

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

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	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
<b>时间</b>	2021年4月27日
<b>地点</b>	公司四楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<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><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 4 月 27 日</p>