

# 江苏今世缘酒业股份有限公司

## 2025年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告

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。

为推动公司高质量发展，提升公司投资价值，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2025年7月1日发布了《2025年度“提质增效重回报”行动方案公告》（以下简称“行动方案”），将提质增效工作纳入日常经营管理活动。

公司根据行动方案内容，积极开展和落实相关工作，现将行动方案执行情况报告如下：

### 一、聚焦主营业务，提升经营质量

报告期内，面对市场深刻变化的严峻形势，公司始终围绕高质量发展主线，扎实推进各项经营工作，彰显出较强的经营韧性与抗风险能力。2025年度，公司实现营业收入101.81亿元，同比下降11.81%（白酒上市公司前三季度平均下降20.04%）；实现净利润26.04亿元，同比下降23.69%（白酒上市公司前三季度平均下降39.20%）。前三季度，公司营收与净利润规模在白酒上市公司中均位列第七。主要取得以下成效：

#### （一）深化品牌建设，提升市场质效

品牌建设成效显著。国缘品牌依托“苏超”强势出圈，品牌知名度与美誉度持续提升，绿色产品形象深入人心。今世缘品牌做强喜庆基本盘，深化情感营销，宝石系列产品荣获“青酌奖”。高沟品牌立足苏北本土，打造标杆县区市场，品牌复兴步伐加快，品牌矩阵协同发力格局更加稳固。

区域市场纵深推进。省内市场坚持“精耕攀顶”，县区与乡镇市场精耕成效突出，乡镇市场成为省内重要增长极，市场占有率稳步提升。省外市场坚持“攻城拔寨”，“四级市场”体系建设成型起势，成熟运作机制加快形成，板块市场、准板块市场与潜力市场持续扩容。海外市场布局提速，已进入20个国家和地区。

渠道结构持续优化。电商渠道保持较快增长，即时零售加快布局，前置仓网络逐步完善，线上直销与线下终端联动更加紧密。商超渠道提质增量，与盒马鲜生、ole、罗森等高端连锁品牌深化合作，开发定制产品、开展特色活动，全渠道融合发展格局加快形成。

## **（二）坚守品质根基，厚积发展优势**

公司稳步推进技改项目落地见效，2万吨清雅酱香车间全面投产，酿酒总产能突破8万吨，陶坛贮能规模持续扩大。依托南厂区先进酿造产能，积极推广应用新技术、新工艺，不断创新酒质提升路径，推动生产“多酿好酒”。制曲智能化生产线全面投入使用，智能化、精细化生产水平行业领先。南厂区智能化包装车间获评中质协“五星级现场”，智能化、可追溯、精细化生产管理体系持续完善，产品品质稳定性与优质品率稳步提升。

## **（三）创新管理手段，强化增收节支**

公司深入推进精益管理，聚焦生产经营关键痛点，立项42个重点改善课题。通过创新开展“精益100问”、好案例大赛、优秀精益视频展播等活动，营造全员参与、持续改善的浓厚氛围。3项优秀改善项目在省级以上竞赛平台斩获殊荣，精益成果切实转化为经营效益。

在成本管控方面，公司通过产品设计优化和深化精准管理有效降低生产成本。同时，建立完善的厂商协同机制，完成700余家合作伙伴星级评定工作并导入相应的管理机制，提升商家团队组织力和管理力。数字营销系

统全面更新，实现营销业务一站式抵达，精准管控预算投入，优化投奖分利模式。

## **二、发力科技创新，培育新质生产力**

公司坚持以科技创新为驱动，紧扣行动方案部署，持续加大研发投入、强化人才引育、推进成果转化、深化协同创新，科技创新支撑高质量发展的能力不断增强。

### **（一）加大资源投入，夯实研发根基**

深入实施“3333”战略性人才工程，首批遴选人员纳入梯队培养，开设多期人才培训营，人才队伍结构持续优化。公司博士、硕士等高学历人才数量稳步增长，“90后”年轻员工和本科以上学历员工占比均接近50%，人才队伍呈现高学历化、年轻化特征。持续稳定研发投入，丰富在研项目储备，构建完善研发保障机制，为技术创新提供坚实资源支撑。

### **（二）攻坚成果转化，加速产业落地**

公司智能酿造与微生物技术研究取得重要进展，成功申报“江苏省智能酿造工程研究中心”。同时，“基于功能微生物的制曲智能化技术研发与产业化”和“基于深度学习的白酒酿造合成菌群智能设计”两项技术项目获淮安市科技计划立项，推动了酿造工艺优化、智能装备应用、绿色生产技术落地，技术创新与产业发展融合更加紧密，公司在智能酿造与微生物研究前沿领域的布局获得认可。

### **（三）布局前沿技术，引领绿色智造**

公司入选“2025年度江苏省零碳工厂名单”，绿色制造水平再上新台阶。积极构建“酿酒智慧大脑”，实现发酵过程实时监控、智能分析，智能化制曲系统全流程自动化运行，数字孪生工厂实现生产全流程可视化管理。构建覆盖“生产—供应链—消费”全链条碳足迹追溯系统，绿色化、低碳化、

智能化转型步伐持续加快。报告期内，公司“AI赋能白酒全生命周期绿色制造升级”案例入选工业和信息化部数字化转型典型案例，连续第二次获评国家级标杆。

#### **（四）融通产学研用，构筑技术壁垒**

公司通过积极申报知识产权，持续构筑技术壁垒。报告期内，公司共申请发明专利19件，登记软件著作权3件，并获授权发明专利12件，为公司核心技术的保护和未来市场竞争优势的巩固奠定了坚实基础。同时，公司与江苏省产业技术研究院、淮安市产业技术研究院共建“JITRI-今世缘联合创新中心”，深化产学研协同。

### **三、优化治理体系，强化规范运作**

报告期内，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，结合业务发展需要，持续优化内部管理制度体系。通过开展“塔基工程”，全盘梳理业务流程，评审体系文件，进一步夯实了管理基础。重视合规工作，全面开展合规梳理，建立环境绩效指标体系，提升资产管理工作，加强舆情管控机制，有效规避发展过程中的潜在风险。

#### **（二）践行ESG战略，深化责任担当**

公司已连续5年披露ESG报告或社会责任报告。报告期内，公司制定、修订了《供应商行为准则》《环境管理政策》等11项ESG相关制度，该领域制度更完善，措施更到位。公司国内ESG评级保持优异（中证AA、万得AA）；国际ESG评级取得积极进展，标普、明晟ESG评分在白酒上市公司中分别排

名第二和第五，晨星ESG风险评分在白酒上市公司中排名第四。获评2024年度酒业ESG公司治理突出案例，2025上市公司可持续发展优秀实践案例，2025年华证ESG荣誉“A股上市公司社会维度最佳实践TOP50”。

### **（三）健全内控体系，防范经营风险**

公司持续健全内部控制体系，重点关注战略、市场、财务等关键风险领域。常态化推进制度修订与跨部门联合审查机制，确保流程规范并及时匹配业务与监管变化，切实提升风险防控效能。完善审计委员会工作机制，进一步强化对关键业务流程的监督评价。

### **四、压实主体责任，激励担当作为**

报告期内，公司持续完善治理机制，通过优化激励约束机制与强化履职能力，切实压实“关键少数”主体责任，推动公司治理效能持续提升。

#### **（一）锚定长效激励，融合股东价值**

公司在现行制度有效运行的基础上，结合市场实践与监管要求，修订公司《高级管理人员薪酬与考核管理办法》，进一步将高管薪酬激励与公司长期价值增长、可持续发展能力更紧密地结合，旨在完善科学、可持续的激励约束机制，促进管理层与公司长期发展及股东利益的深度融合。

#### **（二）淬炼履职能力，赋能战略决策**

报告期内，公司积极组织董事和高级管理人员参加江苏证监局、上海证券交易所及上市公司协会举办的各类专项培训，内容涵盖最新监管政策、ESG信息披露、内部控制规范等关键领域。通过系统性的学习，公司“关键少数”群体的合规意识与履职能力得到持续强化。报告期内，公司董事会获得中国上市公司协会董事会优秀实践案例、中国上市公司价值评选“中国上市公司价值百强”、“上证鹰·金质量”公司治理奖，公司董事会秘书荣获中国上市公司协会颁发的最高5A级履职评价及金骏马奖·金牌董秘。

## **五、健全回报机制，增强股东获得感**

公司始终践行“以投资者为本”理念，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，已累计现金分红68.35亿元（不含2021年回购股份4.33亿元），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，公司董事会根据《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》，该规划将在股东会审议通过后实施，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**

公司制定《市值管理办法》，以主业高质量经营夯实内在价值基础，强化以投资者需求为导向的信息披露，推动公司内在价值与市场表现动态匹配。严格落实《舆情管理办法》，建立全周期舆情管理机制，强化监测、响应与处置，有效防范舆情风险，维护公司资本市场良好形象。

公司高度重视市值管理工作，积极采取有效措施稳定市场预期。报告期内，公司董事会向控股股东今世缘集团有限公司提出增持公司股份的建议并被采纳，2025年，公司控股股东今世缘集团有限公司实施了股份增持计划，累计增持12,482,736股，增持金额5.4亿元，充分体现了其对上市公司支持的态度和对未来发展的坚定信心。

## **六、畅通沟通渠道，深化价值认同**

报告期内，公司在延续优秀实践经验基础上，大力拓展和丰富投关活动。召开了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；组织“投‘缘’之约”线下机构反路演13场，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。妥善回复上证e互动提问，回复率达100%。公司连续第三次获得上市公司年报业绩说明会最佳实践；再获“投资者关系管理天马奖”并获全景投资者关系“杰出IR公司奖”、“杰出中小投资者关切奖”；领导与投关团队获全景投资者关系“杰出IR董事长”、“杰出董秘”奖及“投资者关系管理优秀团队奖”、董办优秀实践案例。

特此公告。

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