

证券代码：605089

证券简称：味知香

## 苏州市味知香股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-008

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位</b>	羊角基金、甬兴证券、个人投资者
<b>时间</b>	2023年11月
<b>地点</b>	现场会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监兼董事会秘书谢林华 证券事务代表王甜甜
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、基本情况介绍</b></p> <p>公司2023度三季度实现营业收入2.02亿元，较上年同期下降11.89%，实现归属于上市公司股东的净利润0.33亿元，较上年同期下降18.76%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润0.32亿元，较上年同期下降16.93%。报告期内，公司募投项目“年产5千吨的食品用发酵菌液及年产5万吨发酵调理食品项目”其中的“年产5万吨发酵调理食品项目”已实现投产，产能将随着实际经营需求逐步释放，“年产5千吨的食品用发酵菌液项目”目前正在试生产中。新产能的落地能够实现对现有工艺条件的升级，在优化产品口感的同时提升产品质量，为提高产品供货能力和稳定性提供了保证，为公司未来更好的发展形成助力。</p>

## 二、提问

### 1、问：为什么公司选择批发端、零售端分开生产？

答：目前公司新厂生产零售端“味知香”产品，老厂生产批发端“馐玉”产品。渠道两端客户对产品的需求各有不同，零售端产品对产品口味有更高的要求，批发端对产品形状、数量等有更高的要求，现今两端进行分开生产，有利于公司资源更好的利用。

### 2、问：闭店数量较多的原因以及明年开店的计划与扶持政策？

答：加盟店闭店数量一定程度上受到了大环境的影响，加盟店店主在今年并未看到市场环境相较于前两年明显好转的迹象，部分门店选择了闭店；同时，公司今年以来开展门店优化升级的行动，与一些经营情况不佳的加盟店店主主动去交流问题，寻求改善，对部分门店采取了主动闭店的措施。两者叠加下，整体门店关店数量较多。

公司后续将集中资源，继续扩大门店开拓力度，尤其是针对华东区域的开拓，随着公司信息化管控手段的优化升级，会鼓励一些优秀的加盟店店主去开二店、三店等，随着经济的恢复，客户信心也能实现有所改善，同时会对开店速度有促进作用，未来或许有不错的表现。

### 3、问：牛肉类产品同比下降的原因？

答：由于受到宏观经济环境的影响，消费降级的现象比较明显，相对于牛肉类等高货值的产品，消费者更偏向于购买家禽类、猪肉类等低货值产品。

### 4、问：新产能的投产情况是怎样的以及后续计划情况

答：目前公司新厂已经实现了投产，前期先投入一半的产

	<p>能，后续产能将随着实际经营需求逐步释放。通过几个月的生产转移动作，现已基本实现了零售端产品在新厂生产，批发端产品在老厂生产，对不同渠道客户的产品需求能够进行区分研发及生产，产能瓶颈问题得以解决，下一步公司将规划如何快速实现产能爬坡，加速公司发展。</p> <p><b>5、问：公司线下加盟店的配送周期是多久？</b></p> <p><b>答：</b>公司根据门店不同距离进行配送，近距离的大多为每日配送或隔天配送，远距离为一周配送一次。在加盟店开业初期，公司业务员会对加盟店店主进行开业指导，根据店铺周边情况推荐订货产品及数量，且公司产品规格较小，送货频率较高，整体加盟店不会产生较大的产品积压情况，从而保证产品的新鲜。</p> <p><b>6、问：后续产品研发的情况是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>公司一直以来走多品类发展路线，打造满足家庭一日三餐的消费场景，不断配合消费者口味的变化。公司保持新品不断开发的频率，并对一些市场反馈不佳的产品进行及时淘汰更换。目前“馥玉”与“味知香”品牌不同渠道产品实现分开研发和生产，更能满足不同渠道客户的需求，同时随着新厂投入使用，为了应对目前消费降级的现象，公司后续可能将针对一些低货值的产品增加开发力度。</p>
附件清单(如有)	无