

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
时间	2026年6月2日 10:00-11:00
交流平台	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 视频录播+网络文字互动
参会人	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、25年营收情况如何？</p> <p>尊敬的投资者您好，公司已于2026年4月18日披露公司2025年年度报告，具体公司营收情况请详见公司披露信息，谢谢！</p> <p>2、2025年和一季度业绩差别较大，为什么会存在这种差异？一季度业绩转好的主要原因，是否可持续？</p> <p>尊敬的投资者您好，2025年是公司主动调整的一年，一方面着力于市场恢复到健康状态，另一方面围绕“强基、多元、高效”管理主题实施组织能力、体系、流程及系统建设等一系列举措，夯实增长基础，使2026年一季度业绩实现开门红。</p> <p>此外，公司针对性解决成本问题，系统性降低供应链成本，并通</p>

过新产品布局、供应链成本管控、费用精益化投放及适配不同区域发展需求，优化毛利率结构，实现业绩的可持续增长。感谢您的关注！

3、公司此前表示通过收储、盘活存量、合作开发三种方式挖掘土地价值。5月9日AI园区揭牌，5月22日南方财经报道公司主动释放土地信号。请问：深江铁路征用地款168.89亩的补偿进展如何？预计何时能够确认收入？AI园区目前的招商和入驻情况？土地盘活在2026年是否能够贡献实质性收益？

尊敬的投资者您好，关于公司深江铁路征用地168.89亩的进展，公司在积极跟进中；公司AI园区目前在积极招商，已有企业进驻。土地资产在公司整体资产中占有一定比例，我们目前将土地盘活作为公司净增长的重要方向之一。公司不会在土地方面再做大规模的扩大投入，而是会把主要精力聚焦在主业发展上，同时积极推动存量土地的价值释放。感谢您的关注！

4、公司前期公布的3-6亿元回购进展一直偏慢，是对该笔资金有其他安排？还是认为目前回购价格偏贵？从个人投资者理解，在分红前完成回购注销股票对普通投资者更为有利。

尊敬的投资者您好，截至2026年4月月底，公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份886.44万股，占公司总股本的比例为1.14%，购买的最高价为19.55元/股、最低价为17.66元/股，已支付的总金额为16,350.13万元（不含交易费用）。公司将会依据相关规则及时披露回购进展，具体情况请详见公司对外披露公告，感谢关注！

5、对于土地，有市场传言称，未来可能推动收储，或者进行楼盘开发？公司能否回应？

尊敬的投资者您好，公司的土地资产在整体资产中占有一定比例，我们目前将土地盘活作为公司净增长的重要方向之一。公司目前未计划在土地方面再做大规模的投入，而是把主要精力聚焦在主业发展上，同时积极推动存量土地的价值释放。感谢您的关注！

6、技术创新和产业升级方面有哪些举措？

尊敬的投资者您好，公司成立了以产品中心为引领，厨邦食品研究院、营销中心及全国市场联盟管理委员会等多方联动的产品体系

组织。在平台建设方面，公司与江南大学共建创新中心，搭建系统化研发体系；产品端则聚焦清洁标签、增鲜技术、原料创新及质量安全等核心发展方向。感谢您的关注！

7、结合公司剥离非核心资产的战略，想了解调味品主业后续的增长核心抓手？内生层面是怎么持续提升经营业绩的？特别是现在存量市场的争夺，会不会有较大的发展瓶颈？外延并购方面是否有清晰的经营思路、标的筛选方向及推进时间表？

尊敬的投资者您好，2026年公司的战略发展并非追求简单的规模翻倍，而是聚焦于从内到外、从量到质的系统性升级。在内生增长层面，公司将强化基本盘，推动组织能力向体系化、标准化、系统化转型；在稳固基本盘的基础上，重点做实五大业务，包括复调产品、渠道补强、团餐业务、内容电商及餐饮模式打造。

外延并购方面，公司持续寻找并储备合适的并购项目，确保以稳健的财务能力支撑未来并购的落地。标的范围不仅限于调味品方向，还包括具备技术研发优势的相关企业，通过此类补充进一步完善产品矩阵、筑牢技术壁垒。总体而言，公司在积极挖掘并购机会的同时，将严格把控估值水平，避免因商誉过高对财务报表造成不利影响。未来，公司将在审慎评估每个机会的潜在价值与财务风险后，选择合适时机推进并购落地。

8、黎董事长上任以来推进了多项改革举措，市场关注在当前国资控股体制下，改革决策的授权边界如何界定？具体而言：在人事任免、重大投资、政府相关业务等方面，管理层自主决策的范围和党委会前置审议的范围分别是什么？未来是否有进一步扩大管理层授权的规划？

公司在5/19投资者关系活动中表示股权激励“全面审视中”，但未给出明确时间表。股权激励是绑定核心团队、保障改革可持续性的关键制度安排。请问：股权激励方案预计何时推出？覆盖范围是否包括华润系引入的管理层？激励考核指标如何设定，是否与改革阶段性目标挂钩？

公司始终严格遵循上市公司治理规范，建立健全现代企业制度。在日常经营管理层面，董事会依据《公司章程》及股东会授权，对经营计划、预算管理、一般性投资及内部人事安排等事项行使决策权；

管理层在董事会授权范围内负责具体执行。公司持续优化治理架构，推进市场化经营机制改革，管理层在生产经营、市场拓展、品牌运营等方面的自主决策空间稳步扩大。未来，公司将在合规框架内，结合改革推进情况，适时评估并优化授权体系，进一步提升决策效率与市场化运营能力；关于股权激励进展公司高度重视核心团队建设与长效激励机制完善，目前正在对股权激励事项进行全面审视和论证，综合考虑公司发展阶段、改革目标、行业实践及监管要求等因素，审慎研究方案的可行性与适配性。在方案设计上，公司将秉持激励与约束相结合的原则，覆盖范围、考核指标等核心要素均会充分衔接公司中长期发展战略及改革阶段性目标，确保激励效果与股东利益相一致。具体进展将以公司后续公告披露为准。

感谢您的关注！

9、各位领导好，公司此前披露，2025年末渠道库存已降至2.5倍以下；2025年下半年终端动销环比改善10%以上，经销商提货节奏符合预期。请问进入2026年二季度传统淡季后，渠道库存的良性水平是否能够继续保持？与Q1相比，动销趋势是否呈现同比或环比改善？

尊敬的投资者您好，公司在2025年有效推动渠道去库存的基础上，继续执行以终端动销为导向的供货策略，强化经销商库存监控与动态调配。目前渠道库存整体维持在合理、良性水平。终端动销延续改善态势，核心产品市场动销表现稳中有升。感谢您的关注！

10、今年一季度在味滋美部分收入并表的情况下，公司其他品类的销售额同比下滑还超过10%，请问靠这种1加1小于1的并购能够挽救公司业绩下滑的颓势吗？厨邦之前也曾投入重金研发了火锅底料、龙虾调料等复调产品，如今市场已不见该类产品的踪迹，管理层连自己现有的产品都做不好还有精力去打理并购来的企业吗？

尊敬的投资者您好，公司2026年1-3月累计实现营业收入13.20亿元，同比增加2.19亿元，增幅19.88%，美味鲜公司1-3月实现营业收入12.40亿元，同比增加1.58亿元，增幅为14.60%。

味滋美以川式复合调味料为主营方向，专注于B端餐饮定制化服务。其川式复合调味料与厨邦的基础调味料形成互补，而其B端定制化服务、柔性生产及供应链能力，可有效缩短厨邦切入复合调味料赛道的周期，目前双方正在推进业务协同对接。此次收购是公司战略中

	<p>基础调味料与复合调味料结合的重要举措。味滋美原有火锅底料、菜谱式调料及部分预制菜业务，在成本管控、产品创新及服务头部B端品牌方面具备综合优势，未来将结合公司战略进行生产布局优化、产品重塑与研发调整，为公司复合调味料战略提供产品研发与柔性供应链支撑。感谢您的关注！</p> <p>11、请问公司目前的中高级管理人员中，有华润工作经历的占比是多少？公司人才引进主要靠社会招聘还是由内部人员推荐？</p> <p>尊敬的投资者您好，关于公司中高级管理人员的背景构成，中炬高新始终秉持“市场化选聘、专业化管理”的用人理念，人才来源呈现多元化特征。公司管理团队既包含深耕调味品行业多年的资深专业人士，也吸纳了来自大型央企、知名快消企业等不同背景的优秀管理人才，形成了互补性强、经验丰富的核心管理团队。未来，公司将持续优化人才结构，为高质量发展提供坚实的人才保障。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年6月2日</p>