

证券代码：300908

证券简称：仲景食品

文件编号：2024-02

## 仲景食品股份有限公司 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	参与公司2023年度业绩说明会的投资者
时间	2024年4月15日（星期一）下午15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
公司接待人员姓名	副董事长、总经理：朱新成 董事会秘书：王飞 财务总监：王荷丽 独立董事：叶建华
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>1、年报显示采购模式都是外部采购，云南小香葱等种植基地不是自建自营的吗？希望公司可以适度延伸上下游产业链，规避商品价格波动风险</p> <p>您好，仲景上海葱油精选云南泸西小香葱，采购模式是产地直采，冷链运输，新鲜直达，不是自建自营，目前小香葱价格总体平稳。谢谢！</p> <p>2、朱总您好！2023年公司业绩增长亮眼，表示祝贺。年报披露，电商渠道成为增长动力支柱，尽管经销商数量显著提升，但销量不升反降。根据个人观察，仲景产品在多地线下铺货积极，但动销并不快。应当说，大部分酱料在超市的动销都不快，且竞品数量繁多。请问朱总线上渠道不断开拓是否会影响经销商积极性，因为线上直销价格必然存在优势？同时，线下产品如何突围激烈的竞争，公司对此有何思考？</p> <p>您好，仲景食品坚持“风味+健康”双导向，味道的接受一般需要个过程，不像其他快消品那样快，同时消费者对味道又有记忆，如我们喜欢去哪个饭店吃什么菜会持续一样，酱料在超市的动销都不那么快，但一旦消费者喜欢就相对恒</p>	

久，这是调味品行业的特点。做销售就要做好不同渠道价格管理，发挥各个渠道的优势。谢谢！

3、朱总您好，由于交流机会难得，请容许我再提一问。据我观察，公司今年将视频号的直播团队转移到抖音，似乎更为看好抖音平台。然而，抖音平台两个团队就目前看，除了直播时间不同，其他方面几乎一致。电商团队今年肯定是有考核增长目标的，我相信营销电商团队人员一定加倍努力，产品开发部门也会竭尽全力。但还请问朱总在战略层面有何思考，如何在去年高增长的基础之上，进一步提高今年电商的销售业绩？主要的挑战在哪些方面？

您好，能够看得到您的关心，主要是两条，一是加强激励现有人员，加大推广投入，第二，保持虚心，保持好奇，对标学习优秀企业。谢谢！

4、产品更新了很多，但是哪款产品能出圈呢，我感觉就是红烧肉料汁和小炒酱，解决了红烧系列的糖色痛点，其他产品不知道别的上市公司还有没做的，但是超市我能看到很多类似的，不像香菇酱和葱油，几乎是创新式产品横空出世，调味料市场巨大，但是竞争也足够强…因为有了香菇酱的背书，消费者才会选择仲景别的产品，香菇酱如何在去年几乎没增长的情况下达到公司的10亿目标呢？公司有无计划

您好，仲景是香菇酱原创品牌，仲景香菇酱具有不太被人注意到的竞争壁垒。首先是原料优势，西峡是全国最大的香菇标准化栽培基地、最大的出口基地，我们在这里建立了完整的供应链；其次是风味和味道的不断优化，公司对仲景香菇酱的优化并不是靠各类添加，而是坚持用优质的原料和辅料，做健康的产品；第三还是要创新营销，加强各个渠道包括电商、餐饮、工业客户的推广，更大范围包括生鲜渠道、县级市场的铺货，开设线上出海网店等。谢谢！

5、公司大力发展电商，抖音有个网红品牌松鲜鲜和小野轻奢，公司是否考虑像他们学习，制定新的营销策略

您好，我们不仅是在“考虑”，而是早已行动，保持虚心，保持好奇，对标优秀企业，是我们的基本动作。谢谢！

6、抖音及其他互联网平台葱油仿品泛滥，请问对公司的中长期销售影响有多大？

您好，仲景是上海葱油原创品牌，我们创新性地将葱油与酱汁结合在一起，

实现了风味、健康和方便的三合一。近期出现一些仿冒品，公司已采取相关措施，首先是起诉侵权厂家和有关平台，加强知识产权保护。具体来说，瓶签上的“民国美女”形象是我们的注册商标，以上海愚园路“百乐门”门头为基本形象的标签申请到外观设计专利，并获得国家知识产权局确认，标签设计也申请了著作权，相信以上权益能得到法院的保护，在政府营造的公平、良好市场环境下，我们将更好地维护自身权益。第二，做好品质升级，努力做出风味更加浓郁、配料更加干净、含油量更少的健康性产品。第三，加大销售渠道投入，进行更广泛的市场占领。

“卷”“仿”应该是暂时的。七种家常配料，经典上海风味，是我们获得用户信赖的基础。谢谢！

**7、公司减少了央视广告广告宣传费也就大幅减少了，但是市场推广费的大幅增加导致公司总的销售费用还在继续增加，而并没有如预期的降低销售费用。公司下阶段营销方案是怎么样子的？**

您好，公司并没有预期要降低销售费用，公司费用投放的基本原则是“当花不省，当省不花”，进行更加有效和更合理的投入。2024年在销售费用方面，人员薪酬是第一大开支，无论是线下销售还是电商渠道，公司都在持续增加人员；市场推广也是重点，目前电商渠道投入占比较高，陈列、试吃、买赠等线下市场推广活动要坚持做。谢谢！

**8、公司面临市场竞争和原材料价格波动等风险。除了已经采取的市场开发和风险管理措施外，公司是否有更进一步的风险管理计划？如何确保在竞争激烈的环境下保持竞争优势和盈利能力？**

您好，您提出的问题既复杂又简单，面对未来的不确定性，作为企业只有从研发、采购、生产、销售等各项工作进行优化，我们称之为全要素管理，但最核心的是寻找、挖掘、满足消费者需求，结合公司优势，研发创新产品，创新和营销是企业永恒的课题。谢谢！

**9、请问贵公司接下去准备打造更多爆款产品吗？比如四川红油、辣辣队？**

您好，路要一步一步走，“企者不立，跨者不行”，爆品需要时间考察、确认，推广要准要稳。谢谢！

**10、未来 3-5 年公司业绩增长的主要增长点在哪几个方面？**

您好，创新和营销永远是企业的核心使命，产品力、品牌力、销售力决定企业未来的增长，我们将以用户为根本，依托产品高品质、高颜值、高体验，坚守全要素、全渠道、全场景，努力成为最受用户信赖的企业，这些是我们的工作。用户满意了信赖了，仲景食品就能够生存并有所增长。谢谢！

**11、新增的 19 项授权专利及 7 项新申请发明专利，是否已在现有产品中得到有效应用，或者计划用于哪些即将上市的新产品？这些专利技术如何直接或间接地提升产品性能、降低成本或创造新的市场需求？**

您好，仲景食品申请专利是为了保护自身的工作成果，不图其他名利，我们的专利综合运用效益已经逐渐发挥。谢谢！

**12、建议仲景考虑开发松茸调味料，很多厨师朋友说纯天然松茸调味料具备未来取代现有鸡精味精等调味料的趋势，市场前景广阔。**

您好，不考虑。谢谢！

**13、仲景产业园什么时候可以投产**

您好，南阳仲景食品产业园一期项目主体建设已基本完工，目前处于设备安装、装修等阶段，预计下半年酱汁类车间陆续投产。谢谢！

**14、仲景食品是否考虑做健康饮料，比如说野生蓝莓汁 依靠东北产地，做大做强**

您好，只要是“健康的”食品，都是仲景食品考虑的范围。暂不考虑做野生蓝莓汁，谢谢！

**15、贵公司提出的利润分配预案（每 10 股派发现金红利 10 元，每 10 股转增 4.6 股）是如何考虑公司长远发展与股东短期收益之间的平衡的？这样的分配方案对公司未来资本结构、财务稳定性以及持续盈利能力有何影响？**

您好，公司在提升经营业绩的同时，始终坚守社会责任，重视投资者回报，积极采取较高比例现金分红政策。自上市以来，2020-2022 年度现金分红分别占当期归属于母公司净利润 39.07%、42.16%、79.35%，累计现金分红 2 亿元。通过稳健经营和持续分红，公司与各利益相关方共享企业发展成果，为投资者创造可持续的价值回报。谢谢！

**16、今年有没有给股东发放福利计划**

您好，给股东赠送产品用于体验，是我们长期坚持的一项工作。今年将继续

进行，具体请您关注相关公告。谢谢！

17、看到年报中公司的研发投入明细，其中有“酱油的日式工艺与广式工艺发酵技术及产物变化研究”。目前中试阶段到最终能批量生产预计有多久？后续生产是用的现有调味配料的产线？还是以自有资金购买专门的新产线设备？公司酱油产品打算如何与具备规模效益的海天、千禾等做差异化竞争？

您好，酱油和醋是基础调味品，也是仲景产品的基础配料，我们保持关注和研究。“坚持好味道，延伸新品类，构建竞争新优势”是仲景食品不懈努力的方向。谢谢！

18、公司无形资产大幅增加的原因是什么？

您好，主要系南阳仲景产业园一期项目土地使用权增加。感谢关注！

19、您好，请问贵公司现金管理和投资理财产品主要表现在哪些方面？能否介绍一下公司投资的理财产品类型？

您好，公司现金管理的理财产品有结构性存款，协定存款等。感谢关注！

20、公司管理层持有股票去年解禁，暂时有无减持计划？

您好，暂未收到相关股东减持计划通知，感谢关注！

21、衷心希望仲景食品继续稳步前行，未来带给我们更多惊喜，行者致远。

您好，我们一直坚持长期主义，努力成为最受用户信赖、最富创新精神、最具投资价值的健康食品企业。谢谢！

22、公司股东大会，二级市场的股东可以去参加吗？怎么报名

您好，公司定于2024年4月29日召开2023年年度股东大会，具体报名登记详见4月9日披露于巨潮资讯网的《关于召开2023年年度股东大会的通知》（公告编号：2024-018），谢谢！

23、请问仲景食品在接下来的业务规划中，将如何进一步强化环境保护措施，并确保符合更高的ESG标准？

您好，目前我们按照上市公司要求规范运作，公司治理良好。作为超千人的食品企业、国家绿色工厂，2023年人均纳税7.72万，公司牢记我国领导人讲话办好一流企业，实现质量更好、效益更高、竞争力更强、影响力更大的发展是爱国爱社会的首要表现。谢谢！

24、公司业绩不错，为何股价不温不火，公司有没有回购或其他计划

您好，股价受多种因素影响，我们也时感“懵”。仲景食品一直坚持长期主义，积极采取较高比例分红政策，共享企业发展成果。上市至今，控股股东、实控人、董监高均未减持股份，我们对公司的中长期发展充满信心。谢谢！

**25、新的独董办法颁布后，有考虑单独设置独董与我们中小投资者的沟通渠道吗？专线电话或者电子邮箱等**

您好，保护公司及股东利益是独立董事的基本职责，有利于独立董事履职并符合规定的措施都可以考虑。谢谢！

**26、公司目前现金比较充沛，有没有对外投资收购其他行业公司的计划？**

您好，其他行业暂无考虑，但也不排除那些“未来的金子”。谢谢！

**27、您好，公司有开发辣椒酱的计划吗？**

您好，公司现有仲景辣辣队蒜蓉辣酱、魔鬼辣酱，您可以关注天猫“仲景食品旗舰店”、京东“仲景旗舰店”，欢迎选购试用，谢谢！

**28、2024年一季度业绩如何？增长幅度大吗？**

您好，2024年一季度业绩还可以，实现开门红，具体请关注4月19号披露的一季度报告。谢谢！

**29、朱总您好，我这边是《泡财经》，公司2023年销售毛利率增长的原因是什么？**

您好，公司花椒、大豆油等材料成本下降，高毛利产品占比提高。谢谢！

**30、公司在预制菜领域有没有新的进展**

您好，暂无相关预制菜计划，谢谢！

附件清单	无
------	---