大决策、管理层执行，以及专

门委员会为董事会重大决策专业把关的作用。一是根据最新法律法规和政策要求，持续推进公司治理制度体系建设，规范治理，加强控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员的制度约束。二是充分发挥独立董事作用，提高董事会决策的科学性、高效性和前瞻性，保障独立董事在关键领域的决策和监督，充分发挥独立董事保护中小投资者合法权益的重要作用。三是完善公司内部监督体系，推进合规管理体系与审计监督、风险管理、内控建设的有效融合，持续提升规范运作水平。

四、共享经营发展成果，积极回报全体股东

共享经营发展成果，积极回报全体股东，是公司坚持聚焦主业、实现高质量增长的最終落脚点。公司深刻认识到全体股东的信任与支持是公司行稳致远的重要保障，始终将保障股东合法权益、共享经营红利摆在企业发展的重要位置，兼顾企业长远发展与股东即时回报，努力实现企业价值与股东利益协同提升。

积极回报全体股东，关键是建立科学规范、持续稳定的回报机制。公司严格遵守《公司法》《证券法》及证监会、交易所的相关规定，完善公司章程中的利润分配制度，制定中长期股东回报规划，明确现金分红的持续性、稳定性与合理性。始终坚持公平、公正对待每一位股东，确保经营成果惠及全体股东，让股东获得实实在在、长期稳定的投资回报。自2015年上市以来公司每年都积极实施利润分配，截至2025年三季度，累计分红16次、总额19.22亿元，利润分配保持了连续性和稳定性。以持续的业绩增长、合理的投资回报，增强股东获得感与认同感，进一步凝聚发展合力。

未来公司将继续积极践行为股东创造价值的使命，统筹好业绩增长和回报股东的动态平衡，结合公司自身发展阶段和资金需求，在符合《公司章程》规定的利润分配政策基础上，积极回报股东，让全体股东共享公司经营发展成果。

五、加强投资者关系管理，积极传递公司价值

切实做好投资者关系管理，既是上市公司规范治理的内在要求，也是积极履行社会责任的重要体现。公司坚持把建立互信共赢的投资者关系作为公司的重要工作，坚持尊重与坦诚的态度，加强与投资者及潜在投资者之间的沟通，以积极有效的沟通促进投资者对公司的了解与认同。

一是，坚持合规披露，筑牢价值传递的信任基石。一直以来，公司都坚守信息披露的真实性、准确性和完整性，以定期报告、临时报告的方式及时、公平地披露

公司战略、经营状况、财务数据、重大事项等关键信息。同时，严格按照规定采用现场和网络投票相结合的方式召开股东会，便于广大股东积极参与股东会审议事项的决策。

二是，以多元沟通为桥梁，拓宽价值传递的有效渠道。一方面通过证券交易所互动平台、公司官网、公司微信公众号、专业财经媒体等渠道，传递公司信息。另一方面通过线上、线下接待专业投资机构调研、投资者热线电话、董秘邮箱及时就投资者关心的公司治理、发展战略、经营状况、发展前景等问题与投资者沟通交流，回应投资者关切。

三是，以价值共享为目标，积极实施投资回报。投资者关系管理的本质是价值共鸣与利益共享，公司董事会历来注重保障股东的收益权，积极构建与股东的和谐关系，在满足公司正常生产经营和发展所需资金的情况下充分考虑对投资者的合理回报，与所有投资者共享公司的发展成果。

公司将坚定执行发展战略，聚焦主业，持续提升核心竞争能力，推动公司实现高质量可持续发展。同时牢固树立股东回报意识，践行以投资者为本的价值理念，以良好的经营业绩为投资者创造持续的投资回报，共同促进资本市场的积极健康发展。

本方案系基于公司当前所处外部环境及实际经营状况制定，本行动方案所涉及的发展战略、未来计划等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质承诺。敬请广大投资者理性判断，注意投资风险。

特此公告。

四川国光农化股份有限公司董事会

2026年4月18日