

良品铺子股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案

良品铺子股份有限公司（以下简称“公司”）为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，维护公司全体股东利益，在总结 2025 年经营成效的基础上，结合 2026 年工作实际与发展战略，特制定公司《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》。主要措施如下：

一、 专注于做强主业，提升经营质量，实现主营业务稳定发展

公司作为一家以产品创新和渠道发展双轮驱动，经营全品类零食，多品牌运营、全渠道均衡布局、全产业链协同的平台化、数字化、产品科研创新型零售企业，主要从事休闲食品的研发、采购、销售、物流配送和运营业务，致力于为消费者提供更高品质的产品和服务，满足用户对不同健康营养成分、不同购买任务、不同使用场景的细分需求。

历经多年在休闲食品零售行业的深耕，公司已发展成为全国知名品牌。2025 年，公司坚持“好原料造就好味道”的产品打造信条，联合中央广播电视总台农业农村节目中心开展“寻味中国好原料暨 CMG 乡村振兴首发系列活动”，以原产地好原料为核心驱动产品升级。公司与秭归、潜江等湖北 7 县市达成“长期原料直采、标准共建、品牌共推”的合作机制，并走进数十个原产地产区、与多个核心产区建立深度合作。依托“一品一链”产业生态体系，公司打造了从原料溯源到消费终端的透明化产业链条，实现关键原料从产地到成品的全链路信息可追溯。通过以“原产地+好原料”为核心的价值传递，公司成功推出“香酥龙虾尾”、“秭归脐橙粽”、“澳洲安格斯牛肉脆”片等溯源新品，让消费者“看得见产地、吃得出品质”，进一步强化了“好原料造就好味道”的品牌认知。

2026 年，公司将秉承创新与发展的核心理念，提升品牌价值，进一步巩固在休闲零食行业的市场地位，改善运营效率。重点经营规划如下：

1、强化对门店的经营管理。公司将在品牌建设、产品多样化和服务质量上下足功夫，以提升顾客的到店意愿和消费满意度。面对市场环境的快速变化，公

司将基于不同客群的特征和需求，不断引入新理念、新元素和新价值，对门店模型进行更新和优化。

2、加强产品创新体系建设。公司将着力培养产品创新能力，基于市场发展趋势和用户需求变化趋势，研发有差异化概念的产品。2026年，公司将深入推进“一品一链”关键业务抓手，聚焦有成长空间的目标细分市场与价格带，选对重点产品品类与赛道，拆解用户需求因子，形成可评价的产品设计指标。通过优化产品设计、减少损耗等措施持续降低供应链成本，实现差异化产品的持续产出和迭代，优化产品结构，提升业务盈利水平。

3、积极做好产品价值传递。一直以来，公司的产品因为品质和口味赢得了较好的品牌美誉度。在持续提升产品创新能力的同时，公司也将更加重视产品的价值传递，确保有特色的差异化产品能够得到充分展示和认可。公司将锚定用户品质价值观五要素——“好吃、新鲜、安全、值得、有面”，让用户一口能分出差距、效期透明配料干净、批批检测可追溯、价值具象化算得出品质账、送礼有面拿得出手。通过好产品打动味蕾、好内容建立信任、好服务兑现承诺，跳出低价泥潭，以差异化的产品加可验证的品质证据赢得市场。

二、 积极提升投资者回报能力和水平，与投资者共享公司发展成果

公司始终坚持将股东利益放在重要位置。利润分配政策的制定着眼于长远和可持续发展，在综合考虑公司实际经营情况、发展目标、股东要求和意愿，尤其是中小投资者的合理回报需要、公司外部融资环境、社会资金成本等因素的基础上，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制。公司坚持现金分红优先的利润分配方案，给予了投资者稳定的投资回报预期。

公司上市以来已连续六年执行现金分红政策，每年现金分红占合并报表中归属于母公司股东的净利润比例均不低于30%，累计分红金额超过公司IPO募集总额。

2026年，公司将结合业务实际、战略布局及行业发展趋势，统筹好稳健发展、效益提升与股东回报的动态平衡，统筹利用好市值管理工具，积极探索多元化股东回报模式。具体举措包括：制定并实施未来三年股东分红回报规划、实施股份回购注销，提升每股收益，在严格遵守相关法律法规及《公司章程》利润分配政策的前提下，保持利润分配政策的连续性与稳定性，兼顾股东的即期利益与

长远利益，切实提升广大投资者的投资获得感与满意度。

三、 积极开展投资者交流，传递公司长期投资价值

信息披露是投资者了解公司的窗口。公司高度重视信息披露工作，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和有关规定，持续健全信息披露管理制度，完善内部审批流程，及时、公平地披露信息，并保证所披露的信息真实、准确、完整，简明清晰、通俗易懂。

公司坚持以投资者需求为导向的信息披露理念，根据所处行业的特点与发展趋势，重点突出信息披露的重要性和针对性，披露对投资决策有价值的信息，努力构建满足投资者需求的信息披露机制，更好地传达公司的投资价值，增强投资者对公司的认同感。

2026年，公司将进一步深化投资者关系管理，完善与投资者的良性互动机制，通过“走出去”“请进来”多层次、常态化的沟通交流，积极向资本市场传递公司的内在价值与成长潜力。公司计划通过以下渠道加强与投资者的沟通：一是常态化召开业绩说明会，每年不少于3次，由总经理、财务负责人、独立董事等出席，就公司财务状况和经营成果与投资者交流；二是通过上证e互动、投资者热线、投资者关系邮箱等渠道，及时回复投资者关切的问题；三是通过门店调研、产品品鉴等形式让投资者更直观具体地了解公司、感知公司；四是健全投资者问询反馈机制，对投资者来电及平台提问，确保回复及时、准确、专业。公司还将积极打造“寻味中国好原料”品牌IP，通过溯源产区的实地探访，让投资者更直观地了解每一款零食从哪片土地来、为什么好吃，把“好原料”变成看得见的好产地、吃得出的好生活；五是通过股东会“一键通”服务，提升中小股东参与股东会网络投票的参与度，为中小股东行使表决权提供便利。

此外，公司在官网持续更新“投资者教育”栏目，展示、宣传投资者教育资料，帮助投资者尤其是中小投资者提高投资风险认知，理性参与投资。

四、 提升治理规范运作水平，推动企业高质量发展

2025年，公司对照《公司法》等法律法规及最新监管要求，全面修订了《公司章程》及相关配套制度，完成了治理架构的重大调整，取消监事会，并由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权。

2026年，公司将严格遵循法律法规及监管要求，结合实际情况持续推进治理体系优化。公司将持续深入落实独立董事制度改革的有关要求，持续为独立董事履职提供有力保障，推动独立董事履职与公司内部决策流程有效融合，充分发挥各位独立董事的专业性和独立性，在股东特别是中小股东权益保护、资本市场健康稳定发展等方面起到积极作用。

2026年，公司将重点监控资金占用、关联交易、对外担保等信息披露关键事项，在公司内部形成标准有效的监控机制，保证至少每季度的监控检查频次，确保内部控制体系的有效运行。

五、 强化“关键少数”责任，建立健全风险共担及利益共享约束机制

公司将与实控人、控股股东、持股超过5%以上的股东及公司董事、高级管理人员等“关键少数”密切沟通，跟踪相关方承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和自我约束意识。

2026年，公司将重点从以下方面强化“关键少数”责任：完善董事、高级管理人员薪酬管理制度，建立健全工资总额决定机制；执行董事和高级管理人员的绩效薪酬占比原则上不低于基本薪酬与绩效薪酬总额的50%；绩效薪酬与公司实现的经营业绩挂钩；建立薪酬追索扣回机制。

2026年，公司将持续提升“关键少数”人员的履职能力，依托常态化培训机制与监管动态跟踪体系，及时收集并传达资本市场最新的监管政策与法规信息，确保“关键少数”人员准确理解并落实相关要求，并积极组织相关人员参加中国证监会及属地证监局、上海证券交易所、上市公司协会、湖北上市公司协会等机构举办的培训活动不少于2次。

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者的支持和信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、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。

良品铺子股份有限公司董事会

2026年4月20日