

证券代码：603288

证券简称：海天味业

## 佛山市海天调味食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20231101

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"/> 电话会议 <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	上证服务通行证注册投资者、网友
时间	2023年11月1日10:00-11:00
地点	通过上证路演中心平台举行
上市公司接待人员	公司董事长庞康先生、公司独立董事沈洪涛女士、公司财务负责人李军先生、公司董事会秘书张欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>与投资者文字互动问答交流</b></p> <p><b>Q:</b> Q3 公司主要产品营收同比增速有所好转，负增长的酱油和调味酱 Q3 环比收窄、正增长的蚝油和其他主营 Q3 环比加速。帮忙分析一下背后主要是 B 端还是 C 端消费的恢复？以及我们做了哪些工作来扭转这种势头？</p> <p><b>A:</b> 现阶段来看，B 端复苏较明显，C 端也在逐步修复；公司一方面加快在产品、渠道、终端建设等方面的转型变革，进一步强化市场竞争力，同时，今年着力优化经销商库存水平，确保市场整体的健康发展。</p> <p><b>Q:</b> 现在渠道库存水平大概什么水平，和 Q2 末持平还是更高或更低？</p> <p><b>A:</b> 今年以来公司着力调节经销商库存水平，确保市场整体的健康发展，Q3 末相对于 Q2 末渠道库存有所下降，全国经销商库存水平已基本达到正常水平，公司将继续结合市场环境、消费需求、渠道等各因素的变化，加快终端动销，确保渠道库存处于良性水平。</p>

**Q:** 目前公司和渠道产品库存情况如何？谢谢

**A:** 今年以来公司着力调节经销商库存水平，确保市场整体的健康发展，Q3 末相对于 Q2 末渠道库存有所下降，全国经销商库存水平已基本达到正常水平，公司将继续结合市场环境、消费需求、渠道等各因素的变化，加快终端动销，确保渠道库存处于良性水平。

**Q:** 未来分红率是否有增长的空间？谢谢

**A:** 公司一直重视股东回报，过去几年，公司分红比例都维持在较高水平，近年在公司利润率下降的情况下，依然保持高比例分红。由于分红受未来资金开支计划等影响，因此每年分红情况会有所不同。

**Q:** 2020 年我们根据会计准则，促销费用不再计入销售费用，同时冲减营业收入，是从 2020Q4 开始的吗？为啥不是从 2020 年初开始，背后是有什么考虑吗？谢谢！

**A:** 您好。2020 年为新收入准则执行首年，公司已严格按照准则要求，对当年应冲减营业收入的促销费不再计入销售费用，同时冲减营业收入。谢谢。

**Q:** 1、公司在酱油行业的研发投入大不大，与行业竞争对手比是否有优势，未来一年之内是否全新产品投入市场？

**A:** 公司一直以来都保持着对研发的高投入，调味品行业看似是一个传统行业，但实则生产全过程都需要非常多的技术支撑，以确保产品品质、食品安全等，海天酱油之所以能够在坚持传统工艺酿造，保留古法风味的同时，还能够使产品符合现代食品安全标准，这些都与公司坚持技术创新、重视技术人才、敢于研发投入息息相关。

**Q:** 请问公司在广告宣传上今年是否会加大投入力量？公司在新的

渠道的投入如何？

**A:** 公司一直以来在广告宣传和渠道等方面的费用投入相对稳定，会更侧重精准投入，提升投入产出效果。

**Q:** 目前调味品消费场景恢复情况如何？特别是餐饮行业恢复情况怎么样？谢谢

**A:** 随着经济大环境逐步向好，以及受益于餐饮、旅游行业的恢复，目前调味品消费场景也呈现积极恢复态势，特别是对于经济活跃度比较高的城市、旅游城市等提升更为明显，从市场动销情况来看，三季度相比上半年也有了明显的提升。

**Q:** 今年C端市场争夺越来越激烈，咱们公司现在有何应对措施？谢谢

**A:** 调味品行业是充分竞争的行业，近年受外部环境的影响及经济周期的波及，行业发展也受到一定冲击。随之外部市场也发生了较大变化，渠道越来越碎片化，消费需求日渐多元，行业竞争也在加剧，公司也在应势而变，正在加快在产品、渠道、供应链、内部管理等方面的变革，更加贴近市场和消费者，从而进一步提升企业竞争力，力争未来五年企业恢复到正常的增长曲线上。作为民生刚需产业，伴随经济及消费的逐步复苏，行业仍有望维持增长态势，公司对未来的发展充满信心。

**Q:** 根据海天三季报，海天帐上现金及交易性金融资产合计达到248亿，公司可否考虑在年末加大分红比例？

**A:** 公司一直重视股东回报，过去几年，公司分红比例都维持在较高水平，近年在公司利润率下降的情况下，依然保持高比例分红。由于分红受未来资金开支计划等影响，因此每年情况会有不同，但公司都始终会把提高对股东的回报放在重要位置。

**Q:** 相比年初，公司今年的股价已经跌去40%左右，请问管理层认

为背后的原因主要是什么？

**A:** 您好！公司股价涨跌主要是受到市场供求关系的影响，因此与市场大环境密不可分，公司所能做的就是全力以赴经营好企业，让企业恢复到增长曲线上，良好的业绩是对股价最好的支撑。

**Q:** 1、2023Q3 末存货账面值 21.0 亿，比 2022H1 末的 18.2 亿增加了 2.8 亿，请问原材料、在产品还是产成品各自的变动情况如何、哪个是主要因素？变动的逻辑是什么？2、2023Q3 公司主要产品营收同比增速有所好转，负增长的酱油和调味酱 Q3 环比收窄、正增长的蚝油和其他主营 Q3 环比加速，请问 B 端和 C 端各自复苏的情况？同时中报交流公司称渠道库存还有一定的压力，请问 Q3 末相对于 Q2 末渠道库存水平是否有下降？目前大概是一个什么水平？

**A:** 您好。1、Q3 末存货余额环比提升，主要是应对年底备货，在产品库存增加，其他物料库存变化不大。2、现阶段来看，B 端复苏较明显，C 端也在逐步修复；今年以来公司着力调节经销商库存水平，确保市场整体的健康发展，Q3 末相对于 Q2 末渠道库存有所下降，全国经销商库存水平已基本达到正常水平，公司将继续结合市场环境、消费需求、渠道等各因素的变化，加快终端动销，确保渠道库存处于良性水平。

**Q:** 现在调味品中的定制调味品、复合调味品在崛起，我们也在拥抱定制调味品，但这带来产品碎片化，这会多大程度影响我们的毛利率？其他主营产品营收增速不错、蚝油也是正增长，而酱油、调味酱是负增长的，这是因为不同产品动销增速不同，还是不同产品的渠道库存水平不同？白糖是我们重要的原材料，其价格上升传导到营业成本，大概要多久？

**A:** 定制调味品、复合调味品会带来产品碎片化，对内部生产交付也带来一定挑战，一定程度上影响生产效率的提升，公司通过内

部柔性改造，强化产销协同及精益管理，最大化提升定制产品生产效率来降低成本，综合来看对整体毛利率影响不大。

各品类的增速受多种因素影响，市场基础、发展阶段、渠道结构等也不尽相同。公司近年加快新品、潜力品的发展，使得其他产品增速较快；受益餐饮等消费的逐步复苏，蚝油实现正增长，酱油、调味酱也在逐步恢复。

公司白糖用量较多，原料价格的传导周期受品类、生产周期、库存周转等多因素影响，今年白糖价格涨幅较大，因此对成本端有一定的影响。

**Q:** 1. 近两年公司把业绩停滞解释成大环境不好，而众多友商近两年都实现了快速增长，是否是公司在产品力或者其他层面出现的问题？2. 有分析师称，调味品市场充分竞争，且海天遭遇了增长瓶颈。公司对于未来新的增长曲线有什么样的五年规划？3. 通货膨胀客观存在，而公司提价效果不明显（从毛利，营收，利润层面皆看不到效果）。对此公司打算如何积极应对？

**A:** 近年，外部市场环境发生了较大变化，需求越来越碎片化和多元化，行业内竞争加剧，对公司过往积累的优势是一个挑战，因此公司也在应势而变，加快在产品、渠道、内部管理等的全面变革，通过切实有效的变革，重新获得新优势，从而进一步强化企业竞争力。

调味品行业是充分竞争的行业，近年受外部环境的影响及经济周期的波及，行业发展也受到一定冲击，但作为民生刚需产业，伴随经济及消费的逐步复苏，行业仍有望维持增长态势。公司坚定未来发展的信心，顺应消费趋势变化，加快在产品、渠道等方面的延伸和深耕，支撑未来新的增长，力争未来五年企业恢复到正常的增长曲线上。

公司于21年底提价，主要产品提价幅度在3%-7%不等，提价综合考虑了成本变化、销售策略、企业持续发展等多种因素。提价对毛利和利润的效果不显著，主要是近年成本端超预期上涨所

致。公司一方面加快在产品、渠道、终端建设等方面的转型变革，进一步强化市场竞争力；另一方面向管理要效益，通过优化内部资源配置、坚定推进科技创新及数字化赋能等，扩大集约规模优势和精益管理优势。

**Q:** 你好，公司黄豆酱（800克）是否能考虑在商超提高400克装的，因一个为家庭四五十口人天天吃，一周也吃不完。但越往后口味越下降（氧化了）。其他竞争者都提供小包装的产品。

**A:** 您好，感谢您对公司的一贯支持，目前公司在售的黄豆酱产品除了您提及的800克规格，还有170克、230克、340克等玻璃瓶的小包装以及更加方便使用的300g可站立挤挤装，在官方旗舰店有售，目前正值双11的优惠期间，欢迎选购，海天黄豆酱是原粒黄豆天然发酵而成，因此酱香非常浓郁。公司将继续关注消费者需求，更好地服务消费者。感谢您对公司的关注。

**Q:** 你好，公司的酱油包装正面能否考虑重新设计，比如“海天”字号再大些醒目些，画面字数少些，十来个字就让消费者明白重点。当然这只是营销中很小的一环起不了什么决定性作用。只是经常在货架上很远就能看到另一家酱油品牌的产品，封面设计简洁，品牌名字的字体硕大，内容也简洁（复杂的都在两侧）。而公司的封面给人的感觉是那种要掏心掏肺的告诉消费者我是零添加。不成熟的小建议，也不一定对。贵公司肯定是有自己的想法和考量的。

**A:** 您好，您的建议非常好，我们会积极采纳，逐步优化包装设计，简化包装内容，更加突出产品品牌和卖点，让消费者较为容易地在采购过程中识别海天的产品，提升产品的可见度。感谢您对公司的关注。

--	--

上述活动内容可通过上证路演中心 <http://roadshow.sseinfo.com/> 查阅。