

江苏今世缘酒业股份有限公司

2026 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，稳步提升经营质量

根据中国证监会上市公司行业分类，公司属于 C15 酒、饮料和精制茶制造业。白酒产业是我国传统优势产业和基础民生产业，具有根植性、完整性和旺盛生命力，在稳增长、促消费、育特色、保民生、扬文化等方面发挥着重要作用。当前，白酒行业进入存量博弈、结构优化新阶段，市场资源与份额加速向头部名酒企业和优势产区集中，呈现高集中、强分化的竞争格局。

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与销售。公司以“缘”为核心文化内核，以酒结缘、以缘兴酒，持续塑造品牌精神，着力打造更有温度、更具高度、更富特色的缘文化品牌。公司拥有国缘、今世缘、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”品牌宣言，持续彰显品牌高度；开创国缘 V9 清雅酱香新品类，参与了清雅酱香型白酒团体标准的制定。今世缘品牌以“今世有缘相伴

永远”为理念，致力打造中国最有温度的文化名酒。高沟作为中华老字号，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。

2025年度，公司累计实现营业收入101.81亿元，同比下降11.81%；归属于上市公司股东的净利润26.04亿元，同比下降23.69%；加权平均净资产收益率为16.39%。2026年第一季度，公司累计实现营业收入43.22亿元，同比下降15.23%；归属于上市公司股东的净利润13.85亿元，同比下降15.76%；加权平均净资产收益率为8.03%。

2026年是“十五五”开局之年，也是今世缘品牌创牌30周年。白酒行业“总量收缩、分化加剧”的新常态将持续，存量竞争将更加激烈，行业洗牌步伐进一步加快。结合2025年经营情况，公司确定2026年经营目标为争取实现市场份额进一步增长，利润增幅高于行业平均。公司将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，贯彻落实新发展理念，围绕市场营销、品质提升、管理增效三大方向抓实经营工作：

（一）深化品牌建设，提升市场运营质效

坚持品牌制胜，以“今世缘”创牌30周年为契机，持续深化品牌建设，优化品牌费用精准投入。统筹区域发展，省内坚持“精耕攀顶”，深化县区、乡镇市场精耕密度与强度，推动苏南城乡一体化发展，做强核心终端、深化经销主体优化赋能；省外坚持“攻城拔寨”，严格落实品牌、产品、区域、投入、战术、队伍“六个聚焦”策略，加快地级营销中心布局，推进长三角一体化和环江苏板块化见实见效。提升运营效能，推进政策制定、实施、评估、改进全流程管理，深入实施市场优化提升工程，实行精准营销；以数字化建设为抓手，挖掘商家、终端、消费者需求，强化终端动销，拓展电商、商超、即时零售等新兴渠道，创新宴席业务与定制化业务模式，全面提升市场运营效能与渠道掌控能力。

（二）坚守匠心标准，持续提升产品品质

坚守质量生命线，把产品品质作为企业发展的核心竞争力。持续深化工艺创新与酒体优化，严格全流程质量管控，强化原粮精选、工艺控制、

贮存老熟、成品检验全过程管理，持续提升原酒品质与优酒率，不断优化饮用口感与消费体验。以消费者需求为导向，稳定产品风格特色，提升酒体舒适度与健康属性，以更高标准、更优品质夯实品牌口碑与市场基础，为经营发展筑牢品质根基。

（三）创新管理手段，强化精益管理增效

推进全流程精细化管理，强化资源统筹与精准投放，提升资源使用效率。合理优化资金配置，提升资金使用效益，降低综合运营成本。优化产品包装设计与供应链管理，推进包材规范化、集中化管控，在保障品质与形象的前提下实现成本优化。完善精益改善激励机制，推动全员参与提质、降本、增效，强化成本意识、效益意识、底线意识，将精益管理成果切实转化为经营效益，实现管理更高效、运营更精细。

二、深化技术赋能，培育新质生产力

公司以科技创新为重要支撑，培育新质生产力，紧扣国家“双碳”战略要求，系统性推进白酒酿造智能化、绿色化转型，为公司高质量发展注入可持续创新势能。

（一）加大资源投入，夯实研发基础

加大研发资源投入，丰富在研项目，不断强化研发实力与创新基础。加强跨学科、高端及数字化人才引进与培养，深入推进“3333”战略性人才工程，完善人才培养体系，打造结构合理、专业突出、富有活力的创新人才队伍，为技术创新与产业升级提供坚实人才支撑。

（二）推进技术应用，促进成果转化

聚焦酿造工艺优化、质量管控提升、绿色生产等方向开展技术研究，积极推广应用成熟技术，提升生产效率与产品质量稳定性。推进智能化、数字化技术在生产环节的合理运用，提升生产过程精细化管控水平，促进技术创新更好服务生产经营。

（三）深化协同创新，推动绿色发展

加强与高校、科研院所的交流合作，围绕酿造微生态、品质提升、副

产物综合利用等开展协同研究，推动产学研用深度融合。坚持绿色发展理念，推进节能降耗、低碳生产相关技术应用，持续提升绿色制造水平，助力企业可持续发展。

三、优化治理体系，持续强化规范运作

公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规要求，持续完善法人治理结构与内部管理制度体系，不断提升治理现代化水平，切实维护公司及全体股东合法权益。

（一）完善内部制度，筑牢合规根基

紧跟监管政策动态与业务发展需要，持续优化公司内部控制，健全合规运作、信息披露、关联交易、内幕信息管理等制度流程，推动治理结构更趋科学、规范、高效。严格执行各项制度规定，规范决策程序与运营管理，以制度化、规范化运作保障公司稳健经营，切实维护全体股东尤其是中小投资者合法权益。

（二）践行 ESG 战略，提升可持续发展能力

持续深化可持续发展（ESG）体系，常态化发布 ESG 报告，完善环境、社会责任与公司治理管理机制。深化学习 MSCI、标普等国际评级机构的评级要点，持续提升 ESG 管理水平。加快利用产业化进程，扩大订单农业覆盖范围，带动产业链上下游协同发展、增收增效，积极履行绿色发展、乡村振兴与社会责任，塑造负责任、可持续的上市公司形象。

（三）健全内控体系，防范经营风险

在董事会领导下，公司将持续推进内控体系优化升级，聚焦战略、食品安全、市场、财务、舆情等全域风险，强化关键业务流程与核心控制环节监管。建立制度常态化评审与跨部门联席审查机制，实现内控监督全覆盖，确保内部控制有效执行，全方位筑牢生产经营安全底线，保障公司持续健康发展。

四、压实主体责任，提升履职担当效能

持续强化“关键少数”责任体系，构建治理效能与价值创造深度融合

的现代企业治理机制，推动董事和高级管理人员忠诚履职、担当作为。

（一）健全激励约束，锚定长期价值导向

进一步完善“绩效—薪酬—问责”动态闭环管理机制，将高管薪酬与经营业绩、长期价值创造紧密挂钩。结合监管要求与公司实际，在履行必要审议程序前提下，探索优化高管薪酬激励与公司经营业绩、长期价值、市值表现合理挂钩的可行机制，推动管理层决策视角与公司长期发展、股东利益深度契合。规范股权激励等中长期激励管理，完善绩效薪酬追索与问责机制，强化激励与约束并重，激发干事创业活力。

（二）强化能力建设，提升履职尽责水平

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》等法律法规规范性文件的规定，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

公司始终坚持“以投资者为本”理念，构建稳定透明、可持续的投资者回报长效机制，以实际行动回馈广大投资者信任。

（一）增加股东回报，回馈股东信任

严格执行上市公司现金分红相关监管规定，公司制定《未来三年（2026—2028）股东回报规划》，保持现金分红政策的连续性、稳定性与透明度，明确单一年度以现金形式分配的股利不少于当年度实现的可供分配利润的30%、最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的35%，持续以真金白银回报投资者，与广大股东共享公司发展成果。

（二）规范市值管理，维护市场稳定运行

落实《市值管理办法》，以主业高质量经营夯实内在价值基础，动态监

测市值运行指标，在触及预警阈值时及时启动响应机制，确保公司内在价值与市场表现动态匹配，切实维护广大股东合法权益。严格执行《舆情管理办法》，依托专业机构实施全平台舆情实时监测，健全跨部门分级响应与统一口径处置机制，强化正面宣传与信息安全管理，有效强化声誉管理，维护公司良好资本市场形象。

六、畅通沟通渠道，深化资本市场价值认同

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、路演、开展网上投资者教育、云走进上市公司活动等，受到了资本市场朋友们的广泛好评。

2026年，公司将在延续优秀实践经验基础上，继续开展各类投关活动。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，积极回应投资者的关切。同时，引入“线上+线下”双渠道互动，增强覆盖广度，听取投资者声音，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”线下机构调研、交流，加强与投资者近距离互动，向广大投资者全面传递公司真实情况，问题回复率达100%。

江苏今世缘酒业股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十九日