

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 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	线上参加公司2025年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年09月29日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 黎汝雄 董事、常务副总经理兼财务负责人 林颖 独立董事 黄著文 董事会秘书 余曼妮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司的存货周转周期是海天的4倍，公司与海天的生产工艺有何不同？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司坚持南派酱油天然晒制工艺，因工艺的差异会影响存货周转的时间。我们的存货周期少于90天，在市场上是合理的，谢谢！</p> <p>2. 黎董事长，您好！有个问题一直是中小股东比较关注的，希望得到您的正面回复。公司之前在年报及投资者交流过程中曾提及的战略目标及经营目标的一贯性问题，公司之前曾在年报和投资者回复中明确提及了：处置土地、引入战投、并购及战略（目标三年业绩翻一番）等，这些事项是否可能因为管理层（如董事长的变动）的变动导致搁置或调整。</p>

答:尊敬的投资者您好,公司文化改革在2024年开始,虽然面对挑战,但效果已初步显现,公司将坚持改革方向,坚持业绩文化。短期内公司致力于稳定市场价格,提高经销商的盈利水平;公司于8月份成立主销区经销商价格联盟委员会,9月初与江南大学签订全面战略合作协议,提升公司产品核心能力,公司将保持战略定力,坚持深化变革,以长期主义推动公司业绩的稳步提升。关于土地问题,由于房地产的调整未见底,需要审慎处理,谢谢!

**3. 有两个问题请问黎董事长: 1、新一届班子对公司的发展战略是否会做出新的改变,改变的大致框架如何; 2、公司未来1-2年的发展目标和经营计划是什么,将采取哪些具体的举措来保证这些目标和计划的实现。**

答:尊敬的投资者您好,公司文化改革在2024年开始,虽然面对挑战,但效果已初步显现,公司将坚持改革方向,坚持业绩文化。短期内公司致力于稳定市场价格,提高经销商的盈利水平;公司于8月份成立主销区经销商价格联盟委员会,9月初与江南大学签订全面战略合作协议,提升公司产品核心能力,公司将保持战略定力,坚持深化变革,以长期主义推动公司业绩的稳步提升,谢谢!

**4. 请教黎董事长,之前年报中提到的并购今年是否能够实施? 股价持续低迷,如何对股东交代,是否有提升对股东信心持股的相关举措**

答:尊敬的投资者您好,因市场变化大,关于并购公司在努力推进中,暂时没有可披露的进展,感谢您的关注。

**5. 黎总是来退休的还是企业家精神,现在的余总毫无建设,渠道一塌糊涂、华东的大型商超贵司产品价格和营销就是渣**

答:尊敬的投资者您好,由余总主导的公司改革从2024年开始,为公司转型企业文化奠定了基础,新一届的董事会将继续坚持,感谢您的意见!

**6. 天骄稀土公司是否存在,以前的大股东已经退出,**

答:尊敬的投资者您好,天骄稀土公司属于公司非核心业务,账面价值较低,对公司财务影响较小,公司会密切关注退出方式,感谢您的关注!

**7. 公司为何不收购中山润田手上所持有的股份**

答:尊敬的投资者您好,关于中山润田持我司的股份,公司会密切关注处置进展,尽公司最大的努力维护公司股价的稳定,谢谢!

**8. 公司2024年年报提出要在2025年完成一次并购，请问进度如何？**

答:尊敬的投资者，由于最近市场变化大，需对并购项目谨慎处理，公司正努力推进中，感谢您的关注，谢谢！

**9. 大股东增持进展如何？公司账上结余大量现金，如果不进行并购，公司是否考虑代理风险，进行分红或者回购呢？**

答:尊敬的投资者您好，公司会充分评估现金持有量合理性，若不进行并购，公司会以开放的态度考虑分红或回购，提高股东的回报；关于大股东的增持进展请留意公司公告，谢谢！

**10. 请董事长介绍一下对于改善经营业绩，公司目前采取的措施，进展和效果**

答:尊敬的投资者您好，公司在营销方面会努力维护库存的健康以及价格的稳定，并在产品研发方面与江南大学深度合作，努力提升公司产品核心竞争力。谢谢！

**11. 请黄总说明一下与大股东、鼎晖之间的关联交易的合理性与必要性？公司采取哪些措施维护公司的经营管理的独立性？如何保障中小投资者的利益？**

答:尊敬的投资者您好，关于公司关联交易，上市公司层面已充分讨论，公司会按照合法合规及经股东会审批通过的额度进行，充分利用大股东的优势，为公司赋能，确保中小投资者的合法利益，谢谢！

**12. 公司有大笔现金和存款，也有大金额的银行借款，请公司解释下资金管理的合理性？借款利息小于存款利率吗？**

答:尊敬的投资者您好，公司现金比较充裕，将优先用于公司发展及并购所需，若无进一步用途，将积极进行资金规划，包括但不限于回购、分红等，用于提高股东回报，谢谢！

**13. 尊敬的黎董事长，贵公司上半年业绩承压，主要原因是公司主动进行的“渠道改革、去库存、重塑价格体系”。请问当前的改革战略在下半年是否有实质性的效果或边际改善，预计得多长时间才能体现效果呢？谢谢**

答:尊敬的投资者您好，价格方面已统一大单品价格策略，公司8月份成立主销区经销商价格联盟委员会，各区域价格逐步恢复稳定，渠道库存在年底前回到健康水平，谢谢！

**14. 黎董事长 我在北方 超市基本只有咱们一两种产品 和千禾和海天相比陈列差的太多了 能否加大渠道陈列 还有 现在人比较**

	<p><b>注重健康化 咱们公司的0添加产品我只在网上见过 能不能多推出一些高端化的产品</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好, 北方市场是公司积极拓展的市场, 稳定渠道资源投入, 加大对健康产品系列的推广和宣传力度, 感谢对公司的关注!</p> <p><b>15. 公司和江大的合作是否具有实质性的进展, 对于产品单一的贵司来说是否是想跨入到白酒这个行业? 同时公司是否可以结合新的代言人跑一波流量, 新代言人的演唱会一票难求, 是否和代言人深度合作推出酱油盲盒, 周边等, 发展谷子经济</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好, 公司已经与江南大学建立长期的战略合作机制, 双方成立专门的工作小组, 具体项目已经在落地过程中, 公司会专注于调味品领域, 暂无跨界计划; 关于代言人的合作方式公司会进一步研究, 谢谢您的建议。</p> <p><b>16. 黎董事长, 现在连超市促销员都不知道厨邦酱油是上市公司, 公司为何迟迟不把更名摆上日程, 为何迟迟不采纳中小投资者更名建议?</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好, 公司现阶段优先以提升公司管理为主要任务, 对于更名的问题公司会慎重考虑, 感谢您对公司的建议, 谢谢!</p> <p><b>17. 黎董事长您好, 面对持续低迷的公司股价, 在允许披露的前提下, 无论是在经营策略、未来展望等各方面, 您能不能给投资者尽量多的持有信心呢? 谢谢</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好, 公司正在致力于稳定市场价格, 恢复经销商的盈利水平, 公司于8月份成立主销区经销商价格联盟委员会, 9月初与江南大学签订全面战略合作协议, 提升公司产品核心能力, 公司将保持战略定力, 坚持深化变革, 以长期主义推动公司业绩的稳步提升, 谢谢!</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	
<p><b>日期</b></p>	<p>2025年09月29日</p>