

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》，推动安徽口子酒业股份有限公司（以下简称“公司”或“口子窖”）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

公司是位于隋唐运河文化带和黄淮名酒带的国家酿酒重点骨干企业，多年来，秉承匠心品质，不断创新工艺，获得国家权威部门高度认可。先后荣获国家原产地域保护产品、中国驰名商标、中华老字号等荣誉。2010年，被指定为全国白酒标委会兼香型分标委秘书处承担单位，由此正式成为兼香白酒的推动者、兼香标准的制定者和兼香技艺的传承者。

2023年，面对宏观经济不确定性加大、消费疲软、产能过剩、库存高企和价格倒挂等多重挑战，白酒行业显现出了强劲的发展韧性。公司围绕“中国兼香高端白酒第一品牌”的品牌定位，聚焦主业，扎实进取，有力应对多重挑战，实现健康稳步发展。2023年，公司实现营业收入59.62亿元、同比增长16.10%；省外聚焦重点市场，优化资源配置，做深做实营销基础。实现归属于上市公司股东的净利润17.21亿元，同比增长11.04%。

当前，白酒市场强集中、强分化、强挤压的态势更加明显，白酒的需求度将更为集中。2024年初，公司结合行业发展态势制定了未来3年发展目标，即：市场升级，实现销量翻番，尽快达成“百亿口子”目标；结构升级，将兼系列打

造成战略大单品，中高端产品占比大幅提升；品牌升级：引领兼香品类做大做强，成为“中国兼香高端白酒第一品牌”，赢得文化归属和品牌认同。

2024年，公司将围绕“三个升级”的阶段目标，聚焦主责主业，强化发展举措。**夯实市场基础。**重点针对渠道管理、团购渠道拓展、渠道扁平化等制定科学可行的操作机制，不断夯实市场基础。省内精耕细作，加强县区市场、乡镇市场下沉，稳步拓展大本营市场。省外聚焦重点市场，优化资源配置，做深做实营销基础。**打造战略单品。**结合市场需求和渠道属性，加强中高端产品品质升级和产品设计，力争将兼系列打造成战略大单品，不断提升品牌高度。**优化厂商模式。**建立360度经销商评价体系，以分类管理、团购代理、特许经营等多元化方式，优化代理商结构，构建高效协同的厂商关系。**打造营销铁军。**结合市场基础，不断优化人员配置，聚焦重点市场，加强业务人员招聘、培训。同时，实行差异化的考核体系，加大对业绩突出者的激励力度。

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，上市9年累计分红达61.05亿元（含回购，截至2024年6月30日），是募投资金总额的6.85倍。每年现金分红比例均高于30%，公司近三年（2021-2023年）现金分红分别占当年归属于上市公司股东净利润的51.84%、58.06%、52.29%，为投资者提供稳定的投资回报。

为建立和健全公司股东回报机制，增加利润分配政策决策透明度和可操作性，切实保护公众投资者合法权益，引导投资者树立长期投资和理性投资的理念，根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发〔2012〕37号）、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（证监会公告〔2023〕61号）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，共享发展成果。

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，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，回购股份用于实施员工持股计划或股权激励。

截至2024年6月30日，公司通过集中竞价交易方式回购股份603,000股，已回购股份占公司总股本的比例为0.101%，购买的最高价为48.07元/股、最低价为37.88元/股，已支付的总金额为25,288,698.00元（不含交易费用）。公司将根据已披露的《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》，在回购期限内按照相关法律法规的规定继续回购公司股份，并及时履行信息披露义务。

三、聚焦改革赋能，培育新质生产力

2024年，公司将聚焦“三个升级”的阶段目标，围绕发展核心目标，深入推进营销体系建设、文化体系建设、管理体系建设、人才体系建设，以改革赋能，以创新求变，加快培育新质生产力，推动企业健康长远发展。（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，稳步壮大市场规模。（二）深入推进文化体系建设。品牌文化方面：一方面，加强品牌文化互动。聚焦重点市场，继续开展“口子窖为坚持干杯”品牌营销活动，将“马拉松”打造成独具特色的品牌IP，更好提升品牌影响力、知名度。一方面，加强品牌文化体验。坚持文化营销、体验营销为主，重点推进酒旅融合全域规划、明清酿酒遗址博物馆建设、小同聚酿酒作坊改造三个重点文旅项目，赋能品牌营销、圈层营销。企业文化方面：结合卓越绩效管理，加强对企业文化建设，切实增强员工队伍的执行力、凝聚力、向心力。（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，打破信息孤岛、优化业务流程。深入开展ESG评价体系工作，全面导入卓越绩效评价体系，不断提升企业现代化治理水平。（四）深入推进人才体系提升。结合公司发展战略，优化员工晋升、选拔、任用、退出机制，逐步建立能上能下的用人体系，打通员工职业发展路径，激活内生动力。

四、加强投资者沟通，有效传递企业价值

公司重视投资者关系的管理工作，制定了投资者关系管理制度，畅通投资者交流渠道，充分保障投资者合法权益。

除勤勉、诚信履行信息披露义务外，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；加强与投资者的联系与沟通，促进公司与投资者良性互动，保障投资者合法权益，实现上市公司和股东、投资者三位一体的和谐关系。

2024年，公司将不断提高信息披露质量，增强公司信息透明度，继续与投资者保持高效沟通。公司已通过上证路演中心举办2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，更加注重通过上证e互动平台、投关热线、投关邮箱等载体与各类投资者沟通，准确传导公司高质量发展和经营管理情况，及时倾听各类投资者特别是中小投资者的意见和建议，有效回应市场和投资者关切。

五、完善公司治理，推动高质量发展

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，建立健全公司法人治理结构，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。

2024年4月，公司根据《上市公司独立董事管理办法》等新修订的法律法规、规章制度，修订完善了公司《独立董事工作制度》制度，制定了《独立董事专门会议工作制度》。公司将持续加强规范运作，深入落实独立董事制度改革的要求，强化独立董事履职保障，推动独立董事履职与公司内部决策流程有效融合，充分发挥独立董事的专业性和独立性，维护好投资者特别是中小投资者的合法权益，实现企业可持续高质量发展。

ESG方面，公司深知ESG（环境、社会及管治）管理对企业的重要性，注重企业的可持续性，于2024年披露了《安徽口子酒业股份有限公司2023年环境、社会及公司治理报告》，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。

六、强化“关键少数”责任，增强战略执行质效

上市以来，公司与控股股东之间未发生重大关联交易，不存在控股股东非经营性资金占用的现象，也未向控股股东及其子公司提供过任何担保。

公司董事、监事、高级管理人员能够诚信、勤勉、专业、尽职的履行职责，公司对高级管理人员制定了与经营业绩挂钩的年度薪酬考核办法，切实维护公司和全体股东的合法权益。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，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。

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，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

2024年7月13日