有友食品股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：603697 证券简称：有友食品

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研□媒体采访□新闻发布会□现场参观 | □分析师会议☑业绩说明会□路演活动□其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 社会公众 |
| 时 间 | 2024年4月17日 |
| 地 点 | 上证路演中心 |
| 上市公司接待人员姓名 | 鹿有忠、崔海彬、刘渝灿、杨安富 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 投资者提出的问题及公司回复情况如下：问题1：您好，我注意到华证最新一季度给贵公司的ESG评级为B，并不是很理想。我想问问有关治理层面的问题。请问公司有计划进一步公开透明地披露高管薪酬信息，并强化公司内部的商业伦理文化，以提升企业在治理方面的ESG表现吗？回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司高度重视ESG相关工作，始终坚持可持续发展理念，注重环境保护、社会责任、公司治理与企业发展并重。未来，公司将积极践行可持续发展理念，不断完善治理结构，努力提升治理水平，推动公司高质量发展。问题2：请问鹿总贵公司业绩持续下滑，下一步有什么举措，是否对市场进行调研，关注年轻群里的洗好及口味研发新的口味？比如无骨乌鸡鸡爪醋酸的就很好，是否可以用在鸡拐骨和鸡爪上？ 回复：尊敬的投资者，感谢您的关注和建议！公司将加强市场调研，关注消费者喜好，研发新品新口味。问题3：请问董事长，您如何看待有友目前的股价？面对近几年业绩的连续下滑，您觉得有友是否对得起股东对有友的信任和支持？如何扭转目前状况？回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！二级市场股价受多方面因素影响。公司致力于提高生产经营能力，不断提升核心竞争力，以提升内在价值为基础、以加强投资者交流为途径，推动公司高质量发展，积极保障股东权益。问题4：最近新闻调查，有百分之76左右的人选择网上购物，有百分之47左右的人网上冲动消费，鹿总在线上是否需要发力？跟进时代，毕竟年轻群体网购比例很大。鹿总如果扩大线上，在直播引流方面是否有举措？增加粉丝数量和顾客粘性。回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司将积极通过社群营销、直播、短视频等新兴线上营销模式，加大线上渠道的开拓与推广力度，努力提升经营业绩。问题5：作为可选消费品，目前贵司产品的终端零售价格确实超出了普通大众的消费水平，但原材料的价格近几年一直高位，假如后续仍然上涨，有没有考虑过如何应对原材料的问题？回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司凭借自身的规模优势及在长期业务开展过程中所建立起的原材料供应渠道优势，根据市场供求信息、未来市场需求及对价格变动趋势的预测，不断优化原材料采购策略，并根据不同品种原材料的市场价格变化情况、备货周期等因素，有计划地提前储备适当的原材料，以最大限度降低原材料价格波动给公司带来的不利影响。 问题6：鹿总好，杭州这边线下大超市都看不见公司研发的新品，而别的厂家新品都会很快占领市场，公司在新品宣传及铺货上是否加大力度？是否后续有主打的爆款新品？ 回复：尊敬的投资者，感谢您的关注和建议！公司将加大新品宣传和铺货力度。问题7：每年用那么多资金买理财，为什么不拿去加强研发？回复：尊敬的投资者，感谢您的关注和建议！公司将加强研发工作。问题8：散户股东即是投资者也是消费者，公司资本市场的表现一定程度上可以影响股东的消费选择，贵司这两年的业绩表现确实让人失望，同行业的延津、劲仔上市后业绩稳步提升，目前不论是收入、利润还是市值，贵司仅为劲仔食品的二分之一，不知道贵司是否复盘和反思过这几年的战略和管理，后续如何改进？回复：尊敬的投资者，感谢您的关注和建议！回眸知来路，致敬明去处。公司将积极总结过去，面向未来。问题9：2023年泡椒凤爪的产销量下降，库存量增加，新品打不出来，老产品怎么卖不动？ 回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司将加大新品宣传和铺货力度，进一步提升公司品牌效应和产品销量。问题10：贵公司近年来研发人员及费用逐年减少，公司是怎么考量的？后续会否加大研发投入？现在生活日新月异，公司应该加大研发投入，多出新品，做到广撒网平面化拓展。很多零食企业都是多角度发展。回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司将加强研发工作，开发新品新口味。问题11：公司预制菜产品和休闲食品差不多，没得什么差异化，业绩也不咋好，今年有没有改观？回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！2024年3月，市场监管总局、教育部、工业和信息化部、农业农村部、商务部、国家卫生健康委印发《关于加强预制菜食品安全监管促进产业高质量发展的通知》，在国家层面明确预制菜定义和范围，并从标准体系建设、食品安全监管和推进产业高质量发展等方面作出要求。公司将通过二十余年积累的技术和质量管理优势加强预制菜的研发和生产。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日 期 | 2024年4月17日 |