

江苏恒顺醋业股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年10月29日14:00-15:00在上海证券交易所上证路演中心以文字互动的方式召开“恒顺醋业2025年半年度业绩说明会”。现将有关事项公告如下：

### 一、本次说明会召开情况

2025年10月14日，本公司披露了《江苏恒顺醋业股份有限公司关于召开2025年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：临2025-050号）。本公司于2025年10月29日14:00-15:00在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）以文字互动的方式召开“恒顺醋业2025年半年度业绩说明会”。公司董事长郇益农先生、财务总监刘欣女士、董事会秘书魏陈云先生、独立董事王德宏先生参加了本次说明会，与投资者进行了互动沟通和交流，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答，不涉及应当披露重大信息的说明。

### 二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

**问题1.** 公司自2023年定增以来，参与机构一直深深被套，请问公司如何看待并如何对待这些战略投资者

**回答：**在疫情以后消费者消费心态转变、市场竞争加剧的情况下，我们在营销、产品、渠道、研发等多方面发力，目前近两年来，营收、利润逐步上升，相信今后的恒顺会越来越好，感谢投资者的信任。

**问题2.** 麻烦请问公司未来的分红计划和派息政策？

**回答：**我们一定会不断提升业绩，未来我们将会提升分红频次，提高分红比例，回报投资者。

**问题3.** 尊敬的郇益农董事长，您好！恒顺醋业2025年上半年实现营收和净利润双增，但第二季度三大产品线（醋、酒、酱）均出现下滑，且东部战区收入同比下降显著。请问：

（1）如何解读二季度业绩波动？管理层将采取哪些措施扭转下半年产品销量与区域市场的下滑趋势？（2）近两年公司高层人事变动频繁，新管理团队在战略执行上有哪些调整（如营销、产品创新、渠道优化）？如何确保战略延续性与团队稳定性？（3）面对海天等头部品牌的竞争压力，公司未来是否会通过并购、品牌联名或跨界合作等方式拓展市场份额？

**回答：**1. 在大部分调味品企业下滑的情况下，我们二季度的销售业绩总体保持平稳。2. 下半年我们将加大品牌推广和市场推广，特别是在我们的品牌影响力优势区域加大推广力度，提升我们的品牌影响力，使得更多的消费者认可和购买我们的产品；同时我们将加大产品的研发力度和新产品的推广，特别是我们占比较小的酱类产品在我们品牌影响力较强的区域加大推广力度，提升我们的营收；另外我们在做好传统流通渠道的同时，将在电商渠道、新零售渠道、特通渠道以及餐饮渠道发力，在确保醋的市场份额上升的前提下，使我们其他产品的销售业绩有较大提升。3. 我们将继续保持战略的稳定性，确保我们醋业的龙头老大地位，同时提升其他品类的市场份额。4. 未来我们一定会在并购上、品牌的跨界联合上有新的作为。

**问题4.** 尊敬的魏陈云董秘，您好！作为青年投资者，我们关注公司的透明度和沟通效率。请问：（1）公司是否计划提升季度或月度经营数据的披露频率（如分产品销量、区域收入），帮助投资者更精准判断业务趋势？（2）针对线上渠道增长（二季度同比+18.7%），公司是否有年轻化营销布局（如社交媒体、直播电商）？如何评估新渠道的ROI？（3）股价近期波动较大，公司是否有市值管理措施（如回购、增持、股权激励）？如何向市场传递内在价值？

**回答：**公司在符合规定的情况下，积极履行信息披露。公司已针对Z世代有计划地进行了研发和推广，特别是在电商直播渠道将会持续发力，抢占市场份额。公司已披露控股

股东增持计划，正在实施中。

**问题 5：**尊敬的刘欣财务总监，您好！财报显示公司毛利率 35.5%，但 Q2 三大产品销量下滑，且‘云阳项目’未达预期效益。请问：（1）成本端面临哪些压力？如何通过精细化管理或供应链优化提升利润率？（2）Q1 现金流为负（-1.32 亿元），Q2 是否改善？如何平衡产能扩张（如智能立体库）与短期资金效率？（3）云阳项目未达预期的原因是什么？未来如何提升产能利用率与项目回报？

**回答：**1. 目前我们已经建立了精细化的成本管控体系，下一步我们将在成本管控上持续发力，提升利润率。2. 公司的现金流处于正常状态。3. 恒顺将通过提升市场份额，进一步释放产能。

**问题 6：**尊敬的王德宏独立董事，您好！作为独立第三方，您如何看待公司当前的经营风险与治理应对？（1）醋系列作为核心业务，Q2 收入仅微降 0.97%，但酒与酱系列下滑显著，公司是否对非醋品类有明确的扶持或调整计划？（2）与苏盐井神的战略合作能否实质性缓解双方业绩压力？如何看待合作中的潜在风险？（3）在管理层薪酬与业绩挂钩方面，现有机制是否平衡短期目标（如扭亏）与长期创新投入？

**回答：**恒顺做强醋的同时，对非醋类产品一定会加大推广力度，恒顺正在建立管理层薪酬与业绩强挂钩的薪酬管理体系。

江苏恒顺醋业股份有限公司  
2025 年 10 月 29 日