

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	社会公众	
时 间	2025年5月29日 9:00-10:00	
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动	
参会人员	董事长、总经理、董事会秘书（代）：鹿有忠 董事、财务总监：崔海彬 独立董事：赵吟	
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p>问题1：请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？</p> <p>回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司已于2025年4月26日披露《2025年第一季度报告》，2025年1-3月实现归属于上市公司股东的净利润5032.19万元，同比增长16.25%，具体可以登录上海证券交易所网站（http://www.sse.com.cn/），查看相关公告。</p> <p>问题2：请问如何看待行业未来的发展前景？</p> <p>回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司对休闲食品行业的未来发展前景持乐观态度，并充满信心。消费升级、健康化趋势及渠道多元化等将持续驱动市场增长。我们将紧抓机遇，聚焦产品创新与升级，优化渠道布局，强化品牌建设，为消费者提供更健康、美味、多元的休闲食品，推动行业高质量发展。</p> <p>问题3：公司一季报线上和量贩渠道的增长怎么样？公司有没有做一些量贩渠道的差异化产品呢？</p>	

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司一季报线上及量贩渠道的销售增长幅度较大，基本达成年初计划指标。对于量贩渠道，公司将按照年度市场拓展规划有效推进。

问题4：请问今年有友的业绩目标是什么，增长点来自哪里？

回复：尊敬的投资者，感谢关注。经公司审慎评估预测，2025年度预计营业收入增长不低于20%。公司将持续深化全渠道战略布局，强化线上线下的融合效能，加速新兴渠道探索与渠道升级发展，努力创造增量市场。通过精准洞察趋势、敏捷响应需求，保障资源高效协同，构建多维度竞争优势。

问题5：公司在新品研发方面有哪些新的尝试吗？希望公司的产品坚持山椒口味这个路线，除了禽类卤味，有没有可能推出一些畜类卤味食品呢？

回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司始终秉承战略规划稳步推进新产品研发，目前已取得阶段性成果，并将结合行业趋势与渠道布局有序进行市场投放。

问题6：公司对海外市场怎么看？

回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司积极关注并高度重视海外市场的发展机遇，持续研究海外市场的需求与动态，未来将结合市场情况，择机有序推进国际化进程，致力于为全球消费者提供优质休闲食品。

问题7：什么是休闲食品？

回复：尊敬的投资者，感谢关注。休闲食品是指人们在非正餐时间食用的，用于休闲、娱乐、放松时满足口腹之欲的一类食品。这类食品通常具有美味可口、方便食用、包装多样等特点。

问题8：公司如何应对品牌形象老化的问题？

回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司高度重视品牌建设，始终关注市场趋势与消费者需求变化，通过产品创新、包装升级及营销优化等多维度举措，持续提升品牌活力。

问题9：公司董秘频繁变动的原因是什么，目前招聘情况如何？

回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司正按规定程序推进董秘招聘，待履行法定程序后及时公告。

	<p>问题10：能否介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？</p> <p>回复：尊敬的投资者，感谢关注。休闲食品行业目前正呈现积极向好的发展态势，公司将紧密洞察消费趋势，以场景创新驱动需求升级，深化渠道分层运营，精准匹配消费圈层需求，持续迭代符合新消费心智的产品。</p> <p>问题11：请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？</p> <p>回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司将持续深化全渠道战略布局，强化线上线下融合效能，加速新兴渠道探索与渠道升级发展，努力创造增量市场。通过精准洞察趋势、敏捷响应需求，保障资源高效协同，构建多维度竞争优势，驱动公司盈利能力持续向好发展。</p> <p>问题12：请问目前有超过65%的业绩依赖于鸡爪，这个比例降到多少合适？公司有什么第二曲线？</p> <p>回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司正持续优化产品结构，在持续深挖肉制品核心优势的同时，积极拓展素食类产品，通过研发创新与渠道拓展挖掘增长潜力，为投资者创造长期价值回报。</p> <p>问题13：请问公司和山姆的合作体量有多大？还会进入哪些商超和零食量贩渠道？</p> <p>回复：尊敬的投资者，感谢关注。公司高度重视与会员制商超的合作，目前与该类渠道的合作持续深化且态势良好。未来，公司将持续拓展会员制商超、零食量贩等渠道，通过产品创新与深度运营，强化渠道渗透力，稳步推进全渠道布局。</p>
附件清单 (如有)	无