

河北衡水老白干酒业股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，积极响应上海证券交易所“提质增效重回报”专项行动的要求，河北衡水老白干酒业股份有限公司（以下简称“公司”）基于对公司价值及未来发展的信心，结合公司实际情况，制定了本年度“提质增效重回报”行动方案。公司将以强化公司价值创造能力为重心，通过多维度举措，切实提升上市公司质量，维护全体股东利益。具体内容如下：

一、优化业务经营，提升经营质量

面对白酒行业“量缩价跌利减”的深度调整期，公司将坚持“生产端提质”与“消费端焕新”双轮驱动，稳住发展基本盘。

1. 深化“双线出击”策略，稳固市场份额

针对消费分级趋势，公司确立“高端与中低端并重”的双线出击战略。一方面坚守高端战略，巩固河北、湖南等核心市场；另一方面积极布局大众价格带产品，通过优化费销比，提升次高端产品占比，稳住大众基本盘。通过深化“厂家+经销商+核心终端+核心消费者”的一体化关系，深入挖掘用户需求，聚焦网点建设，优化渠道体系，分产品、精细化运营，实现市场的深度渗透与把控，持续提升品牌影响力和市场占有率。

2. 推进“产供销”协同，提升经营效率和服务水平

围绕“质量、效率、成本、服务”四个维度，深化供应链管理。强化高粱等原辅料及包材的入库质量检验，严格执行降本增效方案。

深化产供销协同调度机制，提升供应链柔性，适应小批量、定制化产品需求，确保核心产品市场供应稳定，提升经营效率和服务水平。

3. 聚焦线上渠道，发力内容营销

为深化线上渠道布局，公司已完成天猫、京东及抖音等主流平台的旗舰店建设，并通过加大抖音、视频号等自媒体矩阵投入，构建全员及合作伙伴共创的短视频传播生态，以高频互动提升品牌声量，有效延伸市场触角，精准承接线上消费需求。2026年，公司将全面升级运营策略，实施引流与投放的精细化管理，旨在扩大市场份额。工作重点将聚焦于内容营销，利用场景化输出与圈层种草策略精准锁定目标客群，通过流量的高效获取与转化，促进销售业绩的提升。

二、开拓新业务，拓展多元化发展空间

在深耕传统白酒主业的同时，结合白酒消费理性化、代际更迭、悦己化的发展趋势，公司积极寻求多元化增长点，培育新质生产力，增强抗风险能力。

1. 布局低度潮饮赛道，激活年轻市场

顺应年轻消费群体“悦己”消费趋势，公司将加快推进“酌恋系列”陈皮酒及柠檬风味酒等产品的市场开拓。通过融合时尚美学与场景化营销，切入轻社交、悦己消费新场景，打造新的增长极，解决传统白酒在年轻群体中渗透不足的问题。

2. 推动“白酒+文旅”融合，构建产业闭环

依托中华老字号及非遗品牌等优势，公司将进一步深挖历史文脉，推进智慧景区升级改造。通过打造沉浸式文化体验空间，将产品开发、文化传播与旅游体验深度融合，构建“酒旅融合”的文旅

生态闭环，拓展多元化盈利空间。

三、坚持规范运作，提高治理效能

1. 完善制度体系建设

2026年，为持续提升公司治理水平，公司密切关注监管动态与法规更新，围绕法律、行政法规、证监会部门规章以及交易所业务规则的最新要求，及时根据最新法律法规和相关规定，结合公司实际，系统梳理并持续健全完善内部管理制度体系。通过持续完善中国特色现代企业制度，增强企业改革发展活力，将制度优势转化为治理效能，提高公司运营的规范性和决策的科学性，进而提升公司价值创造能力。

2. 健全全面风险管理体系

构建“事前防范—事中控制—事后跟踪”的三级风控体系，重点防范经营风险、财务风险及合规风险。特别是加强对营销、供应链采购等关键环节的审计监督，筑牢安全底线，保障公司稳健发展。

四、增强回报意识，共享经营成果

1. 持续实施现金分红，保障股东权益

公司将继续执行积极的利润分配政策，保持分红的连续性和稳定性。在符合《公司法》及《公司章程》规定的利润分配条件的前提下，综合考虑公司发展阶段及经营需要，制定合理的利润分配方案，积极与股东共享经营成果，增强投资者获得感。

2. 依法合规开展市值管理，稳定市场预期，维护股东权益

公司将严格遵循依法合规原则开展市值管理，以提升经营业绩和盈利能力为核心，不断夯实股价基础。同时，综合运用多种策略，系统构建并持续完善涵盖价值创造、价值传递与价值实现的全链条

机制，维护公司市值稳定，确保市场价值充分反映公司内在价值，稳定市场预期，切实保障广大投资者的合法权益。

五、强化投资者沟通，展现投资价值

1. 构建多维沟通渠道，增强信息透明度

公司坚持以投资者需求为导向，做好信息披露工作，确保信息的真实、准确、完整。除了法定信息披露外，公司将通过业绩说明会、投资者 e 互动平台、投资者热线、反向路演等多种形式，加强与投资者的互动交流。

2. 主动传递价值信号，提振市场信心

针对行业调整期的客观现实，公司将主动通过券商策略会、机构调研等方式，向市场详细解读品质升级举措及新业务布局，展现公司穿越周期的韧性与信心。

2026 年，公司将常态化召开业绩说明会，认真倾听投资者诉求，及时回应市场关切，切实保障中小投资者知情权与参与权，有效增强市场对公司发展前景的信心，持续夯实市场认同与价值信任基础。

六、聚焦“关键少数”，强化履职尽责

1. 压实主体责任

2026 年，公司将强化控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事及高级管理人员等“关键少数”的责任体系建设，切实筑牢公司治理的“责任防线”。及时向“关键少数”传达最新监管精神及市场动态，提醒“关键少数”做好内幕信息的保密与登记备案，自觉抵制内幕交易的发生，强化合规风险警示，确保其严守履职“红线”。督促“关键少数”严格遵守资本市场法律法规，诚实守信、勤勉尽责。

2. 建立健全常态化培训机制，提升履职能力

2026年，公司将建立健全常态化、系统化培训体系，持续组织“关键少数”参加资本市场专题培训，及时传导最新监管政策与监管要求，聚焦监管要求与履职重点，有效提升“关键少数”规范履职水平，夯实公司合规运营基础。

3. 优化薪酬绩效体系，实现管理层与股东利益深度绑定

2026年，公司根据《上市公司治理准则》的要求，制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，持续优化以市场为导向的薪酬绩效评价体系，进一步强化管理层薪酬与公司整体业绩的关联度，建立与长期业绩挂钩的薪酬递延支付和追索扣回机制，从制度层面完成责任绑定与风险共担机制的搭建，确保公司质量与可持续发展能力符合市场更高要求，切实维护全体股东利益。

七、其他事项说明

本方案是基于公司当前情况制定的初步规划，旨在向投资者传达公司提升质量、回报股东的决心和方向，不构成对投资者的实质性承诺。方案的实施可能受到宏观经济、行业政策、市场环境等不确定因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

河北衡水老白干酒业股份有限公司董事会

2026年4月23日