

四川水井坊股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

为深入贯彻落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》精神，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，切实维护投资者合法权益，增强市场信心，推动公司实现更高质量发展，四川水井坊股份有限公司（以下简称“公司”）结合自身经营实际与发展战略，制定了2026年度“提质增效重回报”行动方案。具体内容如下：

一、聚焦白酒主业，提升经营质量

2026年，面对依然错综复杂的宏观环境与产业变革深水区，公司将以白酒业务为核心根基，紧扣行业消费变化与市场分化趋势，坚持长期主义与高质量发展并重的经营方针，以“精细化运营”为抓手，以“守正创新”为突破，以“价值投资”为引擎，系统推进品牌、产品、渠道等核心领域的深耕与升级，着力筑牢基本盘，增强经营韧性，全面提升公司穿越周期的内生动力。主要经营工作计划如下：

1、品牌计划

第一，在300-800元次高端价格带，公司将以“喝美酒庆美事”为核心，联动代言人梁朝伟先生，持续聚焦核心节庆，通过主题产品开发、场景化内容传播及私宴品鉴会等方式，深度绑定美事消费场景。第二，拓展商务宴请、礼赠收藏等细分领域，借助代言人联名款与定制广告构建更立体高频的消费联结，持续强化品牌心智。第三，公司将积极参与并推动行业真年份认证等相关标准建设，以透明化、可追溯的品质表达，充分发挥成都产区“都市名酒”的区位优势，实现600余年不间断酿造的酒坊传承与现代品质表达体系的深度融合。第四，针对“第一坊”超高端产品线，公司将依托稀缺老窖池、古法技艺与文化积淀，打造兼具收藏价值与身份象征的产品体系，满足高端消费者对稀缺性与文化归属感的需求。

2、产品计划

第一，公司将持续迭代升级产品序列，深度融合双曲合香、双轮发酵非遗技

艺与数字化品控，强化“双国保”酿造底蕴，凸显年份酒价值，持续推动品牌高端化与品牌结构升级。第二，针对“水井坊·第一坊”系列，公司将依托“真年份·真博物馆”策略，联合中国酒业协会及方圆标志认证集团，构建可测量、可追溯的年份酒体系，将“真年份”塑造成硬性品质标杆。第三，公司将聚焦多元消费场景与新兴客群，持续推新并探索多元价格带布局，以更丰富的产品矩阵拓展更广阔的市场空间。第四，公司将持续深耕新零售，围绕新消费场景与新消费人群开发专属产品：培育“臻酿大师”成为电商核心单品；通过“珍心珍意·清漾 29°”满足年轻女性等群体需求；开发不同毫升数的小规格产品，拓展即饮场景。

3、营销计划

公司将聚焦渠道深耕与消费场景拓展，持续优化营销体系，推动生意健康可持续增长。主要举措包括：第一，深化核心大店建设，甄选市场核心售点定向投入资源，结合代言人宣传，将其打造为品牌形象展示窗、消费者体验枢纽与动销压舱石。第二，发力宴席场景生态，围绕消费者需求提供差异化宴席增值服务，提升消费体验，并通过短视频平台持续推广，强化宴席用酒氛围与品牌粘性。第三，深化重点区域与重点客户合作，针对高潜力市场精准赋能，建立更多优势市场。第四，顺应白酒“低度化”趋势，积极布局中低度市场，发掘新增长机会。第五，加强市场秩序管控，严控跨区行为，维护价格体系稳定，保障客户利润，确保生意健康可持续发展。第六，加速“水井坊·井 18”与“第一坊”的生意拓展，通过合伙人模式维护渠道健康、建立渠道信心，强化产品核心卖点，为消费者提供高品质产品与体验。第七，持续发力即时零售渠道，拓展商超、便利店及电商平台等，以线上线下联动创新营销，启动新零售业务的第二增长曲线。

二、重视股东回报，增强股东获得感

公司树立了牢固的回报股东意识，在保障生产经营稳健运行的前提下，2026 年将通过多元化回报举措，切实让投资者共享公司经营发展成果，持续增强股东获得感与投资信心。

1、稳定现金分红

公司高度重视对投资者的合理投资回报。根据公司经营现状和业务发展目标，在充分考虑现金分红后留存的未分配利润和自有资金能够保证未来经

营稳健发展的情况下，公司坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红，以确保给股东带来长期的投资回报。

2、规范已回购股份管理

基于公司价值判断与发展信心，在符合法律法规及公司章程的前提下，公司对于已回购的股份，未来将适时考虑注销以提升每股价值，或用于员工持股计划、股权激励以绑定核心团队利益，以市场化手段维护公司市值与股东权益。

三、深化投资者沟通，有效传递企业价值

公司坚持合规、平等、主动、诚实守信的投资者沟通原则。2026年，公司将持续提升信息披露质量、丰富投资者沟通形式，精准传递公司经营价值、发展战略与长期潜力，切实保障投资者的知情权、参与权。

1、强化信息披露管理

公司将严格恪守真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则，规范做好定期报告、临时公告等信息披露工作，持续优化披露内容与呈现形式，提升公告可读性与易懂性，以高质量信息披露保障投资者知情权，提升公司信息透明度与市场公信力。

2、完善投关交流形式

公司将持续深化投资者关系管理，定期召开年度、半年度、季度业绩说明会，充分利用上证e互动、投资者热线、董事办邮箱、现场调研、股东会、券商策略会等渠道保持与投资者的常态化沟通，适时举办投资者交流会、股东走进水井坊等活动，充分保障中小股东在信息获取、互动交流等方面的合法权益，精准回应投资者关切，增强投资者对公司的认同感与信心，搭建公司与资本市场的高效沟通桥梁。2026年，公司计划安排不少于三场面向全体投资者的业绩说明会，开展不少于四场投资者交流活动并及时披露调研记录表，在法律法规允许范围内真实、准确、完整地向每一位投资者传达公司经营情况，促进公司与投资者之间的良性、有效沟通，增进投资者对公司的进一步了解和熟悉。

四、持续优化公司治理，坚持规范运作

公司高度重视公司治理体系建设，将其作为企业高质量发展的核心基石与根本保障。2026年，公司将严格遵循最新法律法规及规范性文件的要求，

系统性梳理现有内部治理制度，结合法规动态与经营实际，及时完成核心治理制度的修订，确保治理架构与监管要求、发展战略精准适配。同时，公司将持续深化内控体系建设，全面排查业务全流程风险点，强化关键环节管控，健全内控监督与评价机制，实现合规管理全覆盖，以严密的治理体系和规范的运作模式，筑牢长期稳健发展的防线。

五、强化“关键少数”责任，提高履职能力

2026年，公司将聚焦控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等“关键少数”，健全责任约束与能力提升机制，推动履职能力与合规意识双提升，切实压实主体责任。公司将根据《上市公司治理准则》及公司情况，科学合理制定董事高管薪酬管理制度，将其薪酬与公司经营业绩相关的核心指标紧密挂钩，促进管理层与股东利益长期保持一致。同时，持续提升“关键少数”履职能力，通过发送学习材料、组织专项培训等多种渠道，帮助“关键少数”精准掌握行业形势与最新监管要求，全面强化合规履职意识与专业履职水平。

五、贯彻 ESG 理念，推动公司可持续发展

公司作为中国高端白酒品牌的代表之一，始终将可持续发展作为企业战略的核心。2026年，公司将持续完善 ESG 治理体系，优化管理机制与制度保障，稳步推进“水井坊 2035 可持续发展目标”各项议程，审慎应对可持续发展领域的风险与机遇。环境管理方面，公司将持续践行节能减排、水资源管理、绿色供应链、绿色运营等重点领域的实践。社会责任方面，公司将深耕乡村振兴与社区共建，完善志愿者服务体系，携手合作伙伴共筑可持续发展生态，以扎实的 ESG 实践护航企业长期价值创造。

六、其他提示及风险说明

公司将持续评估本次行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务，本次行动方案是基于公司目前经营情况做出的行动计划，其中所涉及发展规划、未来预测等系前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。该方案未来可能受行业发展、市场环境等因素的影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

四川水井坊股份有限公司

董 事 会

二〇二六年四月三十日