

证券代码：603589

证券简称：口子窖

公告编号：2025-018

安徽口子酒业股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告

暨 2025 年度“提质增效重回报”行动方案

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》，推动安徽口子酒业股份有限公司（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，公司于2024年7月13日发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案公告》（以下简称“行动方案”）。一年来，公司根据行动方案内容，积极开展和落实相关工作。2025年7月11日，公司召开了第五届董事会第十次会议，审议通过了《关于〈安徽口子酒业股份有限公司2024年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告暨2025年度“提质增效重回报”行动方案〉的议案》，现将“2024年度行动方案执行评估情况”和“2025年度行动方案主要举措”报告如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质量

过去一年里，公司全面贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，聚焦高质量发展首要任务，全力做好各项工作，2024年度，公司累计实现营业收入60.15亿元，归属于上市公司股东的净利润16.55亿元。2025年第一季度，公司累计实现营业收入18.10亿元，归属于上市公司股东的净利润6.10亿元。

2024年度，口子酒业紧紧围绕“三个升级”的阶段目标，聚焦主责主业，加强市场研判，各项工作稳步推进，展现了较好的发展韧性。一是市场基础不断夯

实。省内市场不断通过精耕细作，县区市场、乡镇市场进一步下沉，市场基础不断稳固。省外聚焦重点市场，不断优化资源配置，做深做实营销基础，长三角区域市场品牌影响力持续增强。二是品牌竞争力持续增强。结合市场需求和渠道属性，持续加强品牌建设、产品设计。2024年，荣获安徽省亩均效益领跑企业，兼8口子窖获布鲁塞尔国际烈酒大赛金奖，品牌影响力显著增强。三是管理体系不断完善。一方面，通过持续开展360°经销商评价，经销商结构不断优化。另一方面，不断优化人员配置，聚焦重点市场，加强业务人员招聘、培训，营销管理制度体系不断完善。

2025年度，白酒产业进入新一轮政策调整期、消费结构转型分化期、存量竞争的深度调整期，形成了“三期叠加”的局面。尤其随着经济下行等宏观因素影响，行业发展整体承压，消费低迷、库存高企、价格倒挂、业绩下滑等成为行业常态。口子酒业加强市场研判，重点在市场建设、品牌建设、效能建设三个方面发力，各项工作稳步推进，展现了较好的发展韧性。

（一）市场建设方面：为提升市场运作水平，通过经销商360°评估和市场诊断，不断提升经销商公司化管理水平和市场运作能力，为市场良性发展夯实基础。与此同时，根据市场需求，完善业务员招、培、育、留制度。开发“销售潜力军”项目，通过“训战结合”方式，为省内市场强化营销人才支撑；省外市场加强招商力度和属地业务人员招聘力度，为市场稳步拓展奠定基础。

（二）品牌建设方面：聚焦“中国兼香高端白酒品牌”定位，创新品牌文化建设，品牌知名度、影响力显著提升。线上方面，构建网络营销矩阵，精准发力社群营销。围绕品牌内容投放、节点营销宣传、品牌活动覆盖等，完善社群营销工作网络。线下方面，创新营销方式，加强品牌深度沟通。在重点市场先后举办口子窖·圆梦大学“千百公益行动”“口子窖兼香之夜·群星演唱会”等特色活动，获得了良好的品牌效应、社会效应。

（三）效能建设方面：以数据治理为核心，持续深化数字化建设，企业智慧化管理效能持续提升。通过搭建1+N多场景业务平台，通过数字化手段实现园区人车管控、隐患检测、智能消安一体，智慧园区建设成效显著。数字化营销平台上线运营，建立了横向协同的“供-产-销-存”运作体系，实现了业务实时在线、数据实时在线，大幅提升了渠道管控、费用管控实效，为市场扁平化运行提供了强有力的支持。

二、维护投资者利益，增加投资者回报

1、持续稳定现金分红

公司自2015年上市以来，始终坚持高比例现金分红回报投资者，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。经公司2024年年度股东大会审议通过，公司2024年度利润分配方案为以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专用账户中累计已回购的股份数量为基数，每10股派发了现金股利人民币13元（含税），不送红股，不以公积金转增股本，合计派发现金股利778,158,290.00元（含税）。

此外，公司重视市值管理工作，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定了《市值管理制度》，以进一步规范公司市值管理行为，推动公司价值提升，保护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益。

2、实施股份回购

基于对公司未来发展的信心和公司价值的认可，为维护全体股东利益，增强投资者信心，公司于2023年11月8日披露了《关于以集中竞价交易方式回购股份的回购报告书》（公告编号：2023-046），计划使用不低于人民币0.55亿元（含），不超过人民币1.1亿元（含）的自有资金，以集中竞价交易方式回购公司股份，最高价格不超过55.00元/股（含），2023年年度权益分派方案实施完毕后，回购价格调整为不超过人民币53.50元/股，回购股份用于实施员工持股计划或股权激励。

截至2024年7月30日，该回购计划已完成，公司已通过集中竞价交易方式累计回购A股股份数量1,416,700股，占本公司总股本的比例为0.236%，已支付的资金总额合计人民币55,654,435.54元（不含交易费用），最低成交价格为人民币36.83元/股，最高成交价格为人民币48.07元/股。

2025年度，公司将根据所处行业状况，统筹公司经营状况和股东回报，合理制定现金分红方案。根据《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等法律法规，公司计划未来三年以现金形式分配的利润不少于当年实现可供分配利润的30%，保证投资者的合理投资回报，实现公司和股东的共同发展。

三、创新经营举措，推动企业高质量发展

2024年度，根据公司自身经营能力综合考虑，主要进行了以下重点工作：

（一）深入推进营销体系建设。结合行业竞争态势和公司年度目标，重点做好“营”和“销”的变革工作。一年来，重点聚焦经销商帮扶与渠道标准化建设，结合经销商需求和市场态势，深度摸排重点市场，定向帮扶战略市场，市场管理水平显著提升。

（二）深入推进文化体系建设。在品牌文化方面，围绕“真藏实窖·自然兼香”的品牌主题，从产品质量、企业历史、地域文化等方面开展品牌内容创作，为场景活动落地和社交传播破圈提供资源。在社交传播方面，以官媒、自有IP账号等为基础打造传播矩阵体系。

（三）深入推进管理体系建设。持续深化数字化建设，完善企业信息化架构，数字化建设成效显著，成功通过基础级智能工厂（市级）评定工作，先进级智能工厂（省级）评定工作正在有序开展。深入、持续推进卓越绩效评价体系建设，公司QC小组成果发布活动顺利实施，激发了全体员工参与质量管理和创新活动的积极性。

（四）深入推进人才体系提升。结合市场发展态势，对营销组织架构、人员配置、绩效考核进行调整，组织活力不断释放。针对营销、生产等各系统员工制定分层培训体系，人才培养效能显著提升。

2025年度，面对行业发展的严峻形势，口子酒业一方面保持战略定力不动摇，聚焦“三个升级”的阶段目标（即市场升级、结构升级、品牌升级），务实进取；另一方面，结合市场节奏，积极调整战术打法。

（一）聚焦“两个全面”，提升市场建设实效

（1）全面参与市场竞争。省内依托安徽运营中心，持续通过推进渠道转型，精耕细作，不断下沉县级及乡镇市场。省外加快长三角、珠三角等重点市场建设。加快上海运营中心建设进度，打造省外市场拓展的样板和标杆。

（2）全面帮扶经销商。通过重点市场走访，精准开展经销商帮扶与管理，不断优化经销商结构，持续提升经销商战斗力。

（二）谋划“三项举措”，提升品牌营销实效

（1）利用新媒体矩阵，加强会员管理、维护工作，系统实施信息化营销，

培养优质、忠诚的会员体系，提升品牌影响力。同时，聚焦京东、天猫、抖音三大核心电商渠道，电商运营能力持续提升，以数字化开拓了营销新场景。上半年电商业务显著增长。

（2）围绕省内重点市场持续开展社区品牌活动，成功打通社群营销路径。组织开展濉溪酿酒遗址馆开馆仪式暨酒文化交流研讨会，获得业内广泛关注。2025年口子窖·圆梦大学百千行动持续开展，品牌影响力持续提升。

（3）依托口子酒文化博览园，针对本土及全国重点市场客户，开展更多回厂游、体验游、品鉴游等特色品牌文化体验活动，不断提升品牌知名度和影响力。

（三）推进“四个项目”，提升综合发展实效

（1）“智转数改”项目：以省级智能工厂建设为契机，持续提升企业数智化管理水平。一方面，重点加强数字化技术在渠道管控、费用管控、人员管控等方面的深度应用，以数字化赋能市场营销。另一方面，加快推进智慧园区建设，大力推动数字化技术在生产管理、品质管控、节能降耗等方面的系统化应用。

（2）酒旅融合项目：按照工业旅游示范区标准，高标准推进濉溪酿酒遗址博物馆建设、小同聚作坊改造、口子酒文博园升级三个文化项目建设进度，打造口子酒文化旅游精品线路，更好提升市场对品牌、对企业的认知。

（3）产能优化项目：口子产业园一期、二期酿酒、制曲、包装及储酒工程均有序推进，优质产能不断完善。公司将紧密结合市场需求，不断提升优质原酒产能，不断提升产品品质、优化酒体设计。

（4）产品研发项目：强化校企科研合作，持续加大白酒香味成分分析和风味物质研究，不断优化产品设计、推动品质升级。重点结合消费者体验游和电商发展需要，系统研发更多符合市场需求的文创产品、电商产品等，不断优化产品结构、丰富产品矩阵。

四、加强投资者沟通，有效传递企业价值

公司始终重视投资者关系的管理工作，按照《上海证券交易所股票上市规则》及公司信息披露制度的规定，认真履行信息披露义务，确保了信息披露合规高效、清晰透明，更好的传递了公司投资价值。此外，公司参照最新监管制度要求，修订了公司《信息披露暂缓与豁免业务内部管理制度》，保障了制度的有效性。

除勤勉、诚信履行信息披露义务外，公司亦注重投资者关系管理工作，通过

投资者热线电话、公司公开邮箱、上证e互动、分析师会议、现场参观及业绩说明会等多种线上线下相结合的方式加强与投资者的联系与沟通，公司董事长、总经理、独立董事、董事会秘书、财务总监及其他高管团队成员能积极参与、认真接待投资者、媒体的咨询和调研，实现上市公司和股东、投资者三位一体的和谐关系。公司投资者关系管理成果获得资本市场认可，获评中国证券报“金信披奖”、“最具价值投资奖”，公司董事会秘书荣获中国证券报“金牛董秘”。

2025年度，公司将采取各项措施，不断提高信息披露质量，增强公司信息透明度，加强投资者权益保护，维护投资者关系。继续严谨、合规地开展信息披露工作，加强工作人员专业知识培训，完善公司内部信息披露制度，充分发挥保荐机构、会计师事务所等中介机构的作用，提高信披质量。同时，继续强化投资者关系管理，安排专人接听投资者热线、回复投资者邮件、上证e互动问题等，建立多元化沟通渠道，确保投资者及时了解公司经营情况。

五、完善公司治理，推动企业管理效能提升

公司始终坚持规范运作，严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规和中国证监会、上海证券交易所发布的有关公司治理的规范性文件的要求，结合公司实际情况，建立并不断完善公司治理结构，公司参照最新监管制度要求，修订了公司《舆情管理制度》，保障了制度的有效性。公司年度内召开董事会3次、监事会3次、股东大会1次及各个委员会会议共计15次，审议通过了内部控制评价报告、年度报告、股权激励解锁行权等重要事项。

ESG方面，公司深知公司治理对企业的重要性，注重企业的可持续性，于2025年披露了《安徽口子酒业股份有限公司2024年环境、社会和公司治理报告》，并将继续秉持企业核心价值观，贯彻新发展理念，积极构建科学、规范、有效的ESG管理体系。

2025年度，公司将严格按照法律法规和监管要求，不断完善内部控制体系及各项工作制度，通过建立规范、有效的内部控制体系，提高公司的经营管理水平和风险防范能力，增强企业竞争力，促进企业健康、持续、稳定发展。

六、强化“关键少数”责任，增强战略执行质效

公司高度重视控股股东、董监高人员的职责履行和风险防控，持续强化“关

键少数”的能力建设和责任担当，加强证券市场相关法律法规学习，提升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。

2024年度，公司与控股股东、董监高保持密切沟通，积极组织董事长、董事会秘书、财务总监等人参加了安徽证监局、上海证券交易所举办的相关培训，提升董监高履职技能、合规知识储备，提升公司规范运作水平。

2025年度，公司将持续强化“关键少数”责任，强化关键管理岗位的风险控制职责，组织董监高等“关键少数”开展参与相关合规培训，理解监管动态，不断增强“关键少数”的规范运作意识和责任意识，引领公司持续、稳定发展。

七、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措实施情况，及时履行信息披露义务，聚焦主业强本强基，持续提升经营管理水平，不断增强公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，通过良好的业绩表现、规范的公司治理、稳定的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

特此公告。

安徽口子酒业股份有限公司董事会

2025年7月12日