

安徽口子酒业股份有限公司

2025年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告

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。

为推动安徽口子酒业股份有限公司（以下简称“公司”“口子酒业”）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12日发布了《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》（以下简称“行动方案”）。半年来，公司根据行动方案内容，积极开展和落实相关工作。2026年1月12日，公司召开了第五届董事会第十三次会议，审议通过了《关于<安徽口子酒业股份有限公司2025年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告>的议案》，现将2025年行动方案执行评估情况报告如下：

一、聚焦主营业务，提升经营质量

2025年以来，白酒行业市场分化与渠道变化加剧，区域酒企承压明显。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。2025年前三季度，公司累计实现营业收入31.74亿元，归属于上市公司股东的净利润7.42亿元。

针对行业发展的严峻形势，口子酒业持续加强市场研判，保持战略定力，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）推动营销体系建设，稳步壮大市场规模。全面帮扶经销商。持续通过市场评估和经销商360°评价，加强经销商帮扶和管理力度，提升经销商战斗力。全面参与市场竞争。省内市场进一步精耕细作，加强县区和乡镇市场下沉力度；

省外市场继续聚焦重点，围绕长三角等重点市场加大招商力度和业务员招聘力度，不断做深做实市场基础。

（二）推动文化体系建设，提升企业综合实力。一方面，加快品牌文化建设。借助电商及新媒体平台等线上渠道，以及遗址博物馆、口子酒文化博览园、小同聚酿酒作坊等线下品牌体验平台，系统谋划更多特色品牌文化活动，品牌影响力、美誉度持续提升。另一方面，系统开展卓越绩效建设，系统推进企业文化建设，加强员工管理关怀，员工队伍执行力、凝聚力显著增强。

（三）推动管理体系建设，提升企业管理质效。继续以“智慧口子”建设为重点，在营销、生产、管理等方面深入推进数字化建设，提升公司智慧化管理水平。持续推进企业卓越绩效评价，提升企业现代化治理水平。

（四）推动人才体系建设，打造一流事业平台。制定科学完善的技术人才成长规划，持续推进“传、帮、带”机制，打通员工职业发展路径，为酿酒、制曲、品质等核心技术人才提供更多成长机会。

二、以持续稳定的现金分红，维护投资者利益，增加投资者回报

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%，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，维护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益。

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、规范性文件，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、聚焦改革赋能，培育新质生产力

（一）推进“两个全面”，市场建设逐步深入。一方面，通过推进渠道转型，精耕细作，不断下沉县级及乡镇市场。另一方面，聚焦经销商帮扶与渠道标准化建设，加强市场调研与指导，推动市场良性发展。目前，依托安徽运营中心，省内“基本盘”不断稳固。7月份，上海运营中心投入运营，通过借鉴安徽运营中心模式，积极开拓上海市场，力争成为省外市场拓展的样板。

（二）聚焦“三项举措”，品牌营销不断深入。1.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。2025年公司电商销售目标为3亿元。2.围绕省内持续开展社区品牌活动，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，品牌影响力持续提升。3.依托口子酒文化博览园，系统制定酒旅融合方案。同时，通过与旅行社合作、与周边景区有机联动，带动淮北及淮海经济区周边城市游客走进口子，通过深度体验推动了品牌的精准传播。

（三）推进“四个项目”，发展实效逐步彰显。2025年，结合行业与企业发展形势，四个重点项目有序推进。1.“智转数改”项目：以省级智能工厂建设为契机，数字化技术在生产、营销等方面的应用逐步推进。2.酒旅融合项目：濉溪酿酒遗址博物馆开馆运营，口子酒文化博览园成为国家3A级旅游景区，全年累计接待各地游客、研学群体等近6万人次，成为地方特色的工业旅游示范园区。3.产能优化项目：随着口子产业园的建成投产，优质原酒产能不断提升，为品质提升强化了产能基础。4.产品优化项目：结合白酒行业消费呈现变化，创新推出口子酒坊打酒铺，满足中低端白酒消费需求。同时，创新结合会员运营需要，系统研发更多的文创产品、电商产品等，产品矩阵更加丰富。

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，严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规修订了《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、董事、董事会秘书、财务总监及其他高管团队成员都积极参与、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。

2025年，公司根据最新规则修订了《信息披露管理制度》，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。公司通过上证路演中心举办2024年度暨2025年第一季度业绩说明会，回复上证e互动19条，公司年度内共接待行业分析师、投资机构、中小股东等的调研交流约5次，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

为符合对上市公司的规范要求，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，公司取消监事会，由董事会财务与审计委员会行使《公司法》规定的监事会的相关职权，同时对《公司章程》相关条款进行修改，对部分治理制度进行了相应的修订，进一步完善内部管理制度。公司年度内召开董事会5次、监事会2次、股东大会2次及各个委员会会议共计16次，审议通过了年度报告、终止股权激励计划暨回购注销激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票、取消监事会、修订公司章程、修订部分公司治理制度等重要事项。

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

公司根据《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，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。2025年度内，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多场次培训。

七、其他事宜

公司将继续聚焦主业强本强基，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

2026年1月13日