

# 浙江五芳斋实业股份有限公司

## 关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估 报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

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。

为贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，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》，履行上市公司主体责任，推动公司高质量发展和更好地回报投资者，浙江五芳斋实业股份有限公司（以下简称“公司”）结合自身发展战略、经营情况及财务状况，于 2024 年 10 月 30 日首次披露了 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，并于 2025 年半年报中披露了半年度执行评估情况。

报告期内，公司根据上述行动方案内容积极开展和落实相关工作，在提升经营质量、提升治理水平、保障投资者权益、树立良好资本市场形象等方面取得了一定的成效。现对 2025 年方案执行情况进行评估，并制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案。具体内容报告如下：

### 一、聚焦主业，持续提升公司经营质量

2025 年，公司以“守护和创新中华美食”为使命，持续深化“糯+”战略，在夯实粽子主业的同时，全力拓展非粽品类与海外市场，并系统推进组织变革与降本增效。

1. 粽类业务高端化成效显著：通过实施“高端引领、基础提质、结构优化”的战略，五芳斋“传世臻”有机粽系列收入实现大幅增长，锁鲜粽、速冻粽等日销品类占比提升有效改善了营收结构。但受市场竞争加剧及价格体系挑战影响，整体粽类销售面临压力，收入同比微降。

2. 非粽业务亮点突出：月饼业务通过自产协同增效，利润实现逆势强劲增长；烧腊卤味通过多元化产品矩阵布局，销售增幅明显，展现出成为新主力品类的潜力。

3.海外布局实现实质突破：报告期内，公司完成粽子、八宝饭、烘焙、菜肴四大品类的出口生产企业备案，为全球化布局打下基础。月饼产品首次成功打入8个国际市场，实现从单一节令产品向多元节令产品的战略跨越。未来公司将进一步提升海外管理能力以匹配海外业务拓展速度。

4.提质增效与降本控费成果显现：报告期内，公司成立降本增效专项小组，强化全流程过程控制，确保各项举措落地见效。成都基地通过物料控制、工艺改进、淡季人工优化等举措实现可观降本，嘉兴基地与节令车间的投产进一步带来了产能提升。此外，人力资源部着重推动非一线转岗与人才盘点，持续优化人员结构，有效提升组织效能。

2026年，公司将进一步聚焦主业，围绕“稳粽类、强非粽、提质量、增效益”的核心思路，通过深化粽类高端化与日销场景拓展、加速非粽品类如月饼、烧腊卤味、速冻点心等规模化与总代模式落地、构建渠道差异化管控与新兴渠道精准突破、推进供应链全链路降本增效与质量前置防控，同步强化组织效能与人效提升，系统性夯实粽子第一品牌价值，培育第二增长曲线，筑牢质量与成本护城河，全面提升经营质量与盈利水平。

## 二、加快发展新质生产力，多举措提质增效

2025年，公司围绕加快发展新质生产力，在自动化与智能化研发、研发创新、工艺改进及产学研合作等方面取得显著进展。

1.自动化与智能化研发：报告期内，公司持续加大自动化、智能化改造与研发创新投入。成都基地率先试点引入立式灭菌锅工艺，有效提升了生产环节的稳定性与效率；研发中心同步推进“熟饭粽产线”与“第四代自动捆扎粽子机”等关键设备的自主研发，以核心技术突破驱动传统生产工艺的智能化升级。在物流端，2025年3月物流系统全面上线，正式从手工填单改为全面数字化管理；干线整车配送启动GPS追踪全覆盖，3-6月共使用GPS随车2648车次，客户可通过短信实时了解车辆位置与预计到达时间，显著提升交付满意度。真空车间增加X光机，摄像头监控生产全流程，追溯系统初步建立。

2.研发创新成果：报告期内，公司成功开发有机粽、药食同源系列、低GI粽子等储备新品，并针对餐饮渠道创新推出AB包现炒产品、砂锅系列等贴合市场需求的新品，进一步丰富了产品矩阵。公司累计授权专利已达163项，其中授

权发明专利 39 项，科技创新实力持续夯实。

3.工艺创新成果：报告期内，公司进一步推进了“烧煮一真空二合一生产线”的升级改造，显著提升了产线协同效率与节能减排水平；节令食品烘焙车间提前竣工投产，首年即完成月饼生产 1389.6 万只（折合礼盒 151 万盒），烘焙车间自制占比 34%，成功交付大会堂高端月饼项目，生产高端月饼礼盒 15.5 万盒，客户满意度良好。

4.产学研合作：公司持续推进省级工业新产品开发项目的验收工作，积极参与国家标准修订，通过产学研深度融合保持行业技术领先地位，为企业高质量发展注入了持续动能。

2026 年，公司将继续聚焦数智化转型与核心设备自主研发，由供应链中心主导全流程可视化的数智化工厂建设，在数智化工厂转型方面，设立专项小组，实现从原辅料领料、投料至生产交付及过程费用的全流程可视化管控，各生产环节扫码智能追踪，设备数据实时监控，合并冗余工序，推动工厂向数据驱动模式转型。在生产流程与效率提升方面，基于需求预测与实时订单，应用大数据算法优化动态排班机制，打通生产、采购、销售数据流，实现需求计划归口管理；部署工时采集软硬件，打造多维度工时分析看板；开展“成本、质量、安全”一体化培训，将降本指标纳入部门及个人考核。在研发创新与工艺突破方面，聚焦粽类与非粽类产品，持续高质量创新，开发更具市场竞争力的新品。在自动化设备方面，前瞻性研究生产工艺难点，突破工艺局限，实现提高生产效率、节能降耗、提升品质稳定性与增加产品附加值的目标。

### **三、提升规范运作水平，完善公司治理**

公司严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规和规范性文件要求，持续完善法人治理结构和内部控制制度，不断提高公司规范运作水平。

2025 年，公司有序推进董事及高级管理人员的换届工作，结合最新监管政策导向，对公司治理架构进行优化调整，包括取消监事会、由审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权等一系列安排，公司同步修订《公司章程》等相关制度，进一步明确股东会、董事会、董事会各专门委员会、独立董事及高级管理人员的职责权限，确保各治理主体高效协同、履职尽责，切实保障公司及全体股东的合

法权益。

2026年，公司将根据监管机构关于上市公司治理的最新法规要求，严格遵守公司治理相关规范性要求开展治理工作，依法合规规范公司经营管理各项行为，切实维护全体投资者尤其是中小股东的合法权益。

#### **四、加强投资者关系管理，传递公司投资价值**

公司始终高度重视与投资者的高效沟通，严格遵循《投资者关系管理制度》，以高质量的信息披露和多元化的互动渠道，切实保障投资者权益、传递公司长期价值。报告期内，公司构建了线上线下相结合、多层次覆盖的沟通体系。一方面，通过召开股东会、定期举办业绩说明会等形式，管理层与投资者就经营成果、战略规划及行业动态进行深入交流，增强市场对公司发展路径的理解与认同。另一方面，公司持续畅通投资者热线、专用邮箱及上证 e 互动平台等日常沟通渠道，对投资者关切的问题做到及时响应、认真答复，报告期内通过上证 e 互动平台回复问题 84 次，举办业绩说明会 3 次；开展线上/线下调研、参加策略会 5 次，确保投资者知情权得到有效保障。同时，公司及时将投资者的合理建议与诉求反馈至管理层，形成双向良性互动，推动公司在治理与经营层面持续优化。通过“走出去”与“请进来”相结合的方式，主动向市场传递公司价值，增强投资者对公司的认同感与信心。2025 年，公司荣获“2025 上市公司口碑榜大消费卓越竞争力上市公司”“2025 上市公司董事会优秀实践案例”“2025 上市公司董办优秀实践案例”“上海证券交易所 2024~2025 年度信息披露 A 级”“证券日报金骏马行业领军企业奖”等多项荣誉，在资本市场的品牌影响力获得权威认可。

2026 年，公司将继续以投资者需求为导向，进一步深化投资者关系管理工作，着力提升信息披露的透明度、及时性与可读性，持续夯实与资本市场的信任纽带，重点围绕以下方面展开：

1.提升业绩说明会质量与频次：在定期报告披露后，常态化举办线上或线下业绩说明会，邀请公司高管、核心业务负责人共同参与，深度解读财务状况、经营成果及战略执行进展，增强市场对公司业务逻辑和发展前景的理解。

2.数字化赋能投资者沟通：持续探索并搭建投资者互动交流新渠道，提升信息获取便利性。同时，利用新媒体平台主动推送公司动态，扩大信息覆盖面，提高传播效率。

3.强化价值传递与预期引导：围绕公司“以糯米食品为核心的中华节令食品领导品牌”战略定位，主动策划专题沟通内容，如节令销售表现、供应链升级成果、非粽品类突破、国际化进展等，帮助投资者更全面地理解公司成长逻辑，合理引导市场预期。

4.完善 ESG 沟通与责任投资回应：结合公司在食品安全、绿色生产、乡村振兴、员工关怀等方面的实践，主动披露 ESG 相关信息，回应机构投资者和主流资本市场的责任投资关切，提升公司治理透明度和品牌形象。

5.建立健全投资者反馈闭环机制：对投资者通过各渠道提出的意见建议进行分类整理、定期汇总分析，并反馈至公司管理层及相关业务部门，推动内部优化改进，形成“收集—反馈—改进—回应”的闭环机制，真正实现投资者关系对公司治理和经营的正向驱动。

## **五、持续稳定分红，积极增强股东回报**

公司高度重视投资者价值回报与利益共享，始终秉持稳健、可持续的分红原则，将回报股东作为经营发展的重要目标。自 2022 年上市以来，公司严格按照利润分配政策法规及章程的相关要求，坚持稳健、可持续的分红策略，每年均实施利润分配，累计现金分红金额约 3.5 亿元，占公司首发上市募集资金净额的 45.93%。与此同时，公司积极实施股份回购计划，累计回购金额约 1.57 亿元，公司通过现金分红、资本公积金转增股本及股份回购等多元化方式，与全体投资者共享发展成果，以实际行动兑现公司对股东回报的坚定承诺。

2026 年，公司董事会在兼顾投资者合理回报与公司可持续发展的基础上，结合企业发展阶段、行业特点和投资者诉求，制定了 2025 年年度利润分配预案，计划向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 5 元（含税），预计 2025 年度现金分红总额约 0.95 亿元，占 2025 年度合并口径归属于上市公司股东净利润为 77.71%。未来公司将继续统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，在保障业务发展所需资金的前提下，合理制定利润分配方案，积极探索多元化分红的举措，进一步增强投资者的获得感与信心，切实履行上市公司的责任。

## **六、强化“关键少数”责任，深化风险共担理念**

公司始终将控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等“关键少数”作为规范治理与稳健经营的核心。报告期内，公司持续加强对“关键少数”的

履职尽责与风险意识教育，及时传达最新监管政策法规，组织参加浙江证监局、上海证券交易所等监管机构举办的内外部合规履职专题培训，不断提升其专业化履职能力与合规意识。为进一步强化“关键少数”与公司、中小股东的风险共担及利益共享约束，公司积极推动将管理层薪酬与经营业绩、市值表现、股东回报等指标合理挂钩，确保薪酬变动与公司实际经营情况相匹配。报告期内，公司“关键少数”未发生违规减持或损害公司利益的行为，治理层与投资者之间的信任纽带进一步巩固。

2026年，公司将持续加强与“关键少数”的沟通交流，跟踪上述相关方的承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和履约意识。同时，公司将继续组织上述相关方参加证券监管机构、交易所及行业协会举办的各类培训，定期传递法规速递和监管动态等信息，共同推动形成责任共担、价值共创的良好治理生态，切实维护全体股东的合法权益。

## 七、总结与展望

回顾2025年，公司在“提质增效重回报”行动方案的系统指引下，围绕主业升级、创新驱动、治理优化和投资者回报等关键领域扎实推进，取得了阶段性成果。

展望2026年，公司将继续以“提质增效重回报”行动方案为行动指引，全面推动各项举措落地见效，切实承担起推进高质量发展和提升自身投资价值的主体责任，保护投资者尤其是中小投资者合法权益，持续增强投资者获得感，着力促进资本市场的健康稳定发展。

本次“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司经营情况和外部环境做出的规划，不构成公司承诺，方案的实施可能受行业发展、经营环境、市场政策等因素的影响，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。

特此公告。

浙江五芳斋实业股份有限公司董事会

2026年4月22日