

证券代码：605089

证券简称：味知香

苏州市味知香股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位	2024年10月30日 金翼私募、尚诚资产、银华基金、君创私募、巨杉资产、中金公司、鼎熙私募、名禹资产、中航信托、国元证券、观富资产、华能信托、嘉实基金、中信建投、汇升投资、伯兄投资、东海基金、贵源投资、青榕资产、前海资本、天治基金、招商餐饮、高盛证券、硕腾私募、平安资产、鼎诚投资、光大证券、泰康资产、财通证券、广发证券、同犇投资、永安期货、泓德基金
时间	2024年10月
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书谢林华 证券事务代表王甜甜
	一、基本情况介绍 味知香以“为顾客奉献好产品，为社会发展做贡献”为使命，让美食成为家常，服务千万用户的家庭餐桌。 2024年7-9月，公司实现营业收入1.83亿元，同比下降9.19%，实现归属于上市公司股东的净利润0.25亿元，同比下降21.81%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>损益的净利润 0.25 亿元，同比下降 22.28%。2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 5.11 亿元，同比下降 17.50%，实现归属于上市公司股东的净利润 0.68 亿元，同比下降 36.83%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.66 亿元，同比下降 36.79%。</p> <p>二、提问</p> <p>1、问：如何分析公司三季度的经营情况以及对后续发展的展望？</p> <p>答：随着整体消费环境回温，以及公司在渠道、产品等方面的调整，2024 年三季度公司业绩整体下滑幅度有所收窄。目前根据市场原材料采购情况的反馈，原材料成本价格较今年上半年有所上升，从供需关系角度出发，一定程度上反映出了需求正在扩大，消费有所好转。公司始终会坚持专注主业，提升自身经营水平，以谋求更好的发展。</p> <p>2、问：加盟店当前关店数量较多，公司如何应对？</p> <p>答：今年年初公司和加盟店店主对于开店预期都比较乐观，但是由于经济环境的复杂多变，导致后续很多店主开店动作较为谨慎，大多处于观望的状态。公司也随即调整了策略，把重心更多的倾向于去帮助原有门店进行提升。三季度，公司将无锡市场的加盟店作为试点，通过对门店装修、产品陈列、产品结构、门店系统等方面进行升级改造，得到了市场不错的反馈，后续会逐渐将此方式往其他区域的门店去推广。同时公司也在逐步和线上团队合作，逐步打通 O2O 渠道，扩大加盟店的覆盖人群，提升经营效率。</p> <p>3、问：当前批发端业务的进展情况是怎样的？</p> <p>答：目前批发端团队进行分组去帮助经销商进行地推活动，帮助大批经销商开发二批、三批客户，在扩大销售的同时，加深和大客户的合作关系，围绕“做大客户”的目</p>
-----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>标，逐步实现 1+N 的业务模式。同时，根据市场反馈，目前团餐市场整体需求较为稳定，公司也在逐步加深这一板块业务的合作拓展，期待后续的表现。</p> <p>4、问：销售费用方面后续的策略如何制定？</p> <p>答：针对费用的投放力度，公司主要依据整体大环境的未来走势而决定。总体来说，若未来环境向好，公司预计会加大费用的投入，作用于各个业务板块的推进，例如：加盟店的帮扶发展工作、品牌建设的长期打造、经销渠道的分销工作等等，通过自身销售能力的提升拉动业务的增长，同时随着业务的增长，费用率也将会控制在平稳的水平。</p> <p>5、问：商超渠道的变化？</p> <p>答：当前消费场景在不断的更新，消费渠道也十分多元化，公司为了更好的适应这些转变，也在积极拓展渠道，目前商超团队的工作取得了不错的成绩，新增了部分大客户合作，后续也将继续拓展，为公司整体业务带来贡献。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>