

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：2021-04-20

投资者关系 活动类别	<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
参与单位名称 及人员姓名	上海泉上投资管理有限公司
时间	2021年4月20日 11:00-12:00
地点	公司
上市公司接 待人员姓名	施延军、王启辉
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、2020年和2021年一季度公司业绩增长较好，原因是什么？</p> <p>答：公司2020年实现营业收入7.10亿元，较上年同期增长152.32%；归属于上市公司股东的净利润5930.14万元，较上年同期增长76.78%；扣非净利润9992万，同比增长451%。2021年一季报的情况营业收入2.5亿，同比增加32%；归属于上市公司股东的净利润6013万元，同比增长23%。</p> <p>公司业绩增长的主要原因：一是特色肉制品增长比较快，公司确定重点发展特色肉制品，营业收入从2019年的5800万增加到2020年的1.1亿，同比增加99%；二是网络销售增长迅速，2020年网络销售的收入1.42亿元，同比增长87.5%；</p>

三是定制化品牌肉业务放量,从 2019 年四季度开始试水,2020 年快速发展,全年营业达到 4.2 亿。

2、公司品牌肉业务发展很快,有什么优势,主要客户是哪些?

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。

3、公司特色肉制品业务去年增长将近一倍,未来前景怎么样?

答:大肉香肠、香肠、腊肉、酱肉、咸肉等特色肉制品是我国历史传承的肉制品,具有纯肉制作、风味多样、营养丰富等优点,深受国人喜爱。随着我国经济的持续发展,消费购买能力的增强,传统肉制品标准化生产技术的提升,包装的进步,互联网购物的普及,物流配送的便捷发达,传统肉制品的独特风味和历史文化遗产日益得到消费者认同和喜爱,对传统肉制品的需求和认可也不断提升,市场前景乐观。

4、公司火腿业务看上去比较平稳,接下去如何发展?

答:针对火腿业务,公司通过打造爆款产品,提升火腿销量。重点推广火锅火腿、烤肉火腿、淡火腿等新产品,让火腿进入火锅、烧烤等新的消费场景,成为家庭日常炒菜的主要食

材，增加消费频次，提高消费用量，扩大市场规模，带动火腿业务增长。

5、公司品牌肉产品的毛利率比其他业务低，对这块业务是怎么考虑的？

答：品牌肉价格受肉类行情波动影响较大，其毛利率比其他产品要低，但其周转频次快，规模较大，因此对公司整体利润贡献较大。而且品牌肉业务与火腿、肉制品业务相结合，可形成内部产业链，提升综合利用率，延伸业务领域，增加客户群体，增强竞争能力，发挥协同效应，市场空间较大，因此对公司具有重要意义。同时，公司也会重点发展火腿及特色肉制品业务，通过打造爆款来提高火腿和肉制品类的产品销售，如火锅火腿、大肉香肠、火腿 XO 酱等。

6、这几年公司的提升主要体现在哪几个方面？

答：这几个公司提升主要体现在四个方面：一是业绩的持续增长。2018 年开始在原有火腿基础上，发展香肠、腊肉等中式肉制品，增长较快。剔除中钰影响，2018 年主营利润 4200 万，2019 年主营利润 8968 万元，2020 年主营利润是 1.18 亿元。二是业务范围的不拓展。公司从火腿细分市场到肉制品，再到肉类，业务范围不断拓展，市场空间不断扩大。三是市场渠道的不断完善。公司 2020 年线上销售 1.4 亿元，同比增长 87.48%。平台方面，线上除天猫、京东、拼多多外，还有直播电商、社区电商、生鲜电商等。线下渠道在原有基础上，餐饮酒店、食品加工等客户也越来越多。四是盈利能力的持续改善。公司火腿、肉制品毛利率保持在 40%以上，产品结构更加合理，成本、费用得到控制，盈利能力稳步提升。

7、接下去的发展环境对公司是否有利？

答：接下去的发展环境对公司非常有利：一、消费升级，

中式肉制品会快速增长。随着生活改善，人们对健康食材的需求不断增加。中式肉制品，用纯肉制作，营养健康，且中式肉制品口味丰富，符合中国人口味。随着消费升级，市场会越来越大。二、生活方式改变，方便肉制品需求越来越大。生活节奏越来越快，人们希望烹饪更方便、更快捷。餐饮企业、食品加工企业的中央厨房模式、半成品需求越来越多。即食类方便肉制品符合健康、营养、方便的饮食需求，今后的市场会越来越大。三、产业升级，品牌企业集中度会增加。公司在传统肉制品业务方面，有技术、团队、品牌等优势，会受益于产业集中和整合升级。四、科技进步，带动用户消费增长。移动互联网、冷链、快递等技术发展，生鲜电商、社区电商、视频电商等兴起，将增加新的渠道，加快品牌对用户的覆盖，促进公司的发展。

8、公司接下来的发展战略是什么？

答：公司的发展战略：专注肉制品行业，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。

9、公司未来增长点主要在哪些方面？

答：公司的增长，将主要来自以下方面：一是新产品。火锅火腿、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

	<p>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>10、公司植物肉产品目前进展以及未来规划？</p> <p>答：植物肉产品符合健康、环保、绿色的消费趋势，市场前景广阔，是公司的未来业务重点。从目前来看，该产品占公司销售占比还很小。公司将持续培育，在产品研发和市场开发两个方面加以努力，完善产品，优化风味，培育市场，但也需要有一个培育的过程。</p> <p>11、公司对新地块有什么规划吗？</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> <p>12、中钰资本和公司还有什么关系？</p> <p>答：2021 年 3 月 9 日公司第五届董事会第十二次会议审议通过了《关于向公司关联人转让中钰资本股权回购款剩余债权暨关联交易的议案》，公司拟将中钰资本股权回购款剩余债权转让给金华市巴玛投资企业（有限合伙）。该事项已于 2021 年 3 月 25 日通过 2021 年第一次临时股东大会审议。至此，中钰资本在业务、股权上和公司已没有关系，股权回购应收款问题也基本得到解决，预计对公司业绩将不会再产生不利影响。今后，公司将专注肉制品产业，聚焦产品、渠道、品牌，实现持续健康发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 20 日