

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	线上参与公司2025年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年12月08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	董事长 黎汝雄 副董事长 余健华 独立董事 黄著文 总经理 余向阳 董事、常务副总经理兼财务负责人 林颖 董事会秘书 余曼妮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 黎董，请教股价11月底连续创出新低，快接近去年924的低点，请教公司的市值管理以及增持计划什么时候持续运行，增加投资者信心</p> <p>征地补偿款、公司更名有没有具体的时间表以及计划 公司经营多久能够改善？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，我们了解现在中国股市对于传统消费品（包括调味品）的赛道都有很大的压力。因此调味品相关的公司都面对股价下调的问题。关于您提到公司股价问题，虽然有大环境的压力，公司一直重视市值管理，并致力于通过多种方式增强投资</p>

者信心。根据公告内容，公司第一大股东中山火炬集团有限公司自2025年9月1日起12个月内，通过上海证券交易所集中竞价交易等合法合规方式增持公司股份，拟增持金额不低于人民币2亿元，不超过人民币4亿元；公司董事长黎汝雄先生于2025年11月3日及2025年11月4日通过沪港通账户在上海证券交易所交易系统以集中竞价方式增持公司A股股份，资金来源为自有资金，增持金额合计为人民币1,826,590.00元，增持公司股份合计100,500股。体现了大股东、公司管理层对公司未来发展的信心和对投资价值的认可。公司将继续关注市场动态，并在适当的时机采取相应的市值管理措施。

关于征地补偿款和公司更名的问题。公司在积极跟进中，若有相关计划或进展，会按照信息披露规则及时公告。

至于公司经营改善的时间表，公司正通过夯实营销管理体系（如成立由重要经销商组成的厨邦全国市场联盟管理委员会，推行渠道数字化管理工具等）、优化市场化考核激励机制、持续开展组织改善、与江南大学合作加快产品的研发及升级等措施，优化供应链管理降本增效等手段，以期提升管理效率和市场竞争力。公司经营状况的改善需要一定的时间，公司将持续努力，我们有信心每个季度都有进一步的提升。

感谢您对公司的关注与支持。祝您生活愉快！

2. 请问华润是否会入股中炬高新？

答：尊敬的投资者您好，前期虽有其他战略合作伙伴表示希望与公司合作，但我们并没有与任何一家进入深入的探讨，我们也没收到华润对于与公司合作的意向。

感谢您对中炬高新的关注，公司将继续稳健经营，优化股东结构，提升核心竞争力，以良好业绩回报广大投资者。敬请关注公司的官方公告，以获取最新、准确的信息。

3. 管理层的领导你们好！股价的下跌是市场行为公司也不能干预这个可以理解，但是我有3个问题请你们回复不要回避：

- (1) 投资者屡次建议公司突显主业的改名为什么不采纳？
- (2) 公司计划不超过4亿的回购为什么在目前这个价格还磨磨蹭蹭误导投资者认为公司还有业绩暴雷的风险导致股价继续下跌。
- (3) 根据三季度财报显示公司的销售费用在上涨的同时营收却还在下滑，并且看到很多投资者疑惑所在地的超市却看不到厨邦产品的疑问，请问管理层作何解释？

(4) 去年6. 26日签订的征地补偿款应在签订合同生效日的后15天支付到账，至今已经过去了一年之久，每次看到公司互动回复都是说在催收中，请问公司在催收中遇到了哪些阻力，在催收中是否约定一个还款期限？虽然2.9亿的征地款不影响公司的现金流，但是对公司名下剩余土地的变现估值产生严重的影响，这也是导致股价持续下跌的一个重要原因，请问公司目前对这个征地款的催收是怎么处理的？

答：尊敬的投资者您好，我们了解现在中国股市对于传统消费品（包括调味品）的赛道都有很大的压力。因此调味品相关的公司都面对股价下调的问题。虽然有大环境的压力，公司一直重视市值管理，并致力于通过多种方式增强投资者信心。

(1) 关于公司名称变更的问题，公司高度重视品牌名称与业务战略的协同性，也已关注到市场在这方面的呼声。我们将结合战略推进与品牌升级的需要，审慎评估公司名称优化的可行性。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。

(2) 您说的不超过4个亿应该是指公司大股东增持并非公司回购。截止至2025年12月2日，中山火炬集团有限公司股份已增持至96,285,795股，占公司总数的12.37%（请详见公告2025-068）。大股东会根据市场具体时间尽快完成增持计划；作为公司董事长，我也于2025年11月3日及2025年11月4日通过沪港通账户在上海证券交易所交易系统以集中竞价方式增持公司A股股份，资金来源为自有资金，增持金额合计为人民币1,826,590.00元，增持公司股份合计100,500股。大股东和我的增持体现了对公司未来发展的信心和对投资价值的认可。后续若有进展，公司将及时履行信息披露义务。

(3) 根据三季度财报，公司销售费用增加的同时营业收入有所下滑，这与市场环境、公司战略调整等多种因素影响。公司正通过主动的市场秩序调整、夯实营销管理体系（如成立由重要经销商组成的厨邦全国市场联盟管理委员会，推行渠道数字化管理工具等）、优化市场化考核激励机制、持续开展组织改善、与江南大学合作加快产品的研发及升级等措施，优化供应链管理降本增效等手段，以期提升管理效率和市场竞争力，经过上述调整，公司渠道库存已恢复到良性的水平，下半年公司动销额正逐月提升中。关于投

资者您在所在地超市看不到厨邦产品的问题，公司将继续加强市场推广力度，提升产品的市场覆盖率。公司经营状况的改善需要一定的时间，公司将持续努力，我们有信心每个季度都有进一步的提升。

（4）关于征地补偿款的催收问题，公司一直在积极催收中。对于具体的催收进展和还款期限，公司会采取一切必要措施，保护公司和股东的利益。公司将持续关注该事项的进展，并严格遵循信息披露准则，及时向市场传递最新动态。

感谢您对公司的关注和支持，我们将不懈努力，以实现公司的长期稳定发展。再次感谢您的监督与支持！

4. 公司股价一跌再跌，公司效益一差再差，公司管理层也换了这么长时间了，没有任何改善，反而更差，你们是视而不见还是能力有限？你们想对广大投资者作何解释？

答：尊敬的投资者您好，我们了解现在中国股市对于传统消费品（包括调味品）的赛道都有很大的压力。因此调味品相关的公司都面对股价下调的问题。虽然有大环境的压力，公司一直重视市值管理，并致力于通过多种方式增强投资者信心。

对于您所关心的公司股价和业绩问题，我们深感理解，公司管理层也注意到了这些问题，并在积极采取措施以改善经营状况和提升业绩。公司正通过主动的市场秩序调整、夯实营销管理体系

（如成立由重要经销商组成的厨邦全国市场联盟管理委员会，推行渠道数字化管理工具等）、优化市场化考核激励机制、持续开展组织改善、与江南大学合作加快产品的研发及升级等措施，优化供应链管理降本增效等手段，以期提升管理效率和市场竞争力，经过上述调整，公司渠道库存已恢复到良性的水平，下半年公司动销额正逐月提升中。公司经营状况的改善需要一定的时间，公司将持续努力，我们有信心每个季度都有进一步的提升。

公司管理层始终高度重视全体股东的利益，并对股价表现保持密切关注。我们理解股价下跌给投资者带来的困扰，虽然我们也面对大市场调整的压力，但我们也认识到改善业绩的重要性和紧迫性，公司将持续努力，争取实现业绩的好转。

我们对广大投资者的担忧表示诚挚的理解，并承诺将不断改进管理工作，优化经营策略，并严格遵守信息披露规定，确保信息披露的公平、公正、及时。感谢您对公司的关注和支持，我们期待与

您共同见证公司的发展与进步。

5. 2025年再造一个新厨邦年度目标进行到什么程度了？还有没有这个计划了？

答：尊敬的投资者您好，我们了解现在中国股市对于传统消费品（包括调味品）的赛道都有很大的压力。因此调味品相关的公司都面对股价下调的问题。虽然有大环境的压力，公司一直重视市值管理，并致力于通过多种方式增强投资者信心。

2024年公司制定了“再造一个新厨邦，实现发展高质量”的战略目标和战略规划，将通过内涵+外延双轮驱动，助力企业在战略规划期实现业绩提升。针对公司现状，公司会积极寻找并购标的，以调味品为主，以渠道补充、产品互补方向进行，具体收购进展请以公司公告为准。同时，公司已采取包括营销变革、研发创新、精益运营、渠道拓展、产业并购和多元化发展等多项有效措施来实现这一目标。

公司主动进行市场秩序调整、夯实营销管理体系（如成立由重要经销商组成的厨邦全国市场联盟管理委员会，推行渠道数字化管理工具等）、优化市场化考核激励机制、持续开展组织改善、与江南大学合作加快产品的研发及升级等措施，优化供应链管理降本增效等手段，以期提升管理效率和市场竞争力，经过上述调整，公司渠道库存已恢复到良性的水平，下半年公司动销额正逐月提升中。公司经营状况的改善需要一定的时间，公司将持续努力，我们有信心每个季度都有进一步的提升。感谢您对公司的关注。

6. 鉴于公司股价屡创历史低点，公司效益越来越差，管理层从自己开始自降工资来给广大投资者一个交代！

答：尊敬的投资者您好，关于管理层薪酬问题，公司是按照市场化原则和相关制度进行管理，并且会根据公司的经营状况和市场状况进行相应的调整。公司管理层的薪酬变动严格遵循公司相关制度，旨在加强公司业绩文化的塑造，令管理层更好地服务公司和所有股东的利益。我们十分理解您对公司未来发展的关心，公司将继续努力改善业绩，同时与投资者进行更有效的沟通，以获得您和其他投资者的支持与理解。感谢您对公司的关注与支持。

7. 请教黎董，未来人口负增长且人均收入预期没有明显上升的情况下，整体消费都会比较困难，对调味品行业影响会在哪里？公

司经营未来最大的困难是在哪里？

答：尊敬的投资者您好，针对您提出的问题，在当前人口负增长且人均收入预期没有明显上升的情况下，对调味品行业的影响，基础调味品的市场增速放缓，同时地域性差异明显，市场碎片化需求增加，消费者偏好也在变化，复合调味品增速相对更高，产品更新迭代加快。在这样的背景下，公司将通过消费者调研与专家合作等方法改进现有产品（公司在9月份宣布与江南大学加大产品研发的合作），并在复合调料、餐饮、电商等渠道上灵活运用合作、合资、并购等方式开发新的增量。未来公司经营的最大困难可能在于应对消费者碎片化需求的增加，以及如何维持调味品销售收入的稳定和增长，特别是在销售费用、管理费用和财务费用同比上升的情况下（公司于12月份成立由重要经销商组成的厨邦全国市场联盟管理委员会，推行渠道数字化管理工具等措施），公司经营状况的改善需要一定的时间，公司将持续努力，我们有信心每个季度都有进一步的提升。感谢您对公司的关注。

8. 公司不是说2025年内至少有一起并购是不是泡汤了

答：尊敬的投资者您好，公司管理团队正在审慎平衡公司现金状况与并购机会，并持续推进战略并购计划。目前，公司有几个项目在推进中，在目前市场环境下，双方暂未就交易价格达成一致。公司仍在积极推进中，以突破内生增长瓶颈，优化业务组合。公司高度重视并购后的持续经营能力，并坚决避免因盲目扩张导致业绩下滑的风险。因此，虽然公司有并购的计划和意向，还需要根据市场情况和并购机会的实际进展来决定。公司高度重视存量盈余现金使用效率问题，将认真规划对股东的回报计划。公司会严格按照上市规则进行公告，请您持续关注公司的后续公告。感谢您对公司的关注和支持。祝您生活愉快！

9. 1. 当前公司营收、利润持续下滑，结合渠道库存、价格端修正进度，管理层判断营收何时能实质性止跌回升？2026年营收、净利润的具体增长目标是什么，核心保障措施有哪些？

2. 核心品类（酱油、食用油等）均呈下滑，餐饮渠道布局滞后于行业，目前针对主力品类提振、餐饮渠道拓展已落地哪些关键举措？预计两类业务何时能贡献增量，带动整体业绩改善？

3. 前三季度销售费用高增但营收未达预期，后续营销投入策略是否调整？如何通过降本增效（含内部管理优化、费用管控）实

现利润回升，2026年费用率控制及净利润增速的核心规划是什么？

4. 行业存量竞争加剧，头部及跨界品牌挤压份额，公司在产品差异化、渠道竞争力提升上有哪些核心动作？2026年核心品类市占率能否稳步提升，如何稳固市场份额以支撑业绩及股价基本面？ 5. 原材料降价带动前三季度毛利率提升，若后续原材料价格反弹，公司有何应对方案维持毛利率稳定？新业务（代工、内容电商）及潜在并购的推进进度如何，何时能为营收、利润贡献实质增量，增厚业绩确定性？

答：尊敬的投资者您好，我们了解现在中国股市对于传统消费品（包括调味品）的赛道都有很大的压力。因此调味品相关的公司都面对股价下调的问题。虽然有大环境的压力，公司一直重视市值管理，并致力于通过多种方式增强投资者信心。针对您的问题，回答如下：

1. 对于营收和利润的下滑，公司正在积极采取措施以期实现业绩的回升。从渠道库存和价格端修正的情况来看，截止到现在，库存已恢复到良性状态，动销下半年也在逐月增加。2026年公司的营收和净利润增长目标，以及核心保障措施，公司目前正通过优化产品结构、提高运营效率、拓展销售渠道、供应链管理优化等措施来推动业绩增长，在稳定基本盘的情况下，通过开拓新的渠道增量，并通过优化成本控制水平进一步提升公司业绩水平。

2. 针对核心品类酱油、食用油等的业绩下滑和餐饮渠道拓展滞后的问题，公司已经实施了一系列关键举措。如与江南大学合作加强产品研发；通过开拓大众餐饮渠道、内容电商、学生团餐等渠道争取增量。这些措施的效果将逐步显现，预计在明年能够为公司带来增量贡献，带动整体业绩改善。

3. 关于销售费用高增而营收未达预期的问题，公司通过加大费效比管理、内部管理优化、提升信息管理水平、内部流程优化等措施来实现降本增效。

4. 面对行业竞争，公司将通过产品差异化和渠道竞争力提升来应对。公司正在加大研发投入，推动产品创新，并优化渠道结构以增强竞争力。对于2026年核心品类市占率的提升，公司有信心通过上述措施稳步提升，并稳固市场份额以支撑业绩及股价基本面。

5. 对于原材料价格波动的影响，公司会通过成本控制、供应链管理等措施来应对。同时，公司也在积极推进新业务的发展和潜在

并购的机会，以期在原材料价格反弹时能够维持毛利率稳定，并为公司带来新的增长点。感谢您对公司的关注。

10.1. 目前厨邦酱油产品在各大商超调味的货架市占率越来越低，公司给出解释是渠道去库存，但是调味品作为具有口味高度黏性的必选消费，这个调整对于公司后期市占率会不会有更多不良的影响？

2. 目前零添加和减盐酱油是几个头部调味品公司重点争夺的战场，并且这部分产品主要消费群体都是追求健康有一定消费力的中产人群。但是从我线下几家大的商超调研来看，厨邦在线下好像并没有对于这个赛道进行宣传和投入，并且在类似山姆这样消费群体区分度比较高的超市，厨邦没有任何产品出现。对于品牌影响力是一个很大的问题。厨邦在高端化赛道是决定不跟海天，李锦记和千禾进行竞争了吗？

答：尊敬的投资者您好，针对您的问题，为您提供以下回答：

1. 从公司市场终端动销数据显示，近期通过公司积极调整已逐步提升（公司于12月份成立了由重要经销商组成的厨邦全国市场联盟管理委员会）。公司也积极通过产品差异化竞争来保持和提升市占率，不会对后期市占率产生更多不良影响。

2. 对于零添加和减盐酱油的市场竞争，公司表示会坚持自身中高端品牌的价格定位，并且会进一步全面开展与院校的合作（公司已于9月初与江南大学合作提高产品研发能力），注重更健康、营养的调味品发展趋势。公司未来会进一步探索不同合作模式，提高厨邦在单店占有率和餐饮终端覆盖率。

公司将持续关注调味品市场的最新变化，积极应对市场竞争，努力提升品牌影响力和市占率。我们也会加强与投资者的沟通交流，及时传递公司经营发展的最新动态。再次感谢您的监督与支持！祝您生活愉快！

11. 厨邦的零添加系列酱油在包装上缺乏高级感，后期会考虑更新产品形象吗

答：尊敬的投资者您好，根据提供的资料，公司一直致力于提升产品形象和消费者体验，对于产品包装的改进和更新也是我们关注的重点之一。未来，我们会根据市场需求和消费者反馈，不断优化产品质量及产品包装设计升级，以满足消费者对高品质产品形象

	<p>的追求。感谢您对公司产品形象的关注和建议，我们将持续关注市场动态，并作出相应的调整和改进。再次感谢您对公司的关注。</p> <p>12. 对比同行业海天、千禾第三季度业绩，中炬业绩很差，如果说大环境不好，为什么会影响中炬？另外千禾的市值大有赶超中炬之势，公司大股东越增持，股价越跌，市值越低，传言大股东为了低价增持，联合庄家，刻意打压股价是否属实？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，我们了解现在中国股市对于传统消费品（包括调味品）的赛道都有很大的压力。因此调味品相关的公司都面对股价下调的问题。虽然有大环境的压力，公司一直重视市值管理，并致力于通过多种方式增强投资者信心。</p> <p>公司正通过主动的市场秩序调整、夯实营销管理体系（如成立由重要经销商组成的厨邦全国市场联盟管理委员会，推行渠道数字化管理工具等）、优化市场化考核激励机制、持续开展组织改善、与江南大学合作加快产品的研发及升级等措施，优化供应链管理降本增效等手段，以期提升管理效率和市场竞争力，经过上述调整，公司渠道库存已恢复到良性的水平，下半年公司动销额正逐月提升中。公司经营状况的改善需要一定的时间，公司将持续努力，我们有信心每个季度都有进一步的提升。</p> <p>股价的波动受市场多种因素影响，包括宏观经济、市场情绪、行业趋势等，并非单一因素所能决定。公司大股东的增持行为是按照相关法律法规进行的，旨在维护资本市场的稳定，并不是为了影响股价。</p> <p>关于您提到的传言大股东为了低价增持，联合庄家刻意打压股价的情况，公司在此郑重声明，公司及其大股东严格遵循相关法律法规，不存在任何操纵股价的行为。公司始终致力于保护所有股东的利益，严格遵守信息披露规则，确保信息的公开透明。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持。祝您生活愉快！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年12月08日