

证券代码：605089

证券简称：味知香

苏州市味知香食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位	国泰海通证券、华安证券、循远资产、招商基金、光大证券、南方基金、递归基金、德同国联投资、知止掇金资产、泽兴资产、恒立基金、硕丰基金、羊角基金、Pleiad Investment、新思哲投资、汇鑫投资、Hillhouse Capital-HCM China Fund、杭州金投资产、高盛亚洲、康祺资产、景诚实业、尚诚资产、中金基金、方正证券、宁波彩霞湾投资、民生证券、中金公司、IGWT Investment、红石榴投资、中船重工财务、高盛证券、国投瑞银基金、九祥资产、同泰基金、国赞基金、西部证券、复通基金、中泰证券、爱建证券、牧鑫资产、天弘基金、金科控股、海通自营、东海自营、青骊投资、中邮人寿、易同投资、国盛证券
时间	2025 年 8 月
地点	电话会议
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
投资者关系活动主要内容介绍	一、基本情况介绍 在市场需求不断演变的背景下，公司积极顺应行业及市场

的发展与变化，始终将经营战略与公司“为顾客奉献好产品，为社会发展做贡献”的使命紧密结合，从产品、渠道等多个维度推动公司长远稳定发展。2025 年半年度，公司实现营业收入 3.43 亿元，同比增长 4.70%，实现归属于上市公司股东的净利润 3,194.68 万元，同比下降 24.46%。

二、提问

1、问：公司在二季度毛利率下降的原因是什么？

答：公司毛利率阶段性下降，主要是受到牛肉原材料价格波动的影响。牛肉类产品在公司整体营收结构中占比高、单位货值大，今年以来随着原材料价格的上涨，零售端虽已针对性实施部分调价，但调价幅度尚未完全覆盖成本涨幅，而批发端受到市场环境的影响，无法实现有效的价格传导，渠道选品也从高货值产品向为低货值产品转移，多重因素叠加下，公司整体毛利率承压明显。

为了改善成本压力，公司已经强化供应链管控力度，成立了相关小组强化产品筛选和新品开发，聚焦品类优化，同时严格供应商准入标准，引入了更多竞价机制，打破合作依赖形成的价格惯性，对内部效率进行有效提升，目前来看，上述措施已初见成效。

2、问：半年度研发费用投入增加，请介绍一下公司在产品研发方面的投入规划情况？

答：随着公司业务范围的扩张，产品供应也从传统的加盟渠道和批发渠道向更细分的客户领域延伸。此前，除了产品规格不同，零售端产品大多与批发端产品通用。而当前，随着商超客户、团餐客户占比的提升，大众连锁酒店餐饮客户的未来拓展，都需要我们开发更多独特性、多样性的产品以适配客户定制化和差异化和需求。为了精准匹配客户需求、支撑业务持续增长，公司也会相应加大研发资源的投入。

3、问：目前加盟店的门店改造升级工作以及新店开发情况开展的怎么样了？

答：在门店改造方面，公司对负责相关工作人员的组织架构进行的更精准的调整，聚焦门店 O2O 渠道的搭建，赋能加盟店店主，提供社群搭建、日常运营等实操支持。同时公司聘请了专业的咨询团队，针对加盟店店型启动升级改造，覆盖门头形象、设备配置等关键环节，目前相关方案已进入打样测试阶段，通过实际情况去论证模型的有效性。

在新店开发方面，公司稳扎稳打，开店区域从一二线城市转向三四线城市和乡镇区域，有效缓解加盟店主的开店成本和经营压力。公司同时推进“千城万店”计划，推动加盟模式从传统的单店加盟转向多店加盟，鼓励优秀店主成为“城市合伙人”，深耕区域市场。

4、问：今年上半年公司批发渠道业务增长的原因是什么？

答：公司批发渠道业务在一季度的时候奠定了良好的发展基础，尽管在此期间受到环境一定程度的影响，但是凭借渠道策略的调整，整体收入还是保持稳定态势。一方面，公司加大团餐渠道客户的开拓力度，成功陆续切入多家新的客户，该渠道客户对批发业务收入增量的贡献较为明显；另一方面，传统批发客户合作关系稳固，订单需求保持稳定，为渠道收入提供了坚实支撑。

5、问：谈谈公司对下半年的展望。

答：目前来看，加盟店运营方面，公司会稳步前进，将重心从规模扩张转向单店质量深耕，通过精细化运营、标准化管理与全链路赋能，聚焦提升每一家加盟店的盈利水平与市场竞争力，以优质终端口碑夯实业务根基。

公司比较看好批发渠道和商超渠道的潜力。公司正持续加

	大对商超渠道与团餐渠道的客户开拓力度，目前公司也在与意向客户合作洽谈中，两大渠道都可以凭借优质客户达成快速起量，一旦成功合作高价值客户，凭借其稳定的采购需求与规模效应，将快速转化为实际收入增量，为公司整体业务增长提供强劲支撑。
附件清单(如有)	无