

良品铺子股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案

为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，贯彻国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，良品铺子股份有限公司（以下简称“公司”）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》，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，特制定公司《2024 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，公司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。

在产品方面，公司拥有行业领先的供应链资源，形成从原材料到生产制造再到消费者的敏捷供应链条。在原材料端，公司以极其严谨的态度，不断将各地区特色原辅料纳入供应体系，甄选全球 20 国、49 个产区、59 种产区特色原料，为消费者提供丰富、新鲜、健康等独具特色的零食产品。在供应商资源上，公司秉承“合作共赢”的理念，与各品类头部供应商形成良好合作关系，通过严格的供应商准入筛选与供应商绩效管控，不断促进产品理念迭代，生产设施、工艺标准升级，形成高质量、快响应的合作机制。

在渠道方面，公司拥有融合程度高的全渠道营销网络，在 23 个省/自治区/直辖市拥有约 3,300 家门店，实现了从核心商圈到社区门店的多层次覆盖，并拥有天猫旗舰店、天猫超市、京东旗舰店、京东自营等平台电商渠道，抖音、快手等社交电商渠道。同时，公司还面向用户大批量采购或定制需求布局团购渠道。

历经 17 年在休闲食品零售行业的深耕，公司已发展成为全国驰名品牌，销售规模处于休闲食品行业前列。

2024年，公司将秉承创新与发展的核心理念，提升品牌价值，进一步巩固公司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，建立以创新为核心，一体化的产品经营模式，以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。

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四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4.91亿（含回购），超过公司IPO募集总额。

2024年，公司根据《公司法》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》、公司章程和公司《未来三年（2023—2025年）股东分红回报规划》下相关规定，拟订公司2023年度利润分配预案为：以权益分派实施时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利2.25元（含税），不送红股，不进行资本公积金转增股本。

如执行上述预案，截至2023年12月31日，公司总股本401,000,000股，以此为基数计算，本次将派发现金红利90,225,000.00元（含税）。公司2023年

度现金分红金额占 2023 年度实现的归属于公司股东的净利润的 50.05%。

如在本预案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司参与分配的股本总数发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

以上预案业经公司第三届董事会第二次会议审议通过，提交公司 2023 年度股东大会审批。

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。

业绩说明会、上证“e 互动”平台、热线电话、线上及线下路演等是公司投资者交流的多元化的沟通渠道，并通过门店调研访谈、产品品鉴等形式让投资者更直观具体的了解公司、感知公司。2024 年，公司将积极通过业绩说明会（每年常态化召开 3 次）、日常回复上证“e 互动”平台上的投资者提问、股东大会、投资者交流会、现场调研、热线电话等多样化渠道开展投资者关系管理工作，加强与投资者的沟通与互动，切实保障投资者沟通渠道顺畅，传递公司投资价值，促进公司与投资者之间建立起长期、稳定、长期信赖的关系。

此外，公司在官网设置了“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

公司持续完善中国特色现代企业制度，不断提升“加强董事会建设，落实董事会职权”工作成效，健全以公司章程为基础的公司治理制度体系，协调董事会各专门委员会积极履行建议、监督等职责。

2024 年，公司将持续深入落实独立董事制度改革的有关要求，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。

公司还将紧跟新《公司法》等法律法规、规则，及时梳理，建立健全内部管理制度。

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、监事、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 and 自我约束意识。2024 年，组织公司董事、监事、高级管理人员参加上市公司治理、法律法规相关培训不少于 10 小时/人；积极参加监管机构组织的会议、座谈及调研等活动，加强“关键少数”对资本市场相关法律法规、专业知识的掌握，不断提升其自律意识，促进上市公司高质量发展。

为强化管理层与股东的风险共担及利益共享机制，激发管理层的积极性和创造力，推动公司的长期稳健发展，公司将经营业绩、合规管理、环境及社会责任等方面指标纳入管理层绩效考核范围，并将积极探索中长期激励机制。

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

2024 年 4 月 24 日