

河南双汇投资发展股份有限公司 关于《“质量回报双提升”行动方案》进展的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为促进企业价值提升，增强投资者获得感，提振投资者信心，河南双汇投资发展股份有限公司（以下简称公司）于2026年3月25日披露了《“质量回报双提升”行动方案》。方案发布后，公司积极落实相关工作，现将行动方案实施进展情况报告如下：

一、专注主业扎实经营，做强企业做大品牌

做好主业经营是企业质量提升的根本支撑。2026年上半年，公司实现肉类总外销量179.8万吨、同比增长14.9%，营业总收入281.8亿元、同比下降1.1%，归母净利润23.06亿元、同比下降0.8%，总体经营保持稳健。

（一）各产业协同发展，增强产业链竞争力

生鲜品业抓住行情机遇，加强新客户、新渠道、新网点开发，产销规模持续提升，生鲜品外销量82.3万吨，同比增长19.6%；肉制品业加强推新品调结构、拓新渠扩网络、增网点上规模，总体销量69.9万吨，同比增长9.1%，其中：传统渠道销量同比增长1.4%，实现止跌回升，新兴渠道销量同比增长43.8%，发展势头强劲；养猪业加强队伍能力建设，强化过程指标管理，养殖成本同比有所下降，受行情影响经营亏损；禽产业发挥一体化优势，养鸡业提指标降成本，宰

鸡业扩规模增效益，禽产品外销量 22.5 万吨，同比增长 24.7%，产业链实现扭亏为盈。

（二）深化市场专业改革，推动渠道运作提质增效

在产业协同的基础上，公司推出多项市场改革举措，应对渠道“碎片化”变革：成立重客管理中心，对全国重点商超和新零售平台进行统一管理，实现客户资源集约管理；组建特通销售团队，深耕特通渠道开发，精准开拓增量市场；启动肉制品精益销售试点战区，打造精益销售样板，为全面推行精益销售模式探路。结合精益销售实践，公司对肉制品销售架构进行升级，由品类发展模式转型为渠道发展模式，将事业部销售系统优化为特通渠道部、精益销售部等部门，全面转变经营思维，从传统客户管控转向市场深耕与客户赋能，推动企业与客户共同高质量发展。

（三）完善多元化产品矩阵，强化品牌建设传播

渠道拓展的同时，公司同步从产品端发力，围绕差异化、个性化、品质化的消费需求，启动“老品焕新+区域新品开发”计划，一方面通过产品健康化与高端化的迭代，深挖“双汇王中王”等国民品牌价值，加强史蜜斯、Argal 等高端定制化产品开发，强化竞争壁垒，保持品牌活力；另一方面发挥全国研发和工厂布局优势，对标各地口味偏好，开发麻酱香肠、榴莲流心肠、烧椒脆骨香肠等特色风味产品，持续增强产品与品牌竞争力。2026 年上半年，公司新产品销量同比增长 33%。

此外，公司聚焦品牌价值提升，持续加强营销创新。2026 年上半年，公司依托双汇、史蜜斯、富乐、简颂、卤福斋、智趣多等多元品牌矩阵，系统性开展各类营销活动：围绕春节等重大节日，开展“幸福汇到家”等主题营销，把握旺销时机，提升品牌声量；赞助体育赛事植入品牌广告，宣传“简颂”等产品健康

定位，迎合健康消费趋势；举办史蜜斯品牌 90 周年庆典暨亚麻籽猪肉新品联合发布会，引领肉制品健康升级，塑造品牌高端形象。

（四）搭建创新与赋能平台，厚植人才培育沃土

业务的持续发展离不开组织能力建设。2026 年 4 月，双汇研究院正式成立，作为争创国家肉品技术创新中心的重要平台，将承载攻坚关键技术、深化产学研融合、加大人才培养三大使命，为公司主业的技术升级和长期竞争力提升提供源头支撑。同时，公司建立生鲜品商学苑，帮助一线人员和业务伙伴提升市场实战能力；启动人力资源三支柱转型，推动 HR 团队从“事务型”向“价值型”转变；启动职级体系建设项目，为员工铺就多元的职业发展通道，多维度夯实人才基础，为业务增长赋能。

二、全力推进数字化革新，赋能企业高质量发展

为实现高质量发展，公司以数字化建设为引擎，推动管理与运营效率提升。2026 年上半年，公司聚焦业务价值落地，以技术赋能流程变革、经营提效为核心，扎实推进各项数字化建设工作，并取得阶段性成效。

（一）全面推进 ERP 升级项目，推动业务流程数智变革

肉制品板块依托 AI 技术搭建多工厂订单自动分配系统，综合评估距离、成本、产能等因素，用 AI 自动派单替代传统人工模式，实现生产效能最优化；配套构建抽样检验、质量接收、产品定级等品控模型，覆盖品控关键环节，强化生产品质管控。

生鲜品板块搭建 AI 智慧分割模型及产销平衡、订单平衡、生产调度、工厂调拨、事业部调拨五大业务工作台，上线自动化毛利预测评估体系，精准支撑经营决策。

财务板块完成云商市场费控系统升级，并集成汇财通、汇融通等多个外围系统，打造一体化财务共享中台，实现费用报账、资产管控等全流程智能化，大幅提升财务管控效能。

HR 板块搭建全员人才标签与数据管理体系，搭建人事共享平台、智能排班及薪酬自动计算等模型，梳理岗位设置，优化运营流程，全面提升人事管理效率。

（二）落地多项数字化工具，助力经营与管理提效

生产数字化方面，公司深化 AI、BI 技术应用，完成多厂区视频 AI 监控升级，实现关键应用场景异常行为的自动预警与闭环处置；实现肉制品工厂无纸化运营，践行绿色发展理念的同时，进一步提升数据流转效率与质量。

市场数字化方面，公司“新云商”系统迭代完善，市场数字化工具持续升级，渠道数据实现可视化，为市场分析提供有力抓手；创新开展物码营销，上线后日均扫码量超 5 万人次，实现营销投放、数据管控、消费者激励全链路数字化；依托“新云商”系统，实现终端费用激励直达，规范费用管控，提升运营效率。

管理数字化方面，基于 AI+BI 架构，搭建覆盖养殖、销售、财务等多个领域的数据分析模型，为决策提供数据支撑；持续推进办公无纸化与管理数字化，财务环节基本实现无纸化，OA 审批效率显著提升，招聘、招采等数字化平台高效运转，职能管理效能稳步提升。

三、不断提升治理水平，促进企业可持续发展

良好的公司治理是保障股东权益的基石。2026 年上半年，公司共计召开 1 次股东会、2 次董事会、4 次董事会专门委员会及 1 次独立董事专门会议，相关会议的召开流程及审议程序均符合相关规定。公司持续完善内控体系建设，制定并披露《选聘会计师事务所管理制度》，修订《高级管理人员薪酬考核方案》，从制度层面加强约束，保障企业规范运作，夯实股东权益保护的治理根基。

为持续提升董事和高管的履职能力，公司组织全体董高参加了河南上市公司协会举办的 2026 年监管新规解读培训，深入学习《上市公司治理准则》《关于短线交易监管的若干规定》等新规，强化其对监管要求的理解和掌握，切实约束好自身行为，发挥“关键少数”的积极作用。公司召开 2025 年度股东会时，为方便中小投资者参会，增设扫码报名方式，并通过短信及时反馈参会信息，确保投资者顺利参会。

公司不断加强治理能力，持续夯实管理基础。一是扎实开展质量提升专项整治，通过升级人力资源、健全制度机制、提升检测能力、加强数字化赋能等举措，进一步完善食品安全质量保障体系；二是积极推行 OKR 目标管理，逐级拆解经营目标，统一工作导向、强化协同联动，提升整体执行效能。

四、持续强化信息披露，有效传递企业价值

信息披露是企业价值呈现的重要手段。2026 年上半年，公司合计披露 36 份公告或文件，涵盖定期报告、董事会决议、股东会通知、股东会决议等，未出现补发、更正等情形。为客观反映行业现状及趋势，公司在《2025 年度报告》中引用官方数据制作我国近年肉类产量、人均肉类消费量、生猪屠宰量等图表，帮助投资者更加清晰地了解行业发展情况。此外，公司在 2025 年度和 2026 年一季度业绩交流纪要中，采用图表形式详细列示了各业务分部的经营数据，便于投资者直观了解公司经营情况，辅助其进行投资决策。

为与投资者保持良好沟通，主动做好企业价值传递，公司在定期报告发布后，及时召开业绩说明会，与投资者深入交流企业情况，会后公开发布交流纪要，保障广大投资者的知情权。公司例行举办 2025 年度业绩网上说明会，通过网络形

式为参会中小股东答疑解惑，增进中小股东对公司的了解与认同。此外，公司通过互动易平台、热线电话等方式，保持与股东的日常沟通，及时回应投资者关切。

五、坚持回报股东理念，保障股东合法权益

持续稳定的现金分红是重视股东回报理念的直接体现。2026年上半年，公司制定并实施2025年度利润分配方案，方案于2026年4月16日获得股东会批准，于2026年4月29日实施完毕，确保股东及时获取分红收益。至此，公司坚持连续二十六年进行现金分红、未发生过中断，有效维护利润分配政策的持续与稳定，切实让投资者享受到企业发展的成果。

未来，公司将以《“质量回报双提升”行动方案》为指引，持续从经营提质、治理提效、信息透明、回报共享等方面协同发力，稳步提升企业内在价值，增强股东投资信心，为资本市场健康发展助力。

特此公告。

河南双汇投资发展股份有限公司

董事会

2026年8月29日