

证券代码： 002515

证券简称：金字火腿

金字火腿股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-04-16

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input 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</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>中国国际金融股份有限公司、上海行知创业投资有限公司</p>
<p>时间</p>	<p>2021年4月16日 11:00-12:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司</p>
<p>上市公司接 待人员姓名</p>	<p>施延军、吴月肖、薛长煌、黄特跃</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>1、公司各业务板块的发展战略？重点推广哪类产品？</b></p> <p>答：公司的发展战略：大力发展中式火腿、欧式发酵火腿、火锅火腿、烤肉火腿、淡火腿等火腿产品，重点发展大肉香肠、香肠、腊肉、酱肉、淡咸肉等特色肉制品，快速发展满足生鲜电商、社区电商、中央厨房、食品加工企业、连锁餐饮等新渠道、新用户个性化需求的定制品牌肉业务，拓展网络营销，强化线下市场，努力提升金字品牌价值，打造肉类品牌消费品。</p> <p>公司会重点推广火锅火腿、大肉香肠、火腿XO酱等产品，通过打造爆款来提高火腿和肉制品类的产品销售。</p> <p><b>2、公司为什么做品牌肉业务？</b></p>

答：公司品牌肉业务的发展，得益于公司多年肉类行业经验、丰富的上游供应链资源及完善的下游销售渠道优势，还有公司自用原料优势和自有冷库作为基础。品牌肉业务服务生鲜电商、社区电商、中央厨房、食品加工企业、连锁餐饮等新渠道、新用户，可为其提供满足其个性化需求的优质肉类产品，市场需求广阔，具有较强的持续性。

品牌肉业务的发展，可以与原有火腿、肉制品业务等相结合，形成内部供应链，提升综合利用率，延伸公司业务领域，增加客户群体，有助于提升公司的竞争优势和盈利能力。

### **3、公司品牌肉业务主要针对哪些客户？**

答：品牌肉业务主要分 toB 和 toC 两个渠道，B 端主要是连锁餐饮、食品加工类客户，C 端主要有到家电商平台（如多多买菜、盒马鲜生、叮咚买菜等）、社区团购平台以及自建会员平台。

### **4、公司如何拓展经销渠道？**

答：公司计划大力培育发展经销商队伍，增加经销商数量，扩大市场覆盖面，尤其重点推广火锅火腿、大肉香肠、火腿 X0 酱等新产品，会按区域、产品情况等拓展经销客户，服务好经销商。

### **5、公司推广费用政策是怎样的？**

答：打造爆品、培育大单品，是公司的目标。对火锅火腿、大肉香肠、火腿 X0 酱等新品，公司会加大推广力度，让新产品迅速进入市场，让更多的用户了解和体验公司的产品，但公司也会精打细算、精准营销，使费用与销售相匹配。

### **6、公司未来增长点主要在哪些方面？**

答：公司的增长，将主要源自以下方面：一是新产品。火

	<p>锅火腿、烤肉火腿等产品，让火腿进入火锅、烧烤等消费场景，提高消费频次，增加消费用量，填补消费市场空白。大肉香肠等肉制品适应消费升级趋势。火腿 XO 酱等产品则是美味佐餐产品，满足美味方便的消费需求。二是新渠道。生鲜电商、社区电商等新渠道的兴起，以及连锁餐饮、食品加工企业、火锅连锁品牌、火腿食材供应商等渠道用户的增加，都会带动公司业务增长。三是新用户。产品增加、渠道拓展后，新的用户群体会成为公司增长的新动力。</p> <p style="text-align: center;"><b>7、公司的新地块有在建设吗？</b></p> <p>答：公司 2021 年 1 月披露竞得位于金华开发区的 172 亩工业用地，拟用于建设数字化超级工厂。目前该地块项目还在规划论证、方案设计的前期准备中。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 16 日