

证券代码：002702

证券简称：海欣食品

海欣食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-005

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话及网络会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 王加熊；中硕创业投资 曾志豪；中国守正基金管理香港 陈柳山；雪石资产 任和青；信达证券 毕翹楚；新时代证券 李啸；未来感基金 黄敏颖；同犇投资 刘慧萍；太平洋证券 李梦鹂；上海证券 李园哲、周菁；融湖投资 黄艳秋；融创智富资产 汪心怡；磐厚动量 张云；摩根华鑫 郑媛；明河投资 赵玄；聚力投资 马力；华西证券 卢周伟；华融证券 易浩宇；华金证券 王颖洁；红塔证券 李雨峰；恒复投资 陆文驰；富实资产 李雪铃；富利达资产 樊继浩；东吴证券 杨默曦、何长天；初九投资 王亦悠；长江资管 邓莹；财通证券 刘鹭飞；百川财富 张嘉玫；millennium 吕若晨
时间	2021年4月27日
地点	公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 滕用庄 副总经理、董事会秘书 张颖娟 财务总监 郑顺辉 证券事务代表 陈丹青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司近年来注重打造中高端差异化产品结构，也领先行业推出了常温休闲产品，当前的新品研发及推新的策略？</p> <p>答：以鱼极和优选为代表的中高端产品是公司近年来的重点战略品类。目前在高端产品市场，鱼极已经是一个标杆品牌代表了，但是公司也清晰的认识到鱼极的高单价，在市场扩张的速度和潜力上是远小于中端市场的。因此2017年在鱼极的基础上，推出了更加容易被消费者接受的中端产品-海欣优选系列。不管是高端、中端产品，还是</p>

常温休闲产品，海欣都是走在行业前列。这也是公司研发能力强，经常率先推出具有行业影响力新品中的一个表现。

产品研发策略上，一方面公司将继续遵循以市场、客户和消费者需求为导向，公司销售、市场部人员会在一线动态关注国内外行业产品发展趋势，研究消费者偏好以及变化趋势，也会参考市面上的受欢迎的产品进行针对性研发。另一方面技术研发部门也会进行产品配方升级、改良，以及结合销售、市场人员的反馈进行产品的创新型研发。日常研发工作上，公司每年有产品改良、研发储备和新品推出几个方面的工作在同时进行。

2、鱼极以及优选中高端的占比 2021Q1 大概是什么情况，毛利率的下降主要是去年疫情下中高端占比基数比较大吗？全年来看，毛利率是否仍会有些承压？

答：中高端产品占比由去年同期的 38% 下降到 35%。渠道拆分 C 端渠道占比由去年同期的 47% 下降到 36%。

全年的毛利率要看渠道结构和产能利用率情况。目前看，确实是有压力，主要是渠道结构在疫情后 C 端回落较大，同时中高端产品的竞争确实有所加剧。

应对举措：首先公司会通过客户下沉、渠道拓展来保证营业收入的持续增长，发挥和提升规模效应；其次提高中高端产品整体占比（包括流通渠道的中高端产品占比）持续提升；最后也会综合评估市场和渠道情况，理性分析行业竞争状况，在维持市占率水平、保持经营策略持续性的前提下，合理控制成本和费用，降低相应占比，稳住盈利水平。

3、公司投资湖北鱼浆公司的考量？

答：目前公司一些产品已经在部分使用淡水鱼浆，主要是从产品工艺、口感的方面考虑。我们投资湖北淡水鱼浆工厂是出于几方面的考虑：第一，海欣一直坚持用海水鱼浆作为首选材料，是基于海鱼的

天然无污染性和营养成分更高的主动性选择，使用海水鱼浆和使用淡水鱼浆在工艺、技术上切换是没有障碍的；第二，随着现在工艺技术的发展，已经使海水鱼浆和淡水鱼浆加工的产品在外形、口感和一些参数上没有太大区别了。而且国内很多厂家也转型把淡水鱼浆作为主要的原材料了；第三，近年来海洋渔业资源也面临一个日趋减少的趋势，随着公司生产规模的扩大，鱼浆需求量的增加，公司也需要做一个长远的布局；第四就是近期日本宣称要把核污水排放到海洋，虽然这件事还存在很大不确定性，但是会对消费者心理上有一定冲击，因此公司也需要在淡水鱼浆方面也要做一些布局和准备。

4、常温休闲产品方面有对接定制业务，现在这块的发展情况？

答：2020年常温休闲产品销售收入1.13亿，同比增长51%，其中80%的增长主要来自休闲定制产品。定制业务具备高毛利、低费用、客户粘性高、双方认可度高的特性，未来在维持原有客户合作基础上再开发新的客户，有望保持良好增长态势。

5、2020年在福州马尾通过“以租代建”的方式补充短期产能缺口，未来自建工厂和租赁工厂的产能比重？面向的市场或渠道类型是否存在不同？

答：年报中分生产基地的产能数据很清晰列示了目前设计产能、实际产能和在建产能情况，大家可以看一下年报第17页。其中金山工厂和百肴鲜的在建产能均是通过租赁的形式补充的产能。目前占比还是不高。两三年内，我们计划继续通过以租代建方式补充产能，具体规模将根据当地的实际情况，但长期来看，公司未来还是会以自建产能为主，短期和中期内，公司要迅速补充产能短板，优先满足客户需求。

租赁工厂相对来说会匹配当地的畅销单品来做产品规划，同时尽量保持中高端产品在自有工厂生产。渠道方面没有明显区分，都是全渠道销售，当会考虑当地的市场需求和消费者偏好。

	<p>6、当前舟山新建原材料鱼浆工厂项目已开工建设，未来对上游原料布局的规划展望？</p> <p>答：目前舟山鱼浆工厂供应公司 50%-60%的鱼浆用量，其他部分公司有些产品原料是要进口的，还有一些要外购补充。舟山老的鱼浆工厂未来会面临政府规划搬迁的问题，新工厂会承接老工厂的产能同时做一部分扩产和升级，主要负责生产海水鱼浆。另外公司 4 月 24 日披露了在湖北投资一家淡水鱼浆工厂的公告，布局淡水鱼浆产能。</p> <p>综上，将产业链延伸至上游，更好的把控上游原材料的质量和稳定供应，是公司与竞争对手的一个差异化发展战略。未来随着公司产成品规模的扩张，原材料端也有相匹配的扩张计划，并且会随着外界环境的变化动态调整。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 4 月 27 日</p>