**千禾味业近期机构投资者现场调研活动记录**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 调研方式 | 公司参会人员 | 参会机构投资者 | 主要关注问题 |
| 2023年9月19日 | 现场座谈结合参观 | 董事会秘书 | 招商基金、财通基金、人保养老、招银理财、长城基金 | 一、公司上半年经营业绩良好的主要原因有哪些？1、公司强化产品品质、积极开拓市场、优化营销渠道，市场竞争力提升，销售规模扩大。2、包装材料采购价格同比下降，产品运杂费率降低，导致毛利率提升；销售规模扩大，销售费用投入产出比提高，导致净利率提升。 二、公司当前的产能结构？目前公司调味品总产能约90万吨，其中酱油产能52万吨，食醋产能约18万吨，料酒产能15万吨。三、公司给予经销商的利润空间如何？公司给经销商的利润空间是富有竞争力的。在对经销商渠道的支持上，公司根据市场成熟程度和开拓需要，给予经销商有竞争力的利润空间和费用支持，充分调动渠道的积极性，实现双方共赢。四、公司的产品品类规划？公司目前主要产品包括酱油、醋、料酒和蚝油产品，未来将会形成以这几类产品为主、其他产品为辅的产品品类格局。五、公司目前的销售渠道有哪些？公司目前的销售渠道主要包括零售渠道（含线上、线下渠道）、特通渠道、餐饮渠道，分别由专业团队负责运营。六、公司近期销售工作的重点有哪些？顺势而为，继续提升经营业绩。线下：一是强化营销网络建设，加快渠道开发，横向拓展与纵向渗透并进；二是继续强化因地制宜的精准营销策略，根据不同市场、不同渠道的特性，配置适宜的产品，投放适宜的营销资源。线上：一是强化品牌推广引领消费心智；二是用好大数据，紧跟消费趋势，捕捉营销机会，满足、引领消费者需求；三是持续优化产品结构和价格体系；四是敢于打破惯性思维，积极尝试新型营销渠道、营销方式，增强网络营销的沉浸式体验感。特通：强化研发和生产赋能，及时响应客户需求，抓好客户服务。 |