

盐津铺子股份有限公司

2021 年度董事会工作报告

在全体股东的支持下，董事会严格按照《公司法》、《公司章程》等相关规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责开展各项工作，紧紧围绕公司发展规划，以销售业绩稳定增长、公司持续盈利为中心，从区域市场向全国市场战略布局拓展，不断健全和完善公司法人治理结构，使公司保持持续稳健发展态势。现将公司 2021 年工作情况汇报如下：

一、2021 年公司经营管理工作情况

2021 年，随着消费升级迭代，食品行业进入了加速转型变革期，盐津铺子因势而变，开启“聚焦核心品类，全力打造大单品”的新战略。我们以责任担当，以创新引领跨越，产品力、品牌力、渠道力，三力齐发，全年业绩大幅攀升，利润大幅增长，荣获“第一届新湖南贡献奖”，谱写了一曲高质量发展的壮丽乐章。

2021 年公司实现营业收入 228,150.43 万元，同比增长 16.47%；归属于母公司所有者净利润 15,074.01 万元；基本每股收益 1.21 元。

二、2021 年重点经营工作情况

2021 年，公司积极面对后疫情时代零售渠道去中间化再去中心化之后的行业新局面，锐意进取大刀阔斧主动进行业务转型，公司以背水一战之决心和魄力，聚焦核心品类（细分市场有体量、有成长空间、未形成垄断、公司有供应链优势），加大研发力度，打磨提升产品力，强化差异化和先发优势，加速渠道下沉，挖掘供应链潜力，狠抓供应链做大单品取得成本优势，散装称量产品与定量装产品协同发展，产品全规格重点拓展优势区域，用不同产品组合覆盖全渠道，积极应对渠道变革。二季度因转型费用投入和原材料涨价等多种因素迭加而影响短期业绩，但公司应对及时应变合理，在三季度不负众望快速企稳回升，销售产品、销售渠道和销售区域同步进行结构性优化，更进一步凸显休闲食品自主制造企业完整供应链长期价值和核心竞争力。主要工作如下：

（一）提升产品力，全力打造总成本竞争优势

我们铸造“智造”优势，向智能化、数字化生产全面转型，先进的工艺打造出强大的产能。深化质量管理，全生命周期质量安全管理体系夯实了品质底蕴。公司坚持采用 PDCA 质量改进方法，强化全员质量意识，优化现场工艺质量、产品质量、卫生质量等基础质量管理，严格落实食安风险排查与风险预防机制，专项开展食品添加剂残留水平监测分析与风险预警工作。深入推进核心大单品质量改善专项。集聚供应链管理优势，建设休闲食品工业互联网平台，整合上下游资源，营造休闲食品产业生态，“好零食 盐津造”厚积薄发，构建起核心产品总成本领先优势。2021 年，公司克服原辅包价格上涨的不利因素，持续精进，核心单品成本明显降低，面包、魔芋、薯片等核心品类总成本领先优势明显。总仓物流时效逐步提升，缩短达 1 天，部分区域缩短达 2 天。

（二）凝聚品牌力，形成核心竞争优势

聚焦“盐津铺子”辣卤零食、“31° 鲜”深海零食、“憨豆爸爸”烘焙食品、“薯惑”焙烤薯片、果干等五大品类，全力打造大单品；传播“品质引领美好生活”，盐津文化赋能品牌；我们敏锐洞察终端消费需求，产品持续创新迭代，鱼肠、蟹柳等深海零食系列、辣卤零食系列，盒装薯片系列、素毛肚系列，全年开发 38 个新品；复合产品团队持续精进产品全生命周期管理流程体系，柔性制造精准服务消费者，散装、定量装、电商、小商品装精准匹配渠道和终端。核心品类烘焙产品、深海零食、果干销量大幅增长，辣卤零食礼包、鱼豆腐、魔芋爽抖音走红。

（三）拓展渠道力，在广阔的市场书写作为

2021 年，公司推进渠道转型战略，主动拥抱新渠道，电商、零食连锁等渠道增长迅猛。咸味事业部持续优化中岛陈列，通过“万店攻坚”计划新增售点；薯片销售同比大幅增长；烘焙新增专柜 3000 套；定量装主打辣卤系列产品，“双挂铺市会”发力；流通事业部 2021 年业绩增长近 150%；果干事业部与国内电商、连锁渠道头部企业达成战略合作，成为国内芒果干行业头部梯队，2021 年销售同比增长 45%。我们加速渠道下沉，向乡镇市场拓展，“大牌正品，好吃不贵”，为乡村美好生活服务；我们加速线下零食渠道布局，“零食很忙、戴永红、小嘴

零食、恰货铺子、零食优选、赵一鸣、好想来”，盐津好零食无处不在，线下仅“零食很忙”月销已过千万；勇敢探索新模式，抖音达人、短视频、电商种草引流，线上电商月销过创历史新高。

（四）主动承担责任，服务与回报社会

盐津铺子携手新老朋友，连接平台、终端及供应商、经销商，全心服务消费者，共同书写美好生活愿景。获得了“第一届新湖南贡献奖”、“中国轻工二百强”、“湖南省工业品牌培育示范企业”、“湖南省两化融合示范标杆企业”等 27 项等荣誉和资质；成功申报国家科技计划重大专项《产业互联网服务平台研发与应用示范》，进入了科研国家队；成功入围湖南省工业互联网平台建设名单，成为湖南省“三品”标杆企业培育后备企业。2021 年，中国品牌建设促进会评定“盐津铺子”品牌价值 34.86 亿元。

2021 年，公司新组建中共盐津铺子党委，党员先锋队、党员示范岗、党员志愿者、浏阳乌石完小爱心助学、福利院爱心公益行等党建活动亮点纷呈，红色盐津影响日渐深远。盐津铺子党委先后获评长沙市两新领域“党建强、发展强”标杆引领企业、湖南省两新领域“先进基层党组织”、湖南省两新领域标杆党组织。

公司主动承担社会责任，郑州大水，我们逆水而进；张家界封城，我们挺身而出，为灾区送去食品和关切。开展“红十字博爱送万家”爱心活动，为龙山县筹建儿童福利院，资助贫困学子，盐津铺子与爱同行。

（五）长效激励机制

2020 年 12 月 2 日，公司披露关于回购股份用于股权激励的公告：基于公司对长期内在价值的坚定信心，同时为进一步建立健全公司长效激励机制，充分调动公司中高级管理人员、核心骨干人员的积极性，助力公司的长远发展，在综合考虑公司财务状况以及未来盈利能力的情况下，依据相关规定，公司计划使用自有资金通过深圳证券交易所集中竞价交易方式回购公司已在境内发行上市人民币普通股（A 股）股票的部分社会公众股份，用于后期实施股权激励计划。

截至 2021 年 02 月 03 日，公司累计通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购股份数量为 2,236,701 股，占公司截至 2021 年 02 月 03 日总股本

129,360,000 股的 1.7291%，最高成交价为人民币 131.64 元/股，最低成交价为人民币 101.68 元/股，成交总金额为人民币 249,991,576.65 元(含交易费用等)。本次回购符合既定的回购方案和回购报告书，符合相关法律法规规定。公司本次回购股份方案已实施完毕。

2021 年 3 月 1 日，为了进一步完善公司治理结构，建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司中高级管理人员及核心技术(业务)人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，按照收益与贡献对等的原则，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司股权激励管理办法》、《深圳证券交易所上市公司业务办理指南第 9 号—股权激励》等有关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的规定，并结合公司实际情况和未来发展规划，公司审议通过了《盐津铺子食品股份有限公司 2021 年限制性股票激励计划（草案）》，本激励计划授予的限制性股票数量为 223.6701 万股。

三、信息披露和投资者关系管理工作

（一）2021 年，公司内部信息管理和对外信息披露严格规范，内外部信息传递通畅，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，在深交所对上市公司信息披露考核工作中，公司 2020 年度(2020 年 5 月 1 日至 2021 年 4 月 30 日)信息披露考核结果已连续第 3 年获评【A】。

（二）证券部认真做好投资者关系管理工作，协调公司与证券监管机构、保荐机构、证券服务机构、中小投资者、媒体等之间的信息沟通与交流，通过投资者网上集体接待日等多种方式积极与投资者互动，加强了投资者对公司的了解，促进了公司与投资者之间长期稳定的良好关系。

（三）2021 年 3 月 19 日起，公司正式被纳入富时罗素指数新增 A 股标的股票。富时罗素指数为规模第二大国际指数，涵盖了全球各地 98%可投资的股票市场，全球前十大投资银行都将其视为主要参考指标之一。

（四）2021 年 3 月 31 日，公司首次自愿披露了《2020 年度企业社会责任报告》，公司投资者关系管理良好，公司价值传播恰当合理。公司获评 2020 年度“最受欢迎的湖南上市公司”、2020 年度投关新锐奖、2021 年中国上市公司口

碑榜“最具社会责任上市公司”；公司董事会获评第十二届中国主板上市公司投资者关系“最佳董事会”、第十六届大众证券杯 2021 年度“董事会之‘星’”；董事会秘书个人获评第十七届“新财富金牌董秘”、湖南上市公司“优秀董事会秘书”、第十二届中国主板上市公司投资者关系“最佳董秘”、2021 年最受投资者好评“精英董秘”、第十六届大众证券杯上市公司“功勋董秘”。

四、董事会日常工作情况

（一）董事会召开情况

报告期内，公司董事会认真履行工作职责，审慎行使公司《章程》和股东大会赋予的职权，结合公司实际需要，共召开了九次董事会，会议的召集和召开程序符合相关法律、法规的规定，具体情况如下：

1、2021 年 1 月 25 日，公司召开第三届董事会第四次会议，审议并通过了《关于向已合作银行申请循环综合授信额度的议案》。

2、2021 年 3 月 1 日，公司召开第三届董事会第五次会议，审议并通过了《关于公司〈2021 年限制性股票激励计划（草案）〉及摘要的议案》、《关于公司〈2021 年限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案》、《关于提请公司股东大会授权董事会办理 2021 年限制性股票激励计划有关事项的议案》和《关于暂不召开临时股东大会的议案》。

3、2021 年 3 月 30 日，公司召开第三届董事会第六次会议，审议并通过了《关于〈2020 年度财务会计报告〉的议案》、《关于〈2020 年度董事会工作报告〉的议案》、《关于〈2020 年度财务决算报告〉的议案》、《关于未来三年股东分红回报规划的议案》、《关于〈2020 年度利润分配预案〉的议案》、《关于〈2020 年年度报告及其摘要〉的议案》、《关于〈2020 年度总经理工作报告〉的议案》、《关于〈2020 年度内部控制自我评价报告〉的议案》、《关于〈内部控制规则落实自查表〉的议案》、《关于 2021 年度日常关联交易预计的议案》、《关于续聘 2021 年度审计机构的议案》、《关于〈2020 年度社会责任报告〉的议案》、《关于聘任副总经理的议案》、《关于部分限制性股票回购注销完成暨办理注册资本变更 的议案》、《关于拟新增合作银行并申请循环综合授信额度的议案》、《关于继续使用闲置自有资金进行现金管理的议案》、《关于调整 2020 年度日常关联交易预计的议案》和《关于提请召开 2020 年年度股东大会的议案》。

4、2021 年 4 月 23 日，公司召开第三届董事会第七次会议，审议并通过了《关于公司 2021 年第一季度报告（正文及全文）的议案》和《关于公司会计政策变更的议案》。

5、2021 年 4 月 30 日，公司召开第三届董事会第八次会议，审议并通过了《关于向激励对象授予限制性股票的议案》。

6、2021 年 6 月 28 日，公司召开第三届董事会第九次会议，审议修订并通过了《关于 2019 年限制性股票激励计划首次授予部分限制性股票第二个解除限售期和预留授予部分限制性股票第一个解除限售期解除限售条件成就的议案》和《关于向已合作银行申请循环综合授信额度的议案》。

7、2021 年 8 月 10 日，公司召开第三届董事会第十次会议，审议修订并通过了《关于聘任副总经理的议案》。

8、2021 年 8 月 19 日，公司召开第三届董事会第十一次会议，审议并通过了《关于公司 2021 年半年度报告（全文及摘要）的议案》和《关于向已合作银行申请循环授信额度的议案》。

9、2021 年 10 月 27 日，公司召开第三届董事会第十二次会议，审议修订并通过了《关于公司 2021 年第三季度报告的议案》和《关于拟新增合作银行并申请循环综合授信额度的议案》。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司召开了 2020 年年度股东大会，共 1 次股东大会。董事会严格按照公司章程及有关法规履行职责，认真执行了股东大会的各项决议。

（三）公司董事长、独立董事及其他董事履行职责情况

报告期内，公司董事长、独立董事及其他董事严格按照《公司法》、《公司章程》履行职责，认真出席每次董事会、股东大会会议，深入了解公司运营情况和认真审议各项议案资料，为促进董事会科学决策提出合理建议，切实增强了董事会决策的科学性，推动公司生产经营各项工作的持续、稳定、健康发展。同时，独立董事严格按照法律法规的要求，勤勉尽责，针对相关重大事项发表独立意见，充分发挥独立董事的作用，切实维护公司、全体股东特别是中小股东的合法权益。

五、公司未来发展的展望

2022 年是公司战略转型元年，公司将秉持“高质量发展，行稳致远”的方针，以高质量发展为主线，聚焦核心品类和大单品，精进产品质量和成本，培育新的增长曲线；坚持消费者导向，构建多品牌架构体系；开发新市场，全渠道营销做大做强；公司将大力推动数字化转型和制度流程体系建设，推动业务流程再造；加强人才队伍建设，健全激励机制，引导人才成长。我们将聚焦打造企业核心竞争力，夯实基础、行稳致远！

（一）聚焦核心品类，提升品牌影响力

聚焦深海零食、辣卤、短保烘焙、薯类、果干五大品类，打造四大品牌，即“盐津铺子”辣卤零食品类主品牌、“31°鲜”中高端深海零食品类子品牌、“憨豆爸爸”品牌中短保休闲烘焙和“薯惑”薯片子品牌。发挥成本优势，做大核心品类规模。持续精进产品、研发、供应链协作的复合产品开发团队，完善产品全生命周期管理流程体系。加大产品研发创新，打造盐津产品风味记忆。

（二）精益生产强品质，精进成本铸制造优势

以建设国家级智能工厂为导引，全面推进数字制造设备升级，全新上线 BI、HR、WMS 等数字化系统，建设食品工业互联网平台，开发“5G+工业互联网”应用场景，全面实现生产系统和营销系统的连接和协同，建立、健全弹性生产体系，推行精益生产管理，强化品质管理、安全管理、全面预算，大力推动技改升级及数字制造项目实施。提升采购专业能力，在保证质量、服务的前提下，建立性价比的优势。深化精益管理模式，提升车间主任等现场人员品控能力，实现制造过程质量管理体系化。

（三）深化营销渠道建设，做大市场增效益

2022 年，公司将进一步深化渠道合作，全面挖掘商超、新零售、批发商、零食专卖、TOB 及大客户渠道潜力，重新制定陈列标准，优化堆头形象，加强终端推广，开发优质售点，发展重点客户、核心客户，培育战略合作伙伴，力争实现多赢。咸味事业部新增售点计划翻番，全面推进售点标准化陈列；烘焙事业部投放 1 万个新专柜，开拓 3.5 万家售点；定量装事业部将发力 16 个核心省市，铺市启动会+多点陈列，把产品覆盖到 10 万家终端上；流通事业部聚因地制宜，

结合各省实际情况选配单品，做大做强市场。线上电商主打盐津辣卤，品牌运营品牌推广，全力打造辣卤爆品矩阵，挖掘达人资源，把握抖音，拼多多红利机会，目标直指销售翻番；线下零食渠道持续发力，加速完成“老婆大人、锁味、爱零食”等连锁零食渠道拓展；渠道继续下沉，向乡村市场拓展，让盐津零食随处可见。

（四）创新引领发展，重大专项开启新篇章

持续创新是盐津铺子成长的源泉和动力。2022 年，公司新研发中心将竣工投入使用，我们将不断加大研发、实验室、品质管理、新技术和新设备的投资力度，继续关注食品营养、健康和安全，推进数字化技术的深度应用。我们将推进供应链条现代化，打造盐津铺子休闲食品产业生态平台；我们还将关注食品绿色生产，实现低碳食品制造技术的突破。今年，我们将推进科技部油炸食品专项、互联网平台专项两个重大专项为牵引，强化人才队伍建设，加强产学研合作，进一步提升研发实力，加快项目实施进度，带动公司研发创新升级。年底达成湖南省食品产业互联网平台项目验收。

（五）激发人才动力，奋斗促进发展

优秀人才的获取和激发是公司走向长久成功的关键要素。公司围绕战略目标设置动力机制，提倡以奋斗者为本、以人力资本为核心共创共享的机制，形成利益共同体和事业共同体。盐津铺子将持续高薪引进核心高管，全力打造应届校招子弟兵队伍，持续提升人才密度，让组织持续涌现更多的价值贡献者、奋斗者。今年将推进大营销、大生产等部门的绩效变革，实现人尽其才，物尽其效。

（六）主动承担社会责任，展现企业作为

有强烈社会使命感的企业，方能行稳致远，基业长青。盐津铺子长期致力于科教事业、乡村振兴、抗疫救灾和助学助困等社会事业，我们将重点关注乡村发展，用企业的资金、技术、管理、品牌和市场优势，带动乡村产业兴旺，带动农民致富，为乡村振兴做贡献。

盐津铺子股份有限公司

董 事 会

2022 年 03 月 31 日