

证券代码：605337

证券简称：李子园

浙江李子园食品股份有限公司投资者关系活动记录表
(2024年半年度业绩说明会)

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年半年度业绩说明会的投资者
时间	2024年9月10日 10:00-11:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理兼董事：朱文秀 董事会秘书：程伟忠 财务总监：孙旭芬 独立董事：肖作平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：</p> <p>1. 为何公司的线下经销商数量在增长，但销售额却持续下滑，公司对于线下渠道的发展颓势，是否采取了必要的手段进行有效的干预和激励？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司线下经销商数量的增长与销售额的下滑是由于多方面因素导致的，包括市场竞争加剧、消费者需求变化等。公司已经采取了一系列措施进行有效的干预和激励，如深化市场精耕、渠道拓展，积极开发新兴市场，搭建客户框架及重点渠道框架，加强业务团队建设和经销商管理等。感谢</p>

您对公司的关注！

2. 为何很多渠道反应，线下端只有李子园的原味甜牛奶和草莓味甜牛奶售卖，但却没有其他口味售卖，公司的新产品和新口味的线下推广是否存在困难和障碍，亦或是受制于产能因素？

答:尊敬的投资者您好，公司的新产品和新口味的线下推广主要受市场渠道的接受度和消费者喜好程度的影响。公司会根据市场反馈和消费者需求，逐步推广其他口味的产品。感谢您对公司的关注！

3. 李子园二季度线上端爆发明显，主要得益于代言人及相关周边产品的售卖。线上端如何在下半年能维持这种较高的销售增长率，公司在下半年对线上端的销售有何计划和目标？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！线上端在上半年借助代言人势能打开了整体的销售开端，下半年会开发出更多符合现今Z时代的新产品，借助新产品势能帮助线上端口能够长期稳健发展。同时公司将借助代言人成毅的号召力和影响力把线上端口的产品全面铺向市场。感谢您对公司的关注！

4. 李子园上次回购的价格在13元以上，现在股价跌到8元了，与公司股权激励的员工价7.5元仅一步之遥。当前的股价却迟迟不见公司继续回购，却看到公司拿着闲置资金去做低收益的理财，这如何理解？公司对股价是如此没有信心么？股价未来发展一年的发展还跑不赢理财么？

答:尊敬的投资者您好，公司为增加员工积极性设置员工股权激励计划，员工股权激励计划股权源于二级市场股票回购。自回购后，受整体市场环境景气度原因，目前公司二级市场股票价格处于低位波荡。公司货币资金保有量主要受投资进度安排、日常营运资金安排和债务偿还安排影响。公司回购计划结合公司实际经营情况进行实施，公司将通过保证经营质量、持续稳定分红等措施提高投资者回报，感谢您对公司的关注！

5. 公司新产品运气气泡奶和每日五黑上市后的销售情况如何？目前线下端这几款新品的覆盖率是多少？公司计划未来该类新品的线下端覆盖率达到多少？

答:尊敬的投资者您好，新产品运气气泡奶和每日五黑现按

照营销计划正常推进中，根据初步市场反馈，受到了消费者的欢迎。具体销售数据，我们将在公司定期报告中进行披露。感谢您对公司的关注。

6. 公司2024年上半年营业收入为679,386,979.25元，相比上年同期下降-3.07%，请问公司管理层下降原因及如何看待这一趋势？

答:尊敬的投资者您好，公司2024年上半年营业收入下降3.08%，主要原因是公司整体营收受各大区的主营业务经营情况影响，各地区的销售情况受市场景气度、价格体系、推广策略变化而具有一定差异。公司管理层对营业收入下降趋势保持谨慎乐观态度，通过积极调整和应对措施，公司有望在中长期实现业绩的改善和增长。感谢您对公司的关注！

7. 公司在技术创新和科研平台建设上的投入是多少？这些投入对公司未来产品的竞争力和市场份额有何预期影响？谢谢

答:尊敬的投资者您好，公司在2024年上半年研发投入907.87万元，较上年度同期增长3.38%。预计这些投入将增强公司的技术创新能力，提高产品的营养、健康、环保和品质，从而提升公司在市场上的竞争力和市场份额。感谢您对公司的关注！

8. 上半年，李子园营收净利双降，净利下滑近三成，主要是促销以及相关费用增加。当前处于奶源严重过剩，终端需求相对不足，李子园含乳饮料大单品增长乏力，下半年如何应对？

答:尊敬的投资者您好，公司在2024年上半年受经济环境影响，消费市场复苏乏力，导致营收略有下滑；另外由于营收不及预期，同时促销费以及相关费用的增加导致利润下滑。针对上述情况，公司主要应对措施如下：

优化产品结构：根据市场需求，不断加大新技术的研发投入，丰富产品结构，持续提升新产品的开发能力，以满足消费者多样化的需求。

提升品牌价值：持续巩固和提高现有产品的市场地位和产品价值，不断提升“李子园”品牌的知名度和美誉度，增强品牌竞争力。

拓展市场营销网络：积极拓展市场营销网络，提升产品价值和辨识度，扩大市场份额。

加强成本控制：优化生产流程，降低生产成本，提高产品毛利率，增强盈利能力。

关注行业动态：密切关注行业发展趋势，及时调整经营策略，抓住市场机遇，应对市场挑战。感谢您对公司的关注！

9. 科创大楼项目预计延期至2024年12月完工，这一延期对公司运营和财务有何具体影响？公司如何确保项目按时完成并达到预期效益？

答：尊敬的投资者您好，科创大楼目前尚有部分研发设备和配套基建未全部完成，但主体工程已竣工并投入使用。目前科创大楼主要承担日常管理、运营和研发职能，不存在直接产生效益的能力。感谢您对公司的关注！

10. 总经理及众高管在员工持股计划发布前高位减持套现，后又在低价参与员工持股计划，高管是否提前知晓持股计划内容并进行了高位套现动作？是否公司有强制要求高管带头参与员工持股计划的情况发生？

答：尊敬的投资者您好，公司高管根据其自身资金安排择机减持，相关信息已经依法依规披露。为提高管理层和核心员工积极性，公司推进股权激励计划，相关员工可根据自身情况和未来市场预期自愿参与，不存在强制认购的情形。公司目前股票价格低位波荡，但经营业绩较为稳定，现金流量较好，公司致力于通过稳定业绩和分红安排提高投资者投资回报，感谢您的持续关注！

11. 请问公司主要原材料如奶粉、生牛乳等价格波动对公司成本有何影响？公司如何应对原材料价格波动？

答：尊敬的投资者您好，公司含乳饮料主要原材料包括奶粉、生牛乳、白砂糖等，公司采用集中采购模式，总部对供应商进行统一筛选，原材料及包装材料供应商较为集中。公司通过适时适当提高奶粉储备量，签订奶粉远期合同锁定采购价格，适度调整产成品销售价格，提高国产奶粉奶源比例或更换其他进口奶粉供应商等方法以保证公司一定的利润水平，但如果原材料价格短期大幅上涨或国际贸易政策短期发生重大不利变动，公司可能无法及时通过调整销售价格或变更奶源供应商有效应对，从而对利润产生不利影响。感谢您对公司的关注！

12. 公司上半年由于代言人及线下投放的增加，营销费用疯

狂增长，但销售业绩却没有形成正反馈，反而持续下滑（特别是线下端）。对这种高投入低产出的情况，公司如何解释，下半年是继续持续高投入，还是会有其他营销动作？线下端如何有效将投放转化为销售业绩，是否有反思，是否有持续的动作去改变颓势？

答:尊敬的用户您好，公司上半年营销费用的增长主要是由于代言人及营销费用投放的增加所致，销售业绩没正向增长受市场景气度、推广策略变化而具有一定差异。下半年，公司将根据市场成熟度情况制定不同的销售策略以实现精准营销，不断提高传统优势市场的市占率，同时，公司会加强对市场活动的管控和掌握。对于线下端，公司会继续深化市场精耕、渠道拓展，尊敬的用户您好，公司上半年营销费用的增长主要是由于代言人及营销费用投放的增加，销售业绩主要受市场环境的影响增长不明显，各地区的销售情况受市场景气度、推广策略变化而具有一定差异。下半年，公司将根据市场成熟度情况制定不同的销售策略以实现精准营销，不断提高传统优势市场的市占率，同时，公司会加强对市场活动的管控和掌握，确保各类市场专项返利补贴活动执行到位、资源的合理利用及活动效果最佳化。对于线下端，公司会继续深化市场精耕、渠道拓展（如零食系统、自动售货机等），积极开发并通过针对性的产品提高市场铺市率，为市场发展与销售增长奠定基础。感谢您对公司的关注！

13. 公司营业收入对含乳饮料产品依赖较高，未来业务规划？对这块业务未来的市占率会进一步提高吗？公司再融资渠道包括哪些？

答:尊敬的投资者您好，公司目前销售的产品含乳饮料占比95%以上，未来将继续以含乳饮料系列产品为主打产品，并在此基础上进行新品开发，包括工艺、包装、口味等的升级、延伸和补充拓展。公司对未来消费行业整体景气度提高保持乐观，坚信乳饮料行业仍将保持稳步增长，市场潜力巨大。关于市占率，公司致力于提高市场占有率，但具体市占率提升情况需根据市场实际情况而定。公司再融资渠道包括但不限于银行贷款、发行债券等方式，如有发生，实际动态参见公司的定期报告。感谢您对公司的关注！

14. 观察到应收账款有所减少，想问公司未来采取了哪些措

施来加强应收账款管理？

答:尊敬的投资者您好！公司的产品销售模式分3种：经销模式、电商线上自营模式和线上超市代销模式。经销模式采取先收款后发货的模式，线上自营模式是客户收到商品且本公司收到货款时确认收入，这二种模式都不产生应收账款；线上超市代销模式是收到代销清单时确认收入，本公司合作的线上超市是京东、天猫等大型线上超市，信用好、回款周期短，应收账款安全可控。感谢您对本公司的关注！

15. 贵司目前员工持股计划的进展如何？员工持股对公司治理结构和员工激励有何积极影响？

答:尊敬的投资者您好，公司于2024年2月5日召开第三届董事会第十二次会议、第三届监事会第十次会议，2024年2月22日召开2024年第一次临时股东大会，审议通过《关于<公司2024年员工持股计划（草案）>及其摘要的议案》及相关议案；2024年5月6日，公司收到中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的《过户登记确认书》，公司回购专用证券账户持有的6,817,500股股份已于2024年4月30日过户至公司2024年员工持股计划账户。员工持股计划能建立和完善员工与全体股东的利益共享机制，使员工利益与公司长远发展更紧密的结合，有利于进一步提升公司治理水平，完善公司薪酬激励机制，提高员工的凝聚力和公司竞争力，充分调动公司员工积极性和创造性，实现公司的长期、持续、健康发展。感谢您对公司的关注！

16. 特别是甜牛奶乳饮料系列，其销售额和市场份额在报告期内有何变化？

答:尊敬的投资者您好，公司甜味含乳饮料为公司销售近30年的经典产品，市场知名度较高，在细分市场保持一定的竞争力，目前已发展成为该细分行业内市场排名前列的企业，具体内容请参照公司披露的定期报告在。感谢您对公司的关注！

17. 请详细介绍公司未来的发展战略和规划，包括产品、市场、技术等方面的具体目标和措施。

答:尊敬的投资者您好，公司将根据市场需求，不断加大新技术的研发投入，丰富产品结构，持续提升新产品的开发能力，针对不同渠道开发不同规格的产品，不断丰富公司产品结构和产品口味，更好的适应当前渠道多元化的发展趋势，以满足消费者

	<p>个性化、多样化的需求。持续巩固和提高现有产品的市场地位和产品价值，不断提升“李子园”品牌的知名度和美誉度，增强品牌竞争力。同时积极拓展市场营销网络，提升产品价值和辨识度，扩大市场份额。感谢您对公司的关注！</p> <p>18. 公司在之前的业绩说明会上反复强调自己有市值管理，但现在的股价走势却完全不像是有人在管理市值的样子。再次强调，不要以创始人或主要管理者的主观意愿进行伪市值管理，聘请专业的团队进行专业的市值管理动作，请把专业的事情交给专业的人去做。</p> <p>答：尊敬的投资者，二级市场股票价格受经济形势、行业情况、市场波动等诸多因素影响。公司高度重视投资者关系管理与维护工作，一直同投资者进行较好的沟通交流，通过开展机构调研、路演、参与券商策略会等各项投资者关系活动，着力维护公司与投资者之间的良性互动关系。公司将继续做好生产经营管理工作，保持公司稳健经营的同时，不断提升公司内在价值。感谢您对公司的关注！</p> <p>注：本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月10日</p>