

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：2021-007

<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（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	通过东北证券、东方证券、东吴证券电话会议系统接入的投资者
<b>时间</b>	2021年8月26日
<b>地点</b>	公司四楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理、董事会秘书 张颖娟 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、简要介绍一下公司 21 年上半年业绩情况及下半年规划？</p> <p>答：报告期内，实现销售收入 6.89 亿元，同比增长 3.11%；综合毛利率 18.50%，同比下降 6.72 个百分点；综合费用率 21.55%，同比上升 4.46 个百分点。报告期内，公司净利润亏损 2,402.15 万元，同比下降 156.40%。主要原因有：1、以商超和 BC 为代表的现代渠道因为客流及社区团购等因素影响出现较大幅度下滑；2、上半年为行业淡季，公司又因为去年疫情新增了部分产能，导致今年产能利用率不足，各项成本上升；3、去年社保税费减免政策及差旅招待等费用基数低，今年恢复正常水平，同时公司也加大销售投入，导致售费用、管理费用分别同比增长 31.22%、29.72%，而销售收入未达预期，导致费用率上升。</p> <p>上半年除现代渠道外，公司在流通渠道、电商渠道和特通渠道均实现增长，其中特通渠道客户优质且粘性高，近两年增长迅速，是公司未来一段时间重点深挖的渠道。报告期内，公司新增下沉客户百余家，覆盖全国大部分省市县级，乃至乡、镇一级区域的销售网络，强化</p>

布局广度和销售深度。为下半年旺季到来打下良好基础。

2、公司上半年特通渠道增长较多，公司在特通渠道的优势？

答：特通客户对于公司生产流程、产品工艺、食品安全控制、定制化需求等要求较高，客户粘性强，有一定背书作用。公司依托长期以来的技术研发优势和可靠的产品品质，保持了老客户的稳定增长和新客户的增加。公司专门成立特通渠道团队来重点服务和开发特通客户，树立标杆客户来吸引更多客户。

3、目前几个新项目建设情况？

答：连江工厂土建工程已于第一季度开工，计划 2023 年 3 月投产。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。连江工厂和舟山工厂的定位为综合型工厂，所以建设周期比较长，建成投产 2 年。东山工厂扩建工程预计今年年底投入使用；山东工厂暨公司新设的合资公司项目，已于今年一季度已完成工商注册登记手续，目前已签署租赁协议。长期来说，连江工厂和舟山工厂会是公司未来重要的产成品基地和原料基地。

4、今年上半年原材料成本上升，公司接下来有什么控制成本的举措？

答：上半年直接材料成本总体上涨 11.82%，超过了营业收入 3.11% 的增长幅度，对上半年的毛利率形成负面拉动。公司采购部门通过收集市场信息、开发新供应商、合理控制原材料库存、举行招投标以及战略采购的方式努力降低采购成本，缓解原材料价格波动对盈利水平的影响。

5、社区团购的影响及公司对社区团购的布局？

答：对于新的消费业态，公司始终保持开放的态度，目前公司和

	<p>部分头部社区团购企业直接合作，产品销量占总收入比重很小。公司积极适应和拥抱新的消费业态，但不会过度参与低价竞争，在保证产品品质、品牌形象和不扰乱市场正常销售价格体系的前提下积极参与。</p> <p>6、对于速冻预制菜肴的是什么看法？</p> <p>答：速冻预制菜肴目前尚处在发展初期，市场规模还不高，但其标准化和快捷化的属性符合B端餐饮连锁化和C端快节奏的消费趋势，速冻预制菜肴有非常大的发展空间，目前也成为速冻食品龙头企业开始竞相进入的赛道。公司看好速冻预制菜肴的市场前景，目前通过协同叠加的方式进行部分产品的销售。上半年公司速冻菜肴制品销售收入465.38万元，占营业收入的比重为0.68%。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021年8月26日</p>