

江苏今世缘酒业股份有限公司

2025年度“提质增效重回报”行动方案公告

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。

为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》和上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，推动江苏今世缘酒业股份有限公司（以下简称“公司”）高质量发展和投资价值提升，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，切实履行公司的责任和义务，保障投资者权益，共同促进资本市场平稳健康发展，公司制定了“提质增效重回报”行动方案：

一、聚焦主营业务，提升经营质量

公司地处淮河名酒带、世界美酒特色产区、中国矿泉水之乡，主营业务为白酒的生产和销售。公司以“缘”为核心，以酒结缘，以缘兴酒，持之以恒塑造品牌精神，打造更有温度、更具高度、更显特色的缘文化品牌。

公司现有“国缘”“今世缘”和“高沟”三大白酒品牌，国缘品牌定位“中国新一代高端白酒”，坚持“与大事结缘，同成功相伴，为英雄干杯”传播方略，唱响“成大事、必有缘”的品牌宣言，凸显品牌高度；开创国缘V9清雅酱香新品类，成为清雅酱香型白酒团体标准制定者。今世缘品牌弘扬“今世有缘 相伴永远”品牌理念，致力于打造中国最有温度的文化名酒。“高沟”是中华老字号，秉持“人生起伏、挥洒自如”品牌主张，定位黄淮名酒带高端光瓶典范。

2024年度，公司累计实现营业收入115.44亿元，同比增长14.32%；归属于上市公司股东的净利润34.12亿元，同比增长8.80%；加权平均净资

产收益率为 23.74%。2025 年第一季度，公司累计实现营业收入 50.99 亿元，同比增长 9.17%；归属于上市公司股东的净利润 16.44 亿元，同比增长 7.27%；加权平均净资产收益率为 10.10%。

2025 年是“十四五”规划收官之年、“十五五”发展谋篇布局之年，也是公司穿越行业发展周期、走好新征程的关键一年。根据市场形势，结合 2024 年经营情况，公司确定 2025 年经营目标为总营业收入同比增长 5%—12%，净利润增幅略低于收入增幅，保持利润增长与经营质量的动态平衡。确保主要经济指标增幅高于行业平均水平，确保省外市场增速明显高于省内市场增速，重点抓好以下事项：

（一）深化品牌建设，提升市场质效

一是坚持品牌制胜。持续深化“品牌提升年”，强化市场建设领导小组对品牌的研究与决策，形成高效高质的决策链路。优化品牌管理，在品牌费用的精准投入和有效使用上下硬功夫。二是统筹区域发展。省内市场坚持“精耕攀顶”不动摇，提升县区市场、乡镇市场精耕的密度与强度。省外市场坚持“攻城拔寨”不动摇，坚定落实“品牌、产品、区域、投入、战术、队伍”六大策略，推进长三角一体化和环江苏板块化见实见效。三是提升运营效能。推进政策制定、实施、评估、改进的全流程管理，深入实施市场优化提升工程，实行精准营销、精益营销。以“产品、用户、场景、渠道”数字化为建设目标，挖掘“商家、终端、消费者”人群需求，强化动销，激活消费触达。

（二）加快技改步伐，厚积品质优势

一是加快扩能技改项目建设，尽快达产达效。二是发挥智能酿造优势，进一步提升原酒品质和优酒率。三是对标领航级智能工厂，统筹推进智慧园区建设，打造智能化、可追溯、精细化的生产管理体系；加快包装中心、仓储物流中心人机磨合，争创五星级现场。

（三）创新管理手段，强化增收节支

公司基于南厂区技改项目，顺应政府产业引导政策，合理运用财务杠杆降低资金成本；优化产品设计，在不影响产品视觉效果的前提下降低包材成本；通过对包材的材料集采，实现提升质量保障能力和成本降低的双重效果；推进精益生产，通过优化精益提案激励机制与全员培训，激发员工围绕“提质、降本、增效”提出改善方案，同时以星级现场创建与外部竞赛参与为标杆，将各项精益改善成果切实转化为经营效益，强化增收节支实效。

二、发力科技创新，培育新质生产力

公司以科技创新为引擎，培育新质生产力。通过持续加大研发投入与跨学科人才引育，强化产学研用深度融合，加速绿色智能成果落地驱动产业升级，为公司高质量发展注入可持续创新势能。

（一）加大资源投入，夯实研发根基

人才培养方面，公司将加强跨学科及高端人才引进，构建更完善的“资金—人才—技术”协同投入机制。稳定研发投入，丰富在研项目，强化研发实力与增长潜力。

（二）攻坚成果转化，加速产业落地

公司将紧扣国家“双碳”战略和江苏省“1650”产业升级要求，系统性推进白酒酿造高端化、智能化、绿色化转型：在核心技术研发上，聚焦微生物定向调控、智能装备国产化及绿色制造，构建“智能感知—精准调控—低碳生产”全链条技术体系；在成果转化目标上，计划靶向构建功能化合成微生物群落，建立基于合成微生物组的工艺参数模型与定向调控生产技术体系，研发智能装甾机器人、数智化酿酒生产线、黄水资源化装备及智慧能源系统。

（三）布局前沿技术，引领绿色智造

公司将瞄准合成微生物组学、智能制造与绿色制造国际前沿，重点攻关代谢网络精准调控与品质升级、数字驱动的智能酿酒技术、副产物资源

化及“零碳工厂”建设三大领域：通过研究微生物群体互作代谢机制与非均相发酵传质反应原理，构建基于物联网与 AI 融合的多模态生产大模型，以数字化、智能化推动产业转型升级；同步探索合成微生物群落工程平台在副产物资源化利用中的应用，推动低碳生产全链条优化。

（四）融通产学研用，构筑技术壁垒

公司将持续深化产学研协同创新机制，对内完善数字化研发管理体系及实验室平台建设，对外联合高校和科研院所，开展无损品质检测装备研发及原粮智能化追溯系统开发，产区酿造微生态变化及功能机制解析。通过技术联合攻关、人才共培及开放性课题协作，系统提升研发能级与成果转化效率，为公司高质量发展构筑技术壁垒。

三、优化治理体系，强化规范运作

公司严格按照法律法规和规范性文件要求，结合公司实际情况，不断完善公司法人治理结构、内部管理制度体系，规范公司运作，维护公司及全体股东的合法权益。

（一）完善内部制度，筑牢合规根基

公司将严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规要求，及时跟踪证监会、上海证券交易所发布的有关公司治理的最新动态，结合公司实际情况，持续完善内部管理制度，积极推动公司治理结构的优化，规范公司运作，以确保公司股东利益的最大化。

（二）践行 ESG 战略，深化责任价值

公司已连续 4 年披露 ESG 报告或社会责任报告，建立了常态化申诉机制优化评级结果。2024 年公司获评中国酒业协会“中国酒业 ESG 示范企业”，国际明晟 ESG 评级提升一级，国内主流华证 ESG 评级居白酒上市公司前列。

公司将持续提升公司 ESG 各项目的科学性与先进性，一是提升国际评级竞争力，深化与 MSCI/标普等机构沟通，以争取国际评级提升机会；二是扩大产业辐射规模，加速酒糟高值化技术产业化，扩展订单农业覆盖范围，

带动产业链增产增收；三是完善量化管理，尝试引入生物多样性、供应链碳排放等指标追踪。

（三）健全内控体系，防范经营风险

在董事会的领导下，公司按照《企业内部控制基本规范》及其配套指引等相关要求，持续推进公司风险体系建设，完善内部控制制度，加强内部控制规范的实施。公司审计委员会指导公司审计部门在强化内部控制体系日常监督和专项检查的基础上，对公司关键业务流程、关键控制环节内部控制的有效性进行了自我评价，每年度都形成了《内部控制评价报告》。公司对纳入评价范围的业务与事项均已建立内部控制，并有效执行。

公司将在现有内控框架基础上，持续完善内控体系。聚焦战略、市场、财务等五大风险领域，对采购、生产等核心环节实施更严格的监管；推进常态化的制度修订与跨部门联席审查机制，确保流程规范及时匹配业务流程与监管变化，切实提升风险防控效能。

四、压实主体责任，激励担当作为

公司全面强化“关键少数”责任体系，构建治理效能与价值创造深度融合的现代企业治理范式。通过科学设定董事及高管薪酬结构，将激励约束深度锚定公司经营成果与长期价值目标，建立“业绩—薪酬—问责”动态闭环管理机制；同时，依托常态化培训体系与监管动态跟踪机制，推动控股股东、董监高等“关键少数”提升合规意识与战略决策能力。

（一）锚定长效激励，融合股东价值

为更全面反映公司长期价值创造能力并强化股东回报导向，公司将在现行制度有效运行的基础上，结合市场实践与监管要求，在符合政策规定及履行必要审议程序的前提下，审慎研究探索将高管薪酬激励与公司长期、合理、健康的市值表现进行挂钩的可行性机制，其核心目标在于推动管理层决策视角与公司长期价值增长及市场信心维护深度契合，进一步完善“股东利益—公司价值—管理层激励”的闭环传导，持续为公司稳健经营

与高质量发展提供制度保障。

（二）淬炼履职能力，赋能战略决策

公司将根据《公司法》《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规的相关规定，持续强化“关键少数”的能力建设和责任担当，积极组织董事、监事和高管人员参加监管机构、上市公司协会举办的各类培训，加强证券市场相关法律法规学习，公司也将及时收集、分析资本市场最新监管动态，并传递给“关键少数”，提升其合规意识及履职能力，增强战略执行质效，推动公司长期稳健发展。

五、健全回报机制，增强股东获得感

公司构建投资者回报长效机制，以真金白银践行“以投资者为本”理念；实施《市值管理办法》与《舆情管理办法》，切实维护投资者权益。

（一）增加股东回报，回馈股东信任

公司自 2014 年上市以来，始终坚持通过现金分红回报投资者，已累计分红 68.35 亿元，达到上市初募集资金总额的 7.79 倍。每年现金分红比例均高于 30%，且分红比例稳步增长，为投资者提供稳定的投资回报，持续与投资者分享经营发展成果。

为持续建立健全股东回报机制，增加利润分配政策决策透明度和可操作性，切实保护投资者合法权益，引导投资者树立长期投资和理性投资的理念，公司将根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等规定，制定《未来三年（2026-2028）股东回报规划》，积极回报投资者，共享发展成果。

（二）重视市值管理，维护市场理性

公司重视市值管理工作，已根据《公司法》《证券法》以及《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》《上市公司信息披露管理办法》《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》等有关规定，结合公司实际情况制订了《市值管理办法》。

公司将持续强化主业经营，通过提升产品竞争力和盈利水平夯实价值基础，同时严格执行以投资者需求为导向的信息披露机制，确保市场充分理解公司重大信息，确保公司内在价值与市场表现动态平衡，切实维护广大股东权益。

六、畅通沟通渠道，深化价值认同

公司将始终践行“以投资者为本”理念，积极加强与投资者的联系与沟通。上市以来，公司积极组织开展了多种多样的投资者沟通活动。例如召开业绩说明会、组织机构分析师线下反路演、走出去参加券商策略会、去机构路演、参与网上投资者教育、协办云走进上市公司活动等，收到了资本市场朋友们的广泛好评。

2025 年，公司将在延续优秀实践经验基础上，开展各类投关活动。拟召开 3 场业绩说明会，通过核心领导积极参与、经营业绩深度解读、财务指标可视化呈现、高频议题直接互动等举措，回应投资者的关切；同时引入“线上+线下”双渠道互动增强覆盖广度，将听取投资者声音深度融入经营决策，持续巩固“透明、可信赖”的资本市场形象，切实推动市场认同与内在价值同频共振。较高频次集中组织“投‘缘’之约”线下机构反路演，加强与投资者近距离互动，从公司治理、竞争战略、经营状况、财务状况、可持续发展等全方位向广大投资者全面传递公司真实情况，年内交流不低于 500 人次，上证 e 互动问题回复率达 100%。

特此公告。

江苏今世缘酒业股份有限公司

董事会

二〇二五年七月一日