

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：2025-006

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位	国信证券、东吴证券、浙商证券、华夏基金、中银基金、嘉实基金、华福证券及部分个人投资者
时间	2025年12月
地点	公司会议室及线上
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理夏靖 财务总监谢林华 董事会秘书王甜甜 证券事务代表曹铭楚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司最近进行了组织架构的调整，主要变化是哪些？</p> <p>答：公司本次组织架构的调整，旨在以更敏捷的方式响应B端与C端渠道客户的差异化需求。以家庭及餐饮客户核心需求为导向，将前台聚焦于业务和产品，设立多个销售、产品业务单元，快速捕捉并响应各个渠道的需求；中台整合供应链能力，实现中台资源与前台业务的精准对接；后台设立财经服务部、战略组织部、效率工程部，聚焦服务保障。</p> <p>此次组织架构调整，为业务深度赋能，实现对客户需求的</p>

快速响应与持续创新，通过流程再造打破部门墙，实现需求到交付的端到端拉通，全力保障前台业务端的客户服务能力。未来公司持续推进人才建设和组织能力升级，强化市场拓展和客户服务能力。

2、问：公司开设新的熟食门店类型的考虑？

答：随着消费者对便捷性的追求日益提升，为了顺应消费群体结构变化和消费习惯升级，公司也在门店端进行优化创新改革。一方面是老店升级，通过门店搭载 O2O 来打通线上线下消费场景，提升客流量；另一方面围绕半成品菜模式进一步延伸，在社区、街边布局“现炒熟食店”新店型，进一步贴近终端消费场景。新店采用“明厨亮灶”可视化运营，以透明赢得消费者信任，这不仅解决了家庭烹饪耗时、复杂菜品制作困难的问题，也能通过公司对产品质量和食品安全的全流程把控，消除大众对便捷餐饮的品质担忧。

3、问：公司如何提升产品吸引力？

答：一方面挖掘市场上的区域热销品类，通过市场需求调研和消费趋势分析，进行精准的产品打造和迭代升级，另一方面以消费者的核心消费需求出发反向推动产品创新。同时，公司深化产品的场景化开发，针对一人食、家庭日常、亲友聚会、节日宴请等消费场景，打造一站式解决方案，从“满足需求”到“创造需求”。公司也将加大新媒体矩阵建设投入，提高品牌曝光度，持续强化品牌影响力。

4、问：公司在华东区域以外的拓展规划？

答：公司区域拓展策略还是坚持深耕长三角，夯实基本盘，同时逐步向外围区域扩展。针对外围区域，公司划分了部分核心区域和次核心区域，分层布局，进一步推进长三角区域深耕与外围市场拓展的协同推进，逐步扩大公司市场覆盖范围。

	<p>5、问：公司城市合伙人计划在人员选择上有什么标准？</p> <p>答：公司鼓励优秀的店主成为“城市合伙人”，在人员选择上，一方面，筛选现有门店中过往经营表现优异、具备多店运营意愿的店主，帮助店主扩大经营规模，提高经营效率；另一方面，在市场上挖掘符合品牌定位和经营要求的新店主，通过公司加盟政策和信息化升级的支撑，实现其多店运营。</p>
附件清单(如有)	无