

第三节 公司业务概要

一、报告期内公司所从事的主要业务、经营模式及行业情况说明

（一）公司的主营业务

报告期内，公司的主营业务未发生变化，依然坚持主业，坚持调味品的生产和销售，并在调味品行业内实施相关多元化，产品涵盖酱油、蚝油、酱、醋、鸡精、味精、料酒等调味品。多年来公司调味品的产销量及收入连续多年名列行业第一，其中酱油、调味酱和蚝油是目前公司最主要的产品。

海天酱油产销量连续二十三年稳居全国第一，并遥遥领先。品种覆盖高中低各个层次、各种口味和多种烹调用途，其中不乏畅销多年深受消费者熟悉的主流产品，有众多引领消费升级的高端酱油，也有经济实惠的大众产品。

海天蚝油历史悠久，技术领先，销量处于绝对领先地位，随着市场网络的逐步深入和海天蚝油良好的独特风味，海天蚝油呈现出从地方性向全国化、从餐饮向居民的快速发展势头。

海天调味酱处于领先地位，调味酱品种众多，一酱一特色，货真价实，既拥有适用范围广的全国性基础酱料，也有独具特色的地方风味酱料，多年来保持了稳定发展，深受消费者欢迎。

除此之外，公司也在积极拓展调味品相关品类，与公司在调味品行业内相关多元化的公司战略相吻合。

报告期内，公司主营业务稳健发展，产品竞争力进一步提高，公司综合盈利能力进一步提升。

（二）公司经营模式及运作策略

（1）采购模式

公司对采购一向具有较高的要求，采购模式不断创新，力求通过采购模式的创新来提升采购质量，降低采购成本，公司有专职采购部门，配备专业的人员，实施集中采购，采购模式重点体现在专业和集中两方面，在管理系统上，通过 ERP 系统进行采购管理，使公司整体供应链系统严密而高效。采购部门与使用部门之间形成目标一致的供应链上下游，根据生产计划确定最佳的采购计划，有效降低资金占用；通过稳定的采购量和灵活的定价策略，降低采购成本；通过坚持与品牌供应商合作，不断提升采购质量。良好的商业信誉使公司拥有一批稳定而高质量的供应商。

（2）生产模式

公司产品生产周期较长，工艺流程复杂，为了确保产品的品质稳定，食品安全，公司在生产过程大量的通过智能化、数据化，自动化、信息化等大数据控制整个生产过程，确保产品品质。在保证食品安全的同时也大大提高了生产效率；公司多年来基本实现产销同步，基本以“销量+合理库存”来制定产量，产能利用率维持在较高水平。

（3）销售模式

公司主要采取经销商为主的销售模式，采用“先款后货”的结算方式，有力保障公司充裕的现金流以及防止坏账的发生。通过提升经销商的质量，来最大化覆盖市场终端，在和经销商的合作中充分的体现共赢；每一年销售策略均持续优化，逐步建立了适合自身发展的销售模式。