

证券代码：002847

证券简称：盐津铺子

公告编号：2026-052

盐津铺子股份有限公司

关于“质量回报双提升”行动方案的进展公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为响应并践行中央政治局会议提出的“要活跃资本市场、提振投资者信心”及国务院常务会议提出的“要大力提升上市公司质量和投资价值，要采取更加有力有效措施，着力稳市场、稳信心”的指导思想，维护全体股东利益，促进公司长远健康可持续发展，盐津铺子股份有限公司（以下简称“公司”）制定了“质量回报双提升”行动方案，分别于2024年3月1日、2025年4月23日及2026年4月8日披露了《关于推动落实“质量回报双提升”行动方案的公告》及《关于“质量回报双提升”行动方案的进展公告》。自行动方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作，公司于2026年8月19日召开第五届董事会第一次会议审议通过了《关于“质量回报双提升”行动方案进展报告的议案》，现将行动方案的实施进展情况报告如下：

公司自2005年8月成立以来，一直坚定不移聚焦主业，持续专注休闲食品行业，长期坚持自主制造。

2026年1-6月，公司保持战略连贯性，聚焦中国风味、健康高蛋白、健康甜味三大赛道，以品类品牌战略推进大单品落地。中国风味零食：“大魔王”品牌效应持续释放，全渠道覆盖不断深化；健康高蛋白零食：健康蛋制品、海味零食得益于高势能渠道，增长强劲；健康甜味零食：果干果冻、烘焙薯类产品专注打磨产品力。渠道建设方面，深耕全渠道布局，线下零食量贩保持较好增长势头，定量流通渠道将进一步优化经销商、分销商结构，培育一大批核心战略合作商，进而强化高质量终端网点建设，以麻酱魔芋素毛肚超级大单品带动其他品类矩阵的形成，持续深化与高势能渠道的合作；线上主动优化结构；海外市场稳步推进，核心产品进入泰国7-Eleven等东南亚主流渠道。智能制造与供应链持续深化，保

障核心品类产能供应与品质优化。整体经营稳健有序，为全年高质量发展夯实基础。

2026年1-6月公司实现营业收入30.70亿元，同比增长4.41%；归属于上市公司股东的净利润4.25亿元，同比增长14.10%；基本每股收益1.56元；加权平均净资产收益率19.51%。利润增速高于收入增速，资本回报水平保持高位，公司经营质量与运营效率稳步提升。尤为重要的是，公司大单品发展模式取得阶段性成效，战略主线日益清晰。

一、聚焦核心赛道，大单品矩阵梯次显效

顺应全球食品饮料健康化、高蛋白化、功能化，以及零食风味创新加快的发展趋势，公司聚焦中国风味零食、健康高蛋白零食、健康甜味零食三大核心赛道，以品类品牌战略为牵引，持续完善大单品布局。

报告期内，公司进一步优化资源配置，围绕核心品类集中投入，深化研发、制造、品牌、渠道全链路协同。产品研发端聚焦核心品类，强化大单品孵化能力；供应链与制造端围绕魔芋、鹌鹑蛋等核心食材纵深布局，提升成本与品质控制优势；品牌与渠道端聚焦核心产品、优势渠道和关键场景，提升资源投入效率和终端转化效果。

报告期内，核心品类整体稳健。“大魔王”魔芋品类稳居公司第一大品类，实现销售收入 8.8 亿元，在同期高基数下保持稳健，进一步夯实了品类地位；深海零食品类增势尤为突出，得益于山姆会员店鳕鱼卷等新品上市放量，品类整体增速及销售规模均位居各品类前列，成为公司重要的增长引擎；鹌鹑蛋品类实现销售收入 4.68 亿元，保持良好增长态势，持续贡献增量。受消费复苏节奏及公司主动优化渠道等影响，蒟蒻果冻及烘焙果干等品类收入出现阶段性波动。

二、持续夯实核心能力，筑牢高质量增长基础

大单品体系的持续突破，离不开核心能力的协同支撑。报告期内，公司围绕产品研发、供应链制造、品牌建设和渠道运营四大关键能力持续投入，进一步夯实高质量增长基础。

1. 产品与研发能力稳步增强。公司依托品类事业部机制，打通从消费者洞察到产品定义、研发落地的关键环节。坚持“大单品、大口味”与“清洁标签”

导向，围绕核心品类深耕：风味零食聚焦大魔王麻酱素毛肚，在风味口感和产品工艺上不断精进，以厨房常见的天然香辛料为核心构建风味体系，蒜蓉魔芋等新品陆续推向市场；健康高蛋白零食围绕“蛋皇”核心单品，产品结构加速优化，品类竞争力显著增强；蒟蒻果冻实现全系列零防腐剂，“无边藜麦吐司”通过自主研发关键设备突破工艺共性难题。公司积极推进开放式创新，与百年老字号六必居达成十年战略合作，锚定“正宗麻酱”的品质标准；与韩国农心集团联合开发辛辣豆腐，拓宽风味开发边界。

2. 供应链与智能制造能力升级。公司向产业链纵深延伸，围绕全球魔芋核心产区夯实采购体系，从源头强化原料品质与成本竞争力；蛋皇纪鹌鹑养殖农场（二期）竣工投产，建成国内领先的现代化鹌鹑养殖基地；新疆塔城马铃薯全粉基地稳定运营。

智能制造方面，全球魔王超级工厂（漯河）建成投产，采用全流程智能制造模式；大魔王智能车间集群（浏阳）快速扩充产能，南北双基地布局基本成型。甜味事业部引入新一代压切产线，以装备升级带动工艺优化。多基地相继通过 FSSC 22000、BRC 等国际食品安全体系认证，并完成美国 FDA 注册，制造实力加速与国际标准接轨。

3. 品类品牌建设成效显著。公司签约王一博为“大魔王”全球品牌代言人，围绕影视植入、线下快闪、校园推广、电商直播等触点开展整合传播，品牌搜索、社交互动及新客渗透大幅增长，“大魔王”品牌实现从“品类认知”向“大众心智”的跨越。

4. 全渠道布局纵深推进。面对渠道结构变化，公司深入推进全渠道布局，不断提升消费场景覆盖能力。零食量贩渠道保持行业领先地位，重点系统运营效率稳步提升；通路事业部加快充实一线团队，商超、校园及便利店渠道实现规模化覆盖；会员店渠道深耕山姆等标杆系统，保持稳健增长。电商业务主动优化产品结构，聚焦核心品类经营，强化品牌传播与消费者沟通职能，经营质量显著改善。海外市场稳步推进，自有品牌 Mowon 进入泰国 7-11、美国 99 Ranch Market、新加坡思必客等主流零售终端，覆盖近 30 个国家和地区，出海战略取得阶段性进展。

三、完善治理体系，积极践行社会责任

公司持续健全法人治理结构和内部控制制度，充分发挥审计委员会监督职能，规范公司与股东权利义务，防范滥用股东权利或管理层优势地位损害中小投资者权益。加强投资者关系管理，拓宽机构投资者参与公司治理渠道，便利中小投资者参加股东会，增强各类投资者主体的参与感和获得感。同时，进一步完善激励约束机制，制定《董事及高级管理人员薪酬管理制度》，强化董事及高级管理人员与公司、中小股东风险共担、利益共享的联结机制，持续提升公司治理水平与运营效率，回馈广大投资者。

公司连续六年披露ESG / 社会责任报告，在食品行业ESG评价中位居前列。依托原料产地供应链布局，带动上游产业升级与农民增收致富，并荣获“全国就业与社会保障先进民营企业”称号。公司将绿色制造与节能减排理念融入生产经营全过程，持续推动可持续发展与经济效益的有机统一。

四、高质量信息披露，有效传递公司价值

公司始终将信息披露作为连接资本市场的重要桥梁，在深交所对上市公司信息披露考核工作中，公司2018-2024年度（2018年5月1日至2025年6月30日）信息披露考核结果连续7年获评【A】。公司严格遵循“真实、准确、完整、及时、公平”原则，持续健全信息管理与披露规范，确保内外部信息传递通畅高效。同时，以投资者需求为导向，不断完善公开、公平、透明、多维度的沟通渠道，帮助投资者全面理解公司战略与发展前景，持续增强市场信心。

五、坚持高比例现金分红，高度重视投资者回报

公司始终注重保障股东特别是中小股东的利益，积极通过持续、稳定的现金分红回报投资者。公司自2017年2月上市至今累计现金分红达到23.37亿元（含回购），远超IPO募集资金2.83亿元，充分体现“取于市场、回报市场”的长期承诺。

六、持续推动“质量回报双提升”行动方案落实

未来，公司将持续聚焦休闲零食主业，强化核心竞争力，规范公司治理，推动高质量发展再上新台阶。始终坚持以投资者为本，牢固树立回报股东意识，不断提升信息披露质量与投资者获得感，切实履行上市公司责任，将“质量回报双提升”行动方案执行到位，为维护市场稳定、提振市场信心贡献盐津力量！

特此公告。

盐津铺子食品股份有限公司

董 事 会

2026年8月20日