

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：2024-004

投资者关系活动类别	<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）
参与单位	星石投资、兴证全球基金、华宝基金、中信证券
时间	2024年12月
地点	现场会议
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书谢林华 证券事务代表王甜甜
	<p>1、问：公司在产品研发上有新的变化吗？</p> <p>答：公司产品之前主要是炒菜居多，考虑到目前年轻群体烹饪方式以及消费场景的改变，公司会向煎炸、蒸煮、小炒、卤味类发展，并推出现包、现拍系列产品。随着渠道的快速发展，公司也会陆续推出更多产品，通过多元化的渠道呈现给广大消费者。</p> <p>2、问：公司对零售渠道的发展规划是否有变化？</p> <p>答：公司零售渠道分为加盟店和经销店。在加盟店方面有两大方向，一是多开店、开新店，通过引入信息化系统，帮助客户提高多店管理的便利性，同时对加盟政策进行分类，帮助更多的新客户开店；另一方面是门店升级，帮扶老客户提升其</p>

	<p>经营能力。通过对门店装修、产品陈列、产品结构、门店系统等方面进行升级改造，同时公司也在逐步和线上团队合作，进一步打通 O2O 渠道，扩大加盟店的覆盖人群，提升经营效率。</p> <p>后续公司在经销店方面也会慢慢放开，优化经销店渠道，壮大公司业务发展。</p> <p>3、问：公司在商超渠道的规划？进入商超会遇到怎样的门槛设置？</p> <p>答：商超渠道也是公司重点发展的方向，公司已成立了单独的商超事业部，自成立以来一直呈现增长的态势，并且商超渠道在客户开发方面表现较好。当前，公司的产品已入驻了胖东来、信誉楼等商超，未来也会不断突破，提升该渠道业务水平。</p> <p>商超渠道的客户会从各个方面去考量，如公司的产品品质、研发能力、供应链管理以及配合程度等方面综合考量，从而决定是否达成合作。</p> <p>4、问：今年批发渠道的变动情况如何以及对渠道的看法？</p> <p>答：今年批发端业务还是受到了一些影响，公司的发展方向是帮助大批经销商开发二批、三批客户，在扩大销售的同时，加深和大客户的合作关系，围绕“做大客户”的目标，逐步实现 1+N 的业务模式。考虑到团餐市场整体需求较为稳定，下半年公司逐步接洽了团餐渠道客户，并且有部分团餐客户开始供货了。预制菜市场空间大，但如今预制菜行业仍然缺乏相应的标准制度，公司也期待着相关标准制度的出台，能够更好地提升行业行为规范，促进行业健康发展。</p>
附件清单(如有)	无