

天津桂发祥十八街麻花食品股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2023 年度公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规的相关规定，在全体股东的支持下，以党的二十大精神为指引，坚持以高质量党建引领业务高质量发展；认真履行股东大会赋予的职责，贯彻落实股东大会的各项决议，持续规范公司治理，切实维护公司利益及股东权益，引领企业积极转型突破、扭亏为盈取得经营佳绩。现将 2023 年度董事会工作情况报告如下：

一、2023 年度公司经营情况回顾

（一）主要经营数据

2023 年，公司实现营业总收入 5.04 亿元，同比增长 113.20%，归属于上市公司股东的净利润 6,103.50 万元，同比增长 187.54%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司总资产 10.58 亿元，较去年期末增长 2.47%；归属于上市公司股东的所有者权益 9.82 亿元，较去年期末增长 3.25%。

（二）重点经营工作情况

2023 年，公司重点利用消费复苏、旅游复苏机遇，大力恢复传统业务，快速拉动业绩回升，实现了业绩扭亏为盈；放宽思路调整产品结构、积极投入品牌营销，品牌影响力显著提升，销售覆盖面逐步扩大，为下一步规模提升、布局全国市场做好铺垫。具体包括：

一是借力市场复苏，传统核心业务快速恢复。

公司通过对政策调整、旅游市场复苏的正确把握，将工作重点集中于全力恢复传统核心业务，分别针对传统节庆礼品消费、旅游商务消费两类主要市场，在产品、渠道和品牌宣传上调整策略、快速拉动业绩回升，取得较好经营业绩，顺利完成预算指标。

二是建设老字号品牌集合店，经营有亮点、市场有热点。

公司作为天津市老字号协会会长单位，既要承担老字号传承发展的责任，又要充分利用品牌影响力和号召力引领老字号发展。经过一年来的积极筹划和准备，

公司以南楼食品广场为载体打造“老字号品牌集合店”，建设成为“天津运河文化”主题沉浸式消费体验中心，洽谈、吸引天津乃至全国老字号、知名品牌入驻，打造天津老字号品牌商业新地标，是公司经营的新尝试、新亮点。2024 年年初开业，汇集了大白兔、全聚德、狗不理、耳朵眼、果仁张、杨柳青年画等 40 余家知名品牌，其中大白兔、全聚德为天津首店，涵盖 500 余种特色产品；吸引广大市民打卡、购物，媒体争相报道，市场反应热烈。

三是品牌宣传高效投入，市场影响力显著提升。

公司重点加大了品牌宣传和广告投入，主流官方媒体主动发声、传播品牌故事，积极参加全国大型展会、展示传统技艺，关键交通枢纽、地标建筑投放广告、宣传品牌，市场舆论反馈热烈，市场关注度显著提升。

四是确立全国市场开拓思路，电商、经销渠道有抓手。

在传统业务恢复的基础上，开拓全国市场是公司多年持续努力的方向。年初公司确立了产品划分“礼品”“休闲”两个方向，以休闲产品发力电商、开拓全国市场的主体思路，以此指导电商业务搭建方向、确立与第三方合作方案并着手布局；经销渠道确立外埠市场开发步骤、销售管理体系，前期工作有条不紊。

五是调整募投建设方案，奠定下一步发展基础。

基于市场环境变化和战略布局，公司调整了募投项目建设规划，优化资金投入，在产能安排上新增清真麻花生产线、速冻糕点生产线及方便食品生产线；在渠道布局上，继续增开直营店、改造升级老旧店铺，新增电商平台建设及品牌推广投入，补齐短板；新增数字化管理平台建设项目，大力提高管理运行效率，促进数字化转型。

六是党建引领高质量发展。

2023 年，公司坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，落实好主题教育、组织增强、干部人才、品牌传播、正风肃纪等方面重点任务，有力推动党的建设和企业发展再上新台阶，群团组织服务效能不断增强。扎实开展共青团主题教育，做深做优青年志愿服务活动，搭建平台激发青年竞优和成长成才。重视职工权益、深化和谐劳动关系，开展劳动技能竞赛、职工歌唱大赛等活动，荣获天津市河西区工会创新示范品牌项目称号。结合生产实际开展好重点时期安全生产保障、劳动保护监督检查等安全生产相关工作，强化隐患排查，杜绝事故

隐患，提升应急处置能力，健全应急队伍建设，强化安全生产宣传培训，取得了良好的实际效果，得到市区主管部门的肯定和认可。

（三）公司治理与规范运作情况

1. 完善制度体系，规范落实独立董事工作要求

为进一步优化公司独立董事制度，保障独立董事有效履行职责，公司于 2023 年 12 月 11 日召开第四届董事会第十七次会议、于 2023 年 12 月 27 日召开 2023 年第二次临时股东大会，根据《上市公司独立董事管理办法》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等法律法规及规范性文件的修订，对《公司章程》《独立董事工作制度》及涉及独立董事履职的专门委员会工作细则等相关制度进行了全面修订，并制定了《独立董事专门会议制度》，有助于促进公司规范运作，进一步保护中小投资者合法权益。

2. 顺利完成独立董事、监事补选及高级管理人员聘任

经公司 2023 年第一次临时股东大会、职工代表大会审议通过，公司完成了第四届董事会独立董事及第四届监事会职工代表监事的补选工作，确保董事会、监事会顺利运行、规范运作。考虑公司经营发展需要，经公司第四届董事会第十二次会议、第四届董事会第十五次会议审议通过，完成了公司财务总监和副总经理的聘任，进一步完善公司“三会一层”治理结构，助力公司持续健康发展。

3. 持续提高董监高人员履职能力，推动公司规范化运作水平提升

2023 年，公司组织董事、监事、高级管理人员等关键少数人员参加了监管机构及上市公司协会组织的公司治理及董监高履职专题培训、上市公司典型违规处罚案例讲解培训、独董制度改革专题培训等系列培训，对最新的法律法规、监管要求、规则解读等及时传达、深入学习，进一步提高董监高人员的履职能力、合规意识和风险管理能力，推动公司整体治理水平的提升。

4. 加强内幕信息管理，严格履行信息披露义务

公司严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规、规范性文件及《公司章程》等的有关规定，做好内幕信息的流转、保密工作，强化信息披露会审，严格控制内幕信息知情人的范围，提高公司股东、董事、监事、高级管理人员及其他内幕信息知情人的法制、自律意识。就

需要披露的重要事项,严格遵守信息披露相关规定,认真自觉履行信息披露义务,及时报送并在指定媒体披露相关文件,保证信息披露的公平、真实、准确、及时、完整。

5. 强化内控管理

报告期内,公司规范开展内控工作,内审部门每季度向董事会审计委员会提交内部审计工作报告,持续监督公司内控执行情况。进一步强化内控管理,结合公司数字化管理平台的建设,整合协同办公平台与各业务系统,优化业务流程,促进公司内控制度的有效落实,保证内控制度全面执行到位。系统梳理经营过程中面临的风险点并制定详细应对措施,强化风险意识,层层签订安全管理责任书,落实全员安全生产责任,公司生产经营安全、有序进行。

6. 维护投资者关系

报告期内,公司高度重视投资者关系管理工作,践行以投资者为本的理念,建立完善与投资者的良好互动关系。一方面,公司主动开展年报、半年报业绩说明会,邀请投资者、调研机构现场参观调研,组织线上调研交流活动,介绍、展示公司经营发展情况,解答投资者关心的问题;另一方面,利用投资者热线、互动易、邮箱等渠道与投资者进行沟通交流,高比率回复投资者问题,同时收集投资者的问题、建议,向董事会及管理层进行反馈,畅通公司与投资者双向沟通渠道;第三,积极参与投资者保护教育宣传活动,利用公司文化馆、线下门店等场所以及微博、公众号等,开展了“3·15 投资者保护主题教育活动”“5·15 全国投资者保护宣传日”“股东来了”“全面注册制‘津’彩向未来——投资者服务嘉年华活动”等系列投保活动,不断深化和落实投资者保护教育工作,展现公司经营发展理念、主动承担上市公司社会责任。

二、公司董事会日常工作情况

(一) 董事会运行情况

2023年,公司董事会认真履职,严格按照《公司法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等法律法规和《公司章程》等的规定审慎行使权力,全年共召开6次董事会会议,会议的召集和召开程序符合相关法律、法规的规定,召开具体情况如下:

1. 2023年4月20日,公司召开了第四届董事会第十二次会议,审议通过了:
 - (1) 《2022年度总经理工作报告》;
 - (2) 《2022年度董事会工作报告》;
 - (3) 《2022年度财务决算报告》;
 - (4) 《2023年度财务预算报告》;
 - (5) 《2022年度内部控制自我评价报告》;
 - (6) 《2022年度关于募集资金存放与使用情况的专项报告》;
 - (7) 《2022年度公司控股股东及其他关联方非经营性资金占用及其他关联资金往来、公司对外担保情况说明》;
 - (8) 《2022年度利润分配预案》;
 - (9) 《2022年年度报告及摘要》;
 - (10) 《关于聘请2023年度审计机构的议案》;
 - (11) 《关于调整公司组织架构的议案》;
 - (12) 《关于聘任公司副总经理的议案》;
 - (13) 《关于高级管理人员2023年度薪酬方案的议案》;
 - (14) 《关于使用暂时闲置自有资金购买短期理财产品的议案》;
 - (15) 《关于提议召开2022年年度股东大会的议案》。
2. 2023年4月26日,公司召开了第四届董事会第十三次会议,审议通过了:
 - (1) 《2023年第一季度报告》;
 - (2) 《关于修订〈董事会审计委员会工作细则〉的议案》;
 - (3) 《关于修订〈内部审计制度〉的议案》。
3. 2023年8月18日,公司召开了第四届董事会第十四次会议,审议通过了:
 - (1) 《2023年半年度报告及摘要》;
 - (2) 《2023年半年度关于募集资金存放与使用情况的专项报告》;
 - (3) 《2023年上半年公司控股股东及其他关联方非经营性资金占用及其他关联资金往来、公司对外担保情况说明》;
 - (4) 《关于补选第四届董事会独立董事的议案》;
 - (5) 《关于补选董事会专门委员会委员的议案》;
 - (6) 《关于修订〈财务管理制度〉的议案》;

(7) 《关于部分募投项目调整并延期的议案》；

(8) 《关于提议召开 2023 年第一次临时股东大会的议案》。

4. 2023 年 9 月 19 日，公司召开了第四届董事会第十五次会议，审议通过了：

(1) 《关于聘任公司财务总监的议案》；

(2) 《关于聘任公司副总经理的议案》；

(3) 《关于拟聘任高级管理人员 2023 年度薪酬方案的议案》。

5. 2023 年 10 月 30 日，公司召开了第四届董事会第十六次会议，审议通过了《2023 年第三季度报告》。

6. 2023 年 12 月 11 日，公司召开了第四届董事会第十七次会议，审议通过了：

(1) 《关于修订〈公司章程〉的议案》；

(2) 《关于修订〈股东大会议事规则〉的议案》；

(3) 《关于修订〈董事会议事规则〉的议案》；

(4) 《关于修订〈独立董事工作制度〉的议案》；

(5) 《关于制定〈独立董事专门会议制度〉的议案》；

(6) 《关于修订〈董事会审计委员会工作细则〉的议案》；

(7) 《关于修订〈内部审计制度〉的议案》；

(8) 《关于修订〈董事会提名委员会工作细则〉的议案》；

(9) 《关于修订〈董事会薪酬与考核委员会工作细则〉的议案》；

(10) 《关于修订〈董事会战略委员会工作细则〉的议案》；

(11) 《关于修订〈募集资金管理办法〉的议案》；

(12) 《关于提议召开 2023 年第二次临时股东大会的议案》。

(二) 董事会组织召开股东大会并执行股东大会决议情况

报告期内，公司召开了 2022 年年度股东大会、2023 年第一次临时股东大会及 2023 年第二次临时股东大会。董事会严格履行职责，根据《公司法》《证券法》《公司章程》等法律法规的要求，规范组织召开股东大会，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。

(三) 董事会各专门委员会履职情况

公司董事会下设四个专门委员会，分别为战略委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、审计委员会。各委员会严格依据《公司法》《公司章程》等及各专门委员会工作细则规范运作，就相关事项进行研究、讨论，提出意见和建议，为董事会科学决策提供参考。

1. 战略委员会

公司战略委员会根据《公司法》《公司章程》《董事会战略委员会工作细则》及其他相关规定，积极履行职责，全面贯彻党的二十大精神，着眼公司大局，结合宏观经济形势，对公司经营状况和发展前景进行了深入分析和探讨，审议通过公司 2023 年度战略规划实施方案，助力公司抓住市场复苏机遇，扭亏为盈取得经营佳绩。

2. 薪酬与考核委员会

2023 年，薪酬与考核委员会积极履职尽责，严格按照相关法律法规对公司董事、高级管理人员履职情况进行检查，对薪酬方案执行情况进行监督。报告期内，第四届董事会薪酬与考核委员会召开了 2 次会议，综合考虑行业整体水平和公司实际情况，制定并审议了高级管理人员 2023 年度薪酬方案及报告期内新任高级管理人员薪酬方案，供董事会决策参考。

3. 提名委员会

提名委员会根据《公司法》《公司章程》《董事会提名委员会工作细则》及其他相关规定规范运作。报告期内第四届董事会提名委员会召开 3 次会议，对 2022 年度提名委员会工作作出总结，审议补选第四届董事会独立董事、聘任公司副总经理、财务总监等事项，严格把控相关人员任职资格和选聘程序，切实履行了工作职责。

4. 审计委员会

审计委员会根据《公司法》《公司章程》《董事会审计委员会工作细则》及其他相关规定勤勉履职。报告期内，第四届董事会审计委员会共召开 8 次会议，就公司定期报告、募集资金存放及使用情况、续聘审计机构、聘任财务总监、内部审计工作计划及工作报告、内部控制自我评价报告等议案进行了审议；严格按照相关法律法规规定及公司内控制度的要求，对公司日常财务状况和经营情况持续监督，进一步强化内控制度的执行，提升公司规范运作水平。年报编制期间，

积极开展公司内、外部审计机构的沟通，督促会计师事务所认真、按时完成年报审计工作。

（四）独立董事履职情况

公司独立董事均根据相关法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等要求，忠实勤勉的履行独立董事职责，积极出席相关会议，认真审议各项议案，充分利用各自的专业特长，对公司重大决策做出客观、公正的判断，对公司经营策略、产品创新以及技术改造等方面提出了诸多专业可行的建议，为董事会的科学决策提供了有效保障，切实维护了公司利益和全体股东的合法权益。

报告期内，独立董事召开了1次独立董事专门会议，就年度审计工作安排及审计重点等事项与公司内审部门、财务部门及会计师事务所进行了充分沟通并提出建议；此外召开专题会议，听取公司关于募投项目调整的汇报，就相关问题开展积极讨论，行使独立董事职权，充分发挥独立董事的参与决策、监督制衡、专业咨询作用。

三、下一步重点工作

公司将始终坚持“坚定主业，守正创新”的经营理念，以“特色礼品筑牢发展根基、休闲产品开辟全国市场”为战略主线，围绕主业进行产品、技术、渠道、品牌、管理全方位的突破升级，打造“桂发祥特色文化品牌”，积蓄动力、焕发活力，力争实现“主业做强，管理高效，规模提升，覆盖全国”的未来发展目标。下一步重点工作如下：

（一）四大支柱、三个定位，夯实主业基础

公司自有品牌产品按照“麻花”“糕点”“方便食品”“OEM产品”四大品类形成四大支柱，聚焦“礼品”“休闲”“民生”三个层次的市场定位，形成丰富的产品体系。

1. 麻花做强细分行业领头羊

作为麻花细分行业的知名品牌，公司将进一步通过传统技艺和现代科技的结合，实现生产工艺、生产技术的革新，使产品更符合消费者需求，保持在细分行业的技术领先地位；同时优化产品类别架构、有针对性地进行市场布局：

一是礼品类产品抓住“旅游特产”“非遗传承”的优势，凸显产品的地域特色、传统技艺、文化内涵，把产品做精做细的同时，增加产品的文化性、情感性、趣味性，做响“天津名片”。

二是休闲类产品进一步丰富，迎合新消费群体需求，引入新食品元素、流行口味，同时在产品包装上作出新意，主打线上渠道、新兴销售平台，面向全国市场，拓展销售覆盖面，提升市场份额。

三是清真类麻花提升产能规模，建立多层次产品结构，形成完整的产品体系，满足不同消费群体需求。

2. 品质糕点占领主力市场

依托品牌优势，糕点业务将以“品质领先，价格亲民”为定位，逐渐建立市场认知、提升市场认可度，在品牌影响力较强的北方市场占有一席之地：

一是着力提升产品质量、生产规模，通过设备改进、技术升级提升生产能力和人工劳效，同时严抓产品质量、赢得市场口碑，打磨生产工艺、形成核心优势，筑牢护城河。

二是优化精简现有品类，围绕“大众亲民”“日常休闲”的市场需求精简产品，集中优势力量打造多款拳头产品，培育成和麻花一样的消费者指定购买产品；

三是依托技术引进开发新产品系列，结合直营渠道布局，开发冷链配送半成品糕点、现制现售糕点、面包、西式蛋糕等产品，以日常民生类高频消费产品作增量。

3. 方便食品打响“天津特色”

继续聚焦消费热点，持续将“天津风味”方便速食化，开发更多特色方便食品，配合新营销手段、讲好天津故事，引领天津风味特色小食走向全国：

一是扩充“嘎巴菜”产能，提升其规模化生产能力，随着销售的推进逐步实现规模效益，打造公司又一明星产品，成为天津新名片。

二是实现“天津特色风味米制点心”糕干的规模化生产，将天津地域特色的糕干小点，借助速冻工艺，以“现制现售”和“方便速食”两种形式，开发更广阔的市场空间。

4. OEM 补充助力渠道拓展

充分利用 OEM 响应市场快、定制化、轻资产的特点，围绕“民生”“日常”

“休闲”的消费需求，挖掘赋能有潜力的产品，创造业绩增量：

一是“大单品+特色产品”形成矩阵，千万级大单品甘栗继续发力、成倍增长，培育多个千万级、百万级单品，以特色、优质、健康为核心开发更多产品。

二是结合渠道特点，以礼品类、民生类产品为主，补充直营渠道自有品牌产品；以特色、休闲类产品助力线上渠道和全国市场布局。

（二）休闲产品开辟全国市场，构建业绩增长新引擎

转型开辟新战场是公司实现跨越式发展的必由之路。在特产礼品业务日渐成熟、站稳脚跟的情况下，公司将征战休闲产品更广阔的市场，突破单一市场瓶颈向全国市场迈进，成为规模提升、业绩增长的新引擎。

一是在生产自动化上着力突破，降低休闲类麻花、糕点产品的人工成本，在质、量俱优的前提下为布局全国市场提供空间。

二是结合渠道需求、消费趋势开发新品，既能体现品牌特点和优势，又能符合线上渠道、全国市场的布局需要，自产或结合 OEM，让产品丰富成系列。

三是按照休闲市场特点建立销售渠道体系，匹配适宜的宣传营销活动，线上渠道销售规模逐年提升，市场布局按区域逐年拓展。

（三）打造桂发祥特色文化品牌，闻名全国、发挥效益

公司要抓住桂发祥品牌走向全国的历史机遇，进行品牌文化传播，以“老字号品牌”+“津味文化”构筑品牌营销，进一步深挖品牌内涵，打造桂发祥特色文化品牌，最大化的发挥品牌效益。

一是将品牌文化属性具象化，品牌与旅游、与文创相结合，延伸业务、跨界合作，开发多元化、个性化的高质量文创产品、旅游纪念品，策划主题活动、参与文创活动，不断深化品牌形象。

二是对传统线下渠道加大广告投入，公司将继续在交通枢纽、重点商区进行广告投放，充分利用全国各地展会借力宣传推广。

三是借力线上及新媒体渠道，利用短视频内容营销、新型品牌宣传手段，与用户建立更亲密的联系，老顾客有念想，新群体有话题，助力品牌形象的传播和推广，提升品牌在全国市场和新消费群体的认知度和影响力。

（四）“直营店”+“老字号品牌集合店”做强直营渠道

1. 直营店做强服务、灵活管理，增加布点

（1）打造优质服务成为直营店招牌

把“打造优质服务招牌”作为下阶段直营店管理重点，在标准化管理基础上强化“特色服务”，一是加强店员培训，提升导购业务能力和服务水平，强化考核评价；二是“现制现售”专区丰富糕点、面包、轻餐饮等品类，增加店铺功能；三是开发门店小程序，提供便利增值服务等，提升消费者的体验感和满意度，以优质服务和顾客口碑吸引客流、提高到店频率。

（2）探索灵活管理政策，提高店效

直营门店作为公司业绩的中流砥柱，要在标准化管理的基础上进一步探索灵活、激励式管理政策，依靠数字化管理平台的技术支持和数据分析，在门店选品、促销、特色服务方面给予店铺一定的自主权利，并制定适宜的奖励政策，进一步激发直营店活力，提高盈利水平。

（3）继续增加直营店布点

在天津本地尚未覆盖的新兴商圈、社区、旅游景区继续增开直营门店，特别是城郊区域；在北京、上海等品牌影响力较强地区，开设品牌旗舰店，并与经销渠道配合开拓市场。

2. 完善“老字号品牌集合店”新商业模式

第一，完善和优化桂发祥南楼食品广场“老字号品牌集合店”，既要在品牌引进、品类丰富上继续发力，推进知名品牌“天津首店”、特色旗舰店的开设；又要强化凸显老字号品牌集合店的“体验感”，地方特产、文创产品、餐饮小食、社群交往等多业态组合，做足商业新地标。

第二，将“老字号品牌集合店”作为企业形象、品牌文化的最佳展示地，彰显企业品牌文化内涵、市场影响力及号召力，富有文化内涵、话题感、互动式的营销活动常搞常新。

第三，以南楼老字号品牌集合店为先行试点，探索自营、联营、经销、租赁等综合、灵活多样的经营模式，培养专业管理团队、形成较为成熟的管理运营模式，逐步推广建设。

（五）经销+电商覆盖全国

1. 经销渠道拓展京、沪及周边

经销渠道以北京及其周边、上海及其周边两个重点区域进行布局，以销售品

牌特色休闲产品、速食便利产品为主，针对所在区域特点，选择特产礼品店、连锁食品店、KA 等销售渠道，由北京联动河北、山西、山东等华北片区，由上海扩展杭州、苏州、扬州等华东片区，逐步拓宽销售覆盖面。

2. 电商渠道结合品牌推广，覆盖全国

一是电商渠道统一布局、形成合力，提升销售能力。转变电商运营思路，通过对电商渠道的整体提升规划和流量的投放布局，在新兴电商平台开设店铺及直播间，利用直播、头部达人合作等多种引流方式，提升电商渠道整体关注度、销售转化率，多平台形成合力，进一步拓宽电商营销渠道，提升电商渠道销售占比。

（六）数字化赋能，高质量管理运营

一是搭建“数字化管理平台”，在现有“业务财务一体化”的基础上，通过数据的高效分析、运用，整合协同办公平台与各业务系统，实现流程优化与自动化；提供管理决策建议，实现“业务、财务、管理全面数字化”。

二是门店数字化智能运营，开发社区团购、小程序矩阵、私域商城、直播购物等数字化应用；通过数据分析、数据应用，反馈指导渠道精准营销，实现会员数字化；形成数据资产，反馈到产品研发，市场化导向研发生产，实现“产品数字化”。

（七）完善人才培养和薪酬体系，激发内部动力

1. 进一步完善职工成长通道，搭建专业人才发展的平台，与高校合作，发挥示范效应，双向建设产学研实践基地，共建人才培训实践基地；开展岗位服务技能系列活动，通过“树典型、学先进、比技能”，以“传帮带”的形式带动全体员工提高自身素养和水平。

2. 建立科学的薪酬体系和绩效考核体系，优化全员绩效考核，探索多种考核激励手段，调动员工积极性，激发内部发展动力；将老字号品牌文化内涵、“工匠精神”融入企业文化建设中，创新工会工作，增强员工认同感、归属感，为公司发展壮大凝聚强大力量。

（八）利用资本市场工具，优化市值管理

公司注重市值管理，建立以公司价值为核心的市值管理体系，实现以业绩增长推动市值提升、市值管理助力企业发展的良性循环，提高上市公司质量。

1. 建立完善市值管理体系

一是以提高公司核心价值为基础，坚持“坚定主业，守正创新”的经营理念，提升业绩、做强主业；二是以依法治理、合规运营为底线，持续完善公司治理结构和制度规范，保证信息披露合法合规，强化落实企业内控建设，不断夯实责任、扎紧“制度篱笆”；三是积极回报投资者，坚持现金分红，同时根据市场情况，利用回购、增持等市值管理工具，增强投资者信心；四是优化投资者关系管理，坚持完善优化投资者交流通道，举办业绩说明会、现场调研活动、参加行业策略会等，传递公司价值，增加与投资者的理解信任，形成与投资者良性互动。

2. 外延拓展，助力规模扩张

一方面，基于主业发展的需求，从食品制造、销售渠道角度，积极寻求与主业协同度高、规模匹配的项目标的，以丰富产品类别、拓展渠道布局；另一方面，从企业长远持续发展角度，寻求与食品相关的行业、老字号品牌等新业务、新板块优质标的，发挥公司自身优势经验，培育、拓展新领域业务，增强企业竞争力和抗风险能力，助力企业规模提升，做大做强。

下一步，公司将坚持党建引领，以高质量党建引领企业高质量发展。董事会将认真落实股东大会工作部署，围绕公司战略目标，组织和领导公司“在传承中创新，在创新中发展，在发展中壮大”，持续擦亮老字号金字招牌，勇攀高峰，再创辉煌！

天津桂发祥十八街麻花食品股份有限公司

董事会

二〇二四年四月八日