

## 2023 年度总经理工作报告

2023 年，全渠道战略和拓展量贩零食新渠道成为休闲食品行业共识，“性价比”也成为最盛行的消费理念。面对新挑战，盐津铺子以大视野、大战略、新布局，主动求变，全面推行“渠道为王、产品领先、体系护航”战略，我们以前所未有的深度和广度，只争朝夕的实干和脚踏实地的坚持，培育新质生产力，迈向高质量发展，业绩高速增长，连续五年信披评价为 A。

2023 年公司实现营业收入 41.15 亿元，同比增长 42.22%；归属于母公司所有者净利润 5.06 亿元，同比增长 67.76%；基本每股收益 2.64 元，同比增长 66.04%；净资产收益率 38.92%。公司上市后近六年，营业收入和归母净利润的年均复合增长率超 30%。

### 一、2023 年度工作回顾

2023 年，公司经营团队认真贯彻落实董事会的决议，主要开展了五个方面的工作：

#### 1、源头发力，提升供应链体系优势

我们优化供应链管理，整合研发、计划、采购、制造、交付、服务等各个环节，实现流程互联，并延伸至合作伙伴生态系统。我们加速原料基地建设，核心产品向第一产业延伸和布局，江西蛋皇纪建成国内一流的现代化鹌鹑养殖场，马铃薯全粉智能化生产加工项目全力建设中。采购中心开启职能变革，采购全链路管理，降本显著。我们加快智能制造转型，浏阳生产基地新建多条生产线，年增产能超 10 万吨。食品制造进入自动化时代，以 ERP、MES、IoT 为基础的工业互联网高效运行，辣卤魔芋、蒟蒻果冻等数字化车间成为品质、效率、效益标杆，浏阳生产基地被认定为湖南省智能制造标杆企业。电商供应链升级，自动分拨线年度发送包裹超 5000 万件，物流中心承接国家电商物流重大科技专项，WMS、TMS 大幅提升交付时效，物流管理效益凸显。日趋完善的韧性供应链，让总成本优势更加明显，净资产收益率已达到 38.92%。

#### 2、产品领先，品牌凝聚消费者

我们加速新品研发，发挥供应链优势，全线拉通，针对渠道合理设计适配产品，持续提升产品力，以“极致性价比”占领消费者心智，薯片、魔芋、蒟蒻果冻、肉肠、肉枣持续热销，鹌鹑蛋上市 10 个月，月销从几百万到几千万，月销增长近 10 倍。公司开启“种树模式”品类品牌策略，辣卤零食推出了“大魔王”品牌，魔芋素毛肚上市三个月，连续霸榜抖音“品牌香辣零食人气榜”；海味零食“31°鲜”联合妙可蓝多，推出爆浆鳕鱼肠；蛋类零食“蛋皇”，从绿色养殖开始，匠心制作锁定高品质，将成为新爆品。一个个品类品牌犹如一颗颗小树苗，构筑起品牌森林，蓄势待发，铺就百年企业成长之路。

### 3、渠道为王，精耕彰显活力

随着量贩零食模式的快速兴起，渠道竞争也愈发多元化。我们深耕全渠道，电商倾力打造“多品类”零食，质优味美的休闲食品矩阵，成为引流标志；达人和自播相辅相成，比翼齐飞，抖音业务增长迅猛，货架电商持续上升，电商全年增长翻番。直营渠道致力于品牌影响力，深化 KA、BC 类超市优势，提升消费者体验；定量装渠道联手经销商形成合力，持续优化门店，拓展售点数万家；散装渠道主推核心品类，浙江、江苏、安徽、河北等省份高速增长；零食新渠道与零食很忙、赵一鸣、零食有鸣等头部企业深化合作，月度环比上升明显，携手美团开拓社区团购全国市场，联合多家头部企业，试水即时零售。2023 年，渠道势能持续增强，销售再创历史新高。

### 4、体系护航，提升管理效能

盐津铺子坚持做趋势的朋友，“持续修炼内功”，优化组织架构，构建事业群体系，强化供应链管理机制，形成体系化势能；推行 7+3 机制建设，进一步挖掘和强化效率，实现全价值链提效；我们升级企业文化，用企业价值观凝聚士气，激发组织活力，2023 年，用两轮股权激励诠释“以奋斗者为本”，培育创新创业土壤，一批敢闯敢拼的创业新人脱颖而出，盐津步伐坚实稳健。

### 5、担当作为，春华秋实满庭芳

2023 年，面对新经济周期的不确定性，我们携手平台、供应商、经销商、终端，选择了乐观，选择了攻坚克难，每个人都在挥洒汗水，也结出了累累硕果，创造了业绩新高。作为一家具有社会责任感的企業，盐津铺子始终牢记共建美好

生活的初心，主动担当企业责任，积极回馈社会，2023年，盐津铺子共计捐赠近五百万的资金和物资，救助东北、河北大水灾区和积石山地震灾区民众，助教、助残、助困，帮扶困难群众。盐津党委践行“服务企业、服务员工、服务社会”的“三服务”宗旨，党员先锋队、党员示范岗、党员志愿者、浏阳乌石完小爱心助学、福利院爱心公益行等党建活动，亮点纷呈；盐津志愿者不惧风雨、万里奔赴吉林榆树、甘肃积石山，困难民众心手相连、守望相助。

## 二、2024年工作规划

2024年，新经济周期即将进入复苏期，休闲食品市场也将迎来新的发展机遇期，上市后积累的底蕴，公司对未来充满信心。我们将全面向战略发展转型，加大投入，用创新提升新质生产力，升级数字化和智造制造能力；聚焦品牌建设，打造产品矩阵；线上线下融合，全方位拓展渠道；激发人才活力，凝聚体系势能，朝着新愿景奋楫笃行。

### 1、聚焦核心品类，推进品牌种树战略

消费分层加速了市场的变化，尤其是直播电商重塑商路通道，为企业带来了机遇与挑战。盐津铺子将通过两个三年规划，把公司的七大品类，做成行业数一数二。一是聚焦“创新”主线，加大研发投入，建设国际一流的休闲食品创新中心。二是聚焦辣卤零食、薯类零食、深海零食、休闲烘焙、蛋类零食、蒟蒻果冻、果干坚果等七大核心品类，集中优势力量，重点打造鹌鹑蛋、辣卤魔芋、蒟蒻果冻等战略产品，快速抢占新中式零食赛道，提升市场占有率。三是整合全产业链优势，以种树型理念持续深化“1+7”多品类多品牌战略，全力将“大魔王”魔芋素毛肚、“蛋皇”健康鹌鹑蛋等子品牌打造成行业领导品牌，持续壮大盐津铺子品牌矩阵，打造品牌生态。

### 2、精耕全渠道战略，积极开发新市场

未来零售将回归本质，即用最低的成本、最高的效率完成商品流通，即从低效率渠道转向高效率渠道。公司将持续创新经营体系，根据不同渠道的特性精细化运营，全面激活每一个渠道的销售潜力。一是发力零食量贩。积极响应“零食很忙”“赵一鸣”等头部零食量贩企业模式创新要求，满足“零食有鸣”“爱零

食”“零食优选”等零食量贩企业的经营需要，深化合作力度，提升规模和市场占有率。二是强化多品类电商优势，加快线上发展步伐。以货架电商为基本盘，充分发挥多品类品牌优势，探索电商运营新路径、新方法，加速社交电商，保持线上销售快速增长。三是定量装聚焦核心品类，渠道下沉拓售点。鹌鹑蛋、辣卤魔芋、蒟蒻果冻、薯片、肉枣肉肠等定量装优质产品，深度触达消费者，完善区域客户配置，优化专项陈列，持续增加定量装售点。四是散装渠道持续深耕，布建新的根据地市场。坚持渠道下沉，持续耕耘三、四线以下城市销售渠道，加速拓展散装零食终端，力争用三年时间，把四川、山东、河南、江苏、浙江等省市，打造成新的根据地市场。我们将持续关注新消费趋势，消费分层、直播带货，持续深耕社区团购业务、即时零食，充分拉动营收净利双增长。

### 3、打造韧性供应链，用优质原料造精品

公司将以休闲食品智造为核心，向上游产业延伸，引导农产品向专业化、标准化、绿色生产和规模化种植养殖发展，深度融合下游新兴渠道，为消费者提供营养、健康、安全的新中式零食。一是继续向第一产线延伸，延伸产业链。新疆盐津公司投资 1 亿元，启动 5 万吨马铃薯全粉智能化生产加工项目一期工程，年内建成年产 1 万吨马铃薯（雪花）全粉生产加工基地，为公司核心品类薯片提供优质的大西洋马铃薯全粉原料；江西修水加快蛋皇纪二期 300 万羽鹌鹑养殖基地建设，将年内全面投入生产。二是升级电商物流中心：通过引进全数字化管理模式，打通线下仓储物流中心，满足电商业务高速增长的需要；三是发挥供应链体系功能：优化采购成本、持续推进技改，改善生产工艺，提升劳动效率和良品率，努力降低生产成本；全面应用 WMS 系统和 TMS 系统，提升仓储和物流效率。公司将对标行业标杆，深化建设和管理，打磨供应链韧性，构筑企业发展核心壁垒。

### 4、推进数字化升级，加速驱动企业现代化转型

公司将全面推进数字化工厂建设，在湖南浏阳、江西修水、河南漯河等生产基地，复制魔芋数字化标杆车间转型方案，上线 MES 系统，加强物联网连接，深化 ERP、MES、WMS、TMS、LIMS、CDP、PLM 的连接，引导生产向柔性定制化方向发展。公司将加快开发“工业互联网+绿色制造”应用场景，实现生

产效率和用能效率双提升；建设食品产业互联网，通过产业互联网整合产业链上下游，解决供需匹配问题，加强生产系统和营销系统的连接和协同，对客户需求做出更快响应。争取用三年时间建成国内首家中式零食灯塔工厂。

## 5、主动担当社会责任，持续开展社会公益活动

盐津铺子长期致力于科教事业、乡村发展、抗疫救灾和助学助困等社会公益事业，我们将主动担当社会责任，持续开展社会公益活动，重点关注教育事业和乡村发展，用企业的资金、技术、管理、品牌和市场优势，带动乡村产业，为乡村振兴做贡献。

未来已来，唯变不变！2024年，公司将继续强化战略引领，坚持创新驱动，聚焦价值创造，激发内生动力，凝聚合力，务实笃行，奋力推动企业高质量发展！

盐津铺子股份有限公司总经理

张学武

2024年3月27日