

证券代码：300973

债券代码：123179

证券简称：立高食品

债券简称：立高转债

立高食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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	通过“全景·路演天下”平台参与公司2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年5月15日15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”平台（ https://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：彭裕辉先生 副董事长：赵松涛先生 董事、总经理：陈和军先生 副总经理、董事会秘书、财务总监：王世佳先生 独立董事：陈莹女士、梁晨先生 保荐代表人：翁嘉辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题1：2023年公司净利润出现了较大幅度的下降，主要原因是什么？公司计划采取哪些具体措施来提升净利润，扭转这一趋势？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2023年公司利润变动的主要原因为：</p> <p>1、2023年，公司2021年股票期权激励计划及2022年限制性股票激励计划股份支付摊销费用对公司净利润的影响金额合计为11,274.56万元；</p> <p>2、2023年，公司运输费用、业务推广费用等费用增长相比收入增长偏高；</p> <p>3、2023年，公司资产减值损失计提为3,110.40万元，主要原因</p>

为公司于 2023 年施行产品研发项目组制，新品上市数量较多，产能爬坡及生产磨合阶段折算的单件生产成本偏高，相应计提存货跌价损失所致。具体详见公司《2023 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析 二、报告期内公司从事的主要业务(七)报告期经营业绩情况探讨”。

公司采取的措施有：

1、以大单品、大客户、大经销商为抓手，坚定推进多渠道、多品类发展策略。生产自动化、产品多样化和渠道多元化的有效平衡带来的规模效应是公司核心竞争力的主要来源。这也要求公司进一步提升大单品种类的产品品质，同时在新品研发方面务必贴合行业趋势和消费者偏好演变的方向，并将销售资源向大客户、大经销商倾斜，不断提升公司资源的投入产出比；

2、严格预算管理与费用管控，提升生产经营效率，从以下方面着手提升公司生产经营效率：①严格落实滚动预算管理与费用管控，公司将以公司整体的规划目标为基础，设定明确的预算总额上限并分解后纳入相关承接部门考核，推进人员费用、市场费用、业务推广费用、职能管理费用等的合理管控；②优化采购管理，随着销售品类增多和规模扩大，公司生产物料采购呈现出来源主体多、品种分散、单项金额大的特点，对公司采购的专业性提出了更高的要求，公司将采购工作提级管理，按品类、按供应商做好归并集采工作，以量换价，并及时根据原材料现期货行情波动进行议价和锁单，有效降低集团综合采购成本；③优化仓储物流布局，结合业务数据和行业经验，有序推进低效外仓裁撤，降低仓储物流管理难度，提高周转效率；④严控人员编制，人员薪酬为公司生产物料采购外第一大现金支出项，公司将在一线生产员工以外严格落实岗位编制招聘审批，优先内部调动，向内挖掘潜力；

3、压实岗位责任，强化担当意识。为贯彻落实公司重点战略部署，提升各单位考核精准性，围绕公司整体经营目标，各层级全面梳理岗位职责并制定考核细则，进一步压紧压实各层级管理责任，强化责任担当意识，提升各级经营管理人员岗位履职效能。感谢您的关注！

问题 2：面对烘焙行业持续增长的市场规模，公司如何进一步巩固和提升自身的市场地位？是否有计划进入新的细分市场或拓展产品线以抓住行业发展的机遇？

答：尊敬的投资者您好，公司将继续聚焦现有主营业务体系，以市场为导向，借助研发、技术、品控和服务的优势，加大产能投资，提高研发力度，优化生产工艺和配方，根据市场需求，持续开发新品类，扩充并下沉渠道资源，整合产业链资源，将公司打造成全国具备较强竞争力的烘焙原料及冷冻烘焙食品研发及生产基地，全面提升公司在行业中的市场地位，以成为 500 年+的世界级食品企业的愿景而努力。2023 年度，公司餐饮、茶饮及新零售等创新渠道收入占比接近 15%，合计同比增速接近翻倍，主要得益于公司把握烘焙消费渠道多元化的趋势，积极开拓新渠道，投入更多资源，并且公司开拓了头部重要餐饮客户及连锁酒店客户，对公司在多元化渠道、新客户的开拓具有重要的标杆示范效应，公司将继续加大餐饮、茶饮等新渠道客户的开发力度。感谢您的关注！

问题 3：公司在产品研发上的投入和规划是怎样的？未来计划推出哪些新产品或解决方案，以满足消费者不断变化的需求和偏好？

答：尊敬的投资者您好，在产品层面，报告期内公司对产品中心进行了组织架构和激励机制调整，按照“细分方向责任田”机制配置一定研发、技术、产品和市场人员，围绕特定的产品方向进行研发。报告期内，公司亦不断探索多种渠道引进先进技术，打造出品质更稳定、使用更便捷，性价比更突出产品，其中重点单品稀奶油 360PRO、冰淇淋系列产品、中秋系列产品、仿手工蛋挞皮等新品接续上市，并有多款创新烘焙单品在重要客户渠道上架并取得理想销售结果。未来，公司将在原有产品体系基础上，优化馅料、糖分、油脂等配方成分，引进优质的、高性价比的原料，增加新风味；同时，调整生产工艺，开拓熟品产品，进行冷加工、无添加剂加工等，不断丰富已有品类的性态，提供更加符合消费者健康、美味需求的优质产品。其次，积极开展品类创新，依托成熟的技术工艺和产线设施，研发与目前产品生产工序接近的新品类。此外，公司将继续前往欧美、日本等烘焙市场发达地区考察，了解国际烘焙产品的最新流行趋势，围绕需求将新品类积极引入并进行适应性的改造，打造畅销品类。最后，公司将结合烘焙店消费场景，选择增加部分适销品种的外采力度进行组合销售。谢谢！

问题 4：在经营模式上，公司如何平衡成本控制与服务质量，特别是在物流和供应链管理方面，有没有具体的优化措施或技术创新计划？

答：尊敬的投资者您好，公司通过增强品控，加大研发创新和优化物流配送等多种手段，持续改善服务质量，提高客户对产品的满意度，有助于扩大产品流转效率，减少产品的非必要损耗，降低成本，实现成本控制和提升服务的相互促进，协同发展。具体优化措施如下：

1、针对从厂区及各地仓库至客户处的物流“小批量、多频次”的特点，通过冷冻烘焙食品及烘焙食品原料拼车运输的方式进一步降低物流成本；

2、公司建立了严格的第三方物流公司筛选及考核机制，从资质、车辆情况、温度控制、配送效率、客户满意度等各类关键指标对第三方物流公司进行考核，淘汰不符合公司标准的物流公司；

3、由于公司大部分产品需要进行冷链保存，公司建立了冷链监控中心，通过一系列严格的控制措施，保证仓储、物流等流通环节的温度达标，以维持产品良好的口感和质量。感谢您的关注！

问题 5：针对食品安全风险，公司除了建立控制体系外，还有哪些具体措施来确保食品安全，比如危机应对机制或追溯体系的建立？

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视食品安全和质量控制，建立了以董事长为总负责人，以质量中心为主体，全员参与的食品安全和质量控制体系，制定了《质量和食品安全管理手册》、《食品安全事故处置制度》等食品安全专项管理制度，建立了覆盖采购、生产、存储运输、销售全流程的食品安全管理体系。此外，公司建立了食品安全的可追溯控制体系，培育各流程各环节相关人员的责任意识，不断完善和优化自身食品安全管理体系，从而有效地控制和防范食品安全风险。感谢您的关注！

问题 6：公司在保持盈利性和成长性之间如何平衡？未来几年的财务战略是什么，特别是在资本开支、分红政策和债务管理上有什么具体规划？

答：尊敬的投资者您好，公司将从分析公司所处阶段、建立长期战略目标、构建财务规划和合理分配资源等方面着手，通过科学合理

的经营策略和财务规划，提高公司盈利能力，适应市场竞争，在优化企业增长和提升盈利能力之间找到平衡，实现可持续发展。资本开支方面，公司将积极拓宽融资渠道、优化融资结构，确保公司现金流安全；分红政策方面，公司制定了《公司章程》，并根据规定进一步健全和完善了公司利润分配政策，利润分配政策详细内容可见《公司章程》，公司将严格执行相关规定，切实维护投资者合法权益，强化中小投资者权益保障机制；债务管理方面，公司会积极进行债务管理，确保债务水平在合理范围内，公司会根据市场环境和公司业务需求，灵活调整债务结构，以实现最佳的资金利用效果。感谢您的关注！

问题 7：您好！我来自四川大决策，公司目前回购股份多少比例了？

答：尊敬的投资者您好，根据公司于 2024 年 5 月 6 日在巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)披露的《关于回购公司股份的进展公告》，截至 2024 年 4 月 30 日，公司通过股票回购专用证券账户以集中竞价方式累计回购股份数量为 1,433,677 股，占公司目前总股本的 0.85%（以 2024 年 4 月 30 日公司收市后公司总股本 169,340,222 股为依据计算），回购的最高成交价为 38.23 元/股，最低成交价为 32.53 元/股，成交总金额为 50,493,896.18 元（不含交易费用）。谢谢！

问题 8：您好，请问公司净利润下降幅度较大，公司有什么应对措施吗？

答：尊敬的投资者您好，公司采取的措施有：

1、以大单品、大客户、大经销商为抓手，坚定推进多渠道、多品类发展策略。生产自动化、产品多样化和渠道多元化的有效平衡带来的规模效应是公司核心竞争力的主要来源。这也要求公司进一步提升大单品种类的产品品质，同时在新品研发方面务必贴合行业趋势和消费者偏好演变的方向，并将销售资源向大客户、大经销商倾斜，不断提升公司资源的投入产出比；

2、严格预算管理与费用管控，提升生产经营效率，从以下方面着手提升公司生产经营效率：①严格落实滚动预算管理与费用管控，公司将以公司整体的规划目标为基础，设定明确的预算总额上限并分解后纳入相关承接部门考核，推进人员费用、市场费用、业务推广费用、

职能管理费用等的合理管控；②优化采购管理，随着销售品类增多和规模扩大，公司生产物料采购呈现出来源主体多、品种分散、单项金额大的特点，对公司采购的专业性提出了更高的要求，公司将采购工作提级管理，按品类、按供应商做好归并集采工作，以量换价，并及时根据原材料现期货行情波动进行议价和锁单，有效降低集团综合采购成本；③优化仓储物流布局，结合业务数据和行业经验，有序推进低效外仓裁撤，降低仓储物流管理难度，提高周转效率；④严控人员编制，人员薪酬为公司生产物料采购外第一大现金支出项，公司将在一线生产员工以外严格落实岗位编制招聘审批，优先内部调动，向内挖掘潜力；

3、压实岗位责任，强化担当意识。为贯彻落实公司重点战略部署，提升各单位考核精准性，围绕公司整体经营目标，各层级全面梳理岗位职责并制定考核细则，进一步压紧压实各层级管理责任，强化责任担当意识，提升各级经营管理人员岗位履职效能。感谢您的关注！

问题 9：陈总：您好，请问公司总部油脂项目什么时候投产？

答：尊敬的投资者您好，公司总部油脂项目正在建设中，预计今年可以投产，感谢您的关注！

问题 10：彭董：您好，请问公司第二条稀奶油 360 生产线预计什么时候能投产？

答：尊敬的投资者您好，公司新增的奶油产能正在建设中，预计今年可以投产，感谢您的关注！

问题 11：尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报和一季报显示，公司去年业绩较同期下滑，一季报较去年大幅增长，能否分析一下原因？2、公司发行 9.5 亿元可转债尚未转股，下一步将如何推动转股？目前溢价率较高，在何种情况下考虑下修？

答：尊敬的投资者，您好！针对您提出的问题回复如下：

1、2023 年公司利润下降的主要原因为：（1）2023 年，公司 2021 年股票期权激励计划及 2022 年限制性股票激励计划股份支付摊销费用对公司净利润的影响金额合计为 11,274.56 万元；（2）2023 年，公司运输费、业务推广费等费用增长相比收入增长偏高；（3）2023 年，

	<p>公司资产减值损失计提为 3,110.40 万元，主要原因为公司于 2023 年施行产品研发项目组制，新品上市数量较多，产能爬坡及生产磨合阶段折算的单件生产成本偏高，相应计提存货跌价损失所致。</p> <p>2、公司 2024 年一季度实现营业收入 9.16 亿元，较上年同期增长 15.31%；归属于上市公司股东的净利润 0.77 亿元，较上年同期增长 53.96%。业绩增长的主要原因为：从产品端看，公司 UHT 系列奶油产品保持较好的增长趋势，推动公司奶油板块一季度实现翻倍增长。从渠道端看，餐饮及新零售渠道收入占比约 17%，同比增长超过 50%，直供餐饮类连锁客户、餐饮经销商均保持较快的增长势头。成本费用方面，2024 年一季度公司产能利用率同比有一定提升，二是公司采购优化相关的举措陆续实施，可比采购均价有一定下降。</p> <p>3、公司可转债自 2023 年 9 月 13 日开始转股，截至 2024 年 4 月 30 日，累计转股 222 股。公司将综合宏观政策、行业发展趋势、经营情况、资金安排、资本市场变动情况等因素对可转债转股价格进行考量，如进行可转债转股价格下修，公司将按规定履行审批程序及信息披露义务。同时公司将根据募集说明书中的相关规定并结合实际情况，综合考虑是否提出下修方案，具体请以公司公告为准。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 5 月 15 日