

证券代码：600872

证券简称：中炬高新

中炬高新技术实业（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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
参与单位名称 与人数	摩根士丹利、高盛(亚洲)、UBS、中金公司、东吴证券、高毅资产、泓德基金、天治基金、Point72、Broad Peak、伟星资产、上海递归私募、上海鹤禧私募、耕霖(上海)投资、杭州金蟾蜍投资、上海原点资产、深圳红年资产、深圳兴亿投资、华鑫证券、中银国际、国泰海通、国盛证券、中泰证券、汇丰前海证券、天风证券、华西证券、开源证券、长江证券、华福证券、国金证券、华安证券、广发证券、兴业证券、民生证券、银河证券、中国银河国际、华泰证券、东方财富、中邮证券、财通证券、开源证券、国海证券、财信证券、陆家嘴国泰人寿保险、华泰资产、Regents Capital、瓴仁投资、Dymon Asia Consulting、North Rock Capital 等 50 家机构（注：以上排名不分先后） 重要提示：线上调研的参会人员为电话或网络接入，上市公司无法保证参会单位名称的完整性和准确性，敬请投资者注意。
主题	中炬高新 2025 年一季度报告交流会
时间	2025 年 4 月 29 日 20:00—21:00
方式	线上
地点	/
上市公司接 待人员姓名	总经理 余向阳 先生 董事、常务副总经理兼财务负责人 林颖 女士 副总经理兼董事会秘书 郭毅航 先生

投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一）经营情况介绍</p> <p>2025 年一季度，公司实现营业总收入 11.02 亿元，同比减少 3.83 亿元，减幅 25.81%，主要是调味品板块收入减少影响。调味品板块收入减少主要受春节错期、公司调整供货节奏，对销量较大的经销商进行去库存消化；战略性控制大单品费用投入，确保修复市场价格体系，恢复经销商信心等影响；公司本期实现合并净利润 1.81 亿元，同比减少 0.8 亿元，减幅 30.71%，主要是在收入同比减少 25.81%基础上，管理费用率、销售费用率同比增加影响。</p> <p>截止报告期末，公司净资产总额为 59.60 亿元，较上年末增加 1.90 亿元，增幅 3.29%，其中归属母公司所有者权益为 58.03 亿元，较上年末增加 1.89 亿元。公司期末资产负债率为 30.16%，较上年末增加 0.21 个百分点，主要是因票据贴现业务及银行借款影响短期借款较上年末增加、支付采购款等因素影响。</p> <p>（二）线上互动交流</p> <p>Q：一季度的销售情况和后续收入增长的计划如何？</p> <p>A：公司 2025 年一季度业绩有所下滑，主要是因为公司春节备货库存及费效比增加。公司在 2025 年一季度通过主动调整经销商库存、严控费效比、价盘管控等措施，导致业绩波动较大。但是通过上述措施的实施，现阶段一批经销商的库存已恢复至良性水平。</p> <p>随着经销商库存进一步降低，在保证大单品毛利水平的基础上，公司已启动促销计划，增强二批经销商信心及驱动力，稳定价盘，力争完成公司今年增长的目标。</p> <p>Q：一季度毛利率表现不错，同比提升的主要原因及后续趋势如何？</p> <p>A：公司 2025 年一季度毛利率 38.73%，同比+1.75%，主要得益于降本增效和组织架构优化。公司通过组织变革与对标学习释放了管理红利，生产、采购、营运以及人员、设备等方面的改进也取得了显著成果。</p> <p>Q：针对华南和华东市场下滑幅度较大的问题，公司预计在什么时候能够实现同期水平的调整和恢复，除了调整价盘外，还有哪些其他措施？另外，公司在东北做代工产品的同时，是否会在其他区域推广类似产品？代工产品对公司整体利润率的影响如何？</p> <p>A：针对华南和华东市场价格波动的问题，主要是受价盘影响，价格是影响销售的主要驱动力。为此，公司今年对窜货行为采取了事前事中事后的联合检查，对公司员工、经销商和物流单位全面加强管控，同时也及时调整了电商价格政策。此外，公司对经销商下单的产品数量和费效比进行严格管控。针对华南和华东市场，公司以费效比为基准制定了分销政策，目前外部窜货和电商冲击均在减弱，价格修复迹象已经出现。</p>
---------------	---

关于代工业务，公司是在基础调味品稳定增长的情况寻求第二曲线的增长，为经销商提供更多元化的产品和渠道；同时发展复合调味品，也是为了增强经销商粘性。目前部分代工产品的毛利率可能比主要产品还要高，如东北代工产品东北大酱就是定位为中高端的。

Q：目前调味品行业的发展趋势如何？公司今年如何规划渠道费用和营销费用投入？请展望一下今年的费用率会是怎样？

A：中国基础调味品的总容量没有增长，消费者碎片化需求更多地是通过电商来满足。前五或前十的基础调味品公司均在积极进入复合调味品赛道。公司计划在强化华南市场基本盘的基础上，加大研发投入，增加复合调味品覆盖。费用方面，稳定渠道链毛利率，提高品牌价值，加大促销管控，重塑品牌形象（如更换品牌代言人），增加研发投入。今年用于全国品牌建设费用预算同比有所增加，研发费用投入也会增加，主要解决产品地域风味和竞争力问题。整体规划按短中长期进行产品研发规划，今年费用投入重点在品牌渗透、产品创新上。

Q：复合调味品是发展方向，公司是要新建团队去发展么？

A：复合调味品赛道，国内头部公司都在用不同方式在切入，并购、合资或代工都将是我们的选项。公司也在寻找合适的并购项目，目前公司正在与复合调味品电商公司洽谈，希望能通过与其合资合作，利用大数据分析消费者的需求，并结合厨邦品牌，保证产品品质和安全健康，吸引更多消费者的青睐，打造出复合调味品新路径。

Q：关于拓展餐饮渠道经销商方面有什么进展可以分享吗？

A：主要是在华南地区通过二批餐饮渠道渗透到终端市场，目前正积极与经销商合作发展多品类供应源，探索不同合作模式，以提高厨邦在单店占有率和餐饮终端覆盖率。

Q：4月以来的业绩降幅是否在收窄？

A：公司4月份的业绩降幅相比一季度将有所收窄，库存也在进一步降低，在5月中旬，公司将进一步加大终端促销力度，改变促销形式，保证终端利润，预计二批经销商进货量将有所恢复。

Q：去年6月份与征收中心签订的50多亩土地征地款收款进度如何？

A：去年公司积极配合征收中心，完成了中山站及周边52.9744亩土地的征收工作，征收价格达到每亩553万元，总征地价款2.93亿元，目前已收回约3,000万元，尚有2.6亿元未收回，下一步公司争取向征地中心落实回款计划。此外，剩余168亩土地征收仍在洽谈中。

<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>接待交流过程中，公司接待人员严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供文档等附件（如有）</p>	<p>无</p>