

证券代码：003030

证券简称：祖名股份

祖名豆制品股份有限公司投资者关系活动记录表

编 号 ：

2022-001

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（ <u>业绩交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	西南证券
时间	2022年4月21日 15:15-16:00
地点	公司会议室（线上电话会议）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书兼财务总监：高锋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2021 年度及 2022 年一季度基本情况介绍</p> <p>各位投资者好！公司 2021 年营业收入实现稳步增长，主要源于生鲜豆制品和植物蛋白饮品收入增长；2021 年公司利润出现较大幅度的下滑，主要原因系原辅料、包材、能源等涨价并持续高位，其中仅原辅料涨价就影响利润 1 亿元左右。</p> <p>2022 第一季度营收保持稳步增长，利润出现较大幅度下滑，主要原因为：1、原辅料、包材、能源等涨价并持续高位导致经营成本居高不下；2、新冠疫情影响，主要表现为因疫情部分线上线下销售渠道被关闭、部分地区物流不能正常配送等情况。</p> <p>在这里给各位投资者做个解释，谢谢！</p> <p>二、 问答环节</p>

1、如何判断大豆价格趋势？如果大豆价格持续高位公司有何应对措施

答：2020 年国内大豆平均价格约 4800 元/吨，2021 年平均价格约 6100 元/吨，2022 年一季度大豆的平均价格已经达到 6500 元/吨，大豆期货价格也一直处于高位，估计下半年大豆价格有回调的可能，主要基于以下 2 点考虑：1、从政策层面，国家通过大豆种植补贴政策，调整种植结构，扩大大豆种植面积；2、黑龙江、内蒙等核心产区大豆价格有望在新采购季之前逐步下滑。

面对大豆价格持续高位，公司通过多措并举来缓解经营成本压力，主要通过积极探索不同的大豆采购渠道、产品提价、产品创新、精细化管理等措施。

2、请介绍一下公司目前的产品渠道销售情况及产品布局情况

答：公司的主要销售模式为经销商模式、商超模式、直销模式，2021 年传统超市的销量有所下滑，农贸、批发渠道销量持续稳定，整体来说公司的产品渠道销量相对稳定。

公司根据线上线下产品渠道的特点及消费水平状况，已形成比较完善的产品矩阵，譬如高端的“迈系列”产品主要进入盒马、麦德隆等高端商超，“菜大妈系列”产品主要进入农贸、批发市场，定制产品主要进入海底捞等大型合作餐饮机构。另外公司还将对现有单品进行梳理、压缩，保留更具竞争力及更有盈利能力的产品。

3、上海因疫情产生的新团购方式是否会影响公司的销售渠道？通过疫情老百姓是否对豆制品的营养健康有新的认识？

上海疫情期间产生了新团购方式，公司因此也特别推出了 58 元的“疫情礼包”。这种应急产生的购物方式短期对公司的销售渠道有一定影响，但不会长期影响。

	<p>疫情期间老百姓对豆制品的营养健康观念有了进一步提高，但要深入人心，还需较长过程。</p> <p>4、公司对休闲产品的销售有何计划？</p> <p>公司休闲豆制品主要产品为豆干、豆卷、植物肉，营收占比较小，未来公司将会通过整改产品口味、包装等，深度打造“江南一绝”系列，主打豆卷，层层入味，倡导“清淡、低油”的江南口味，同时公司也将通过全资的电商公司加大休闲豆制品在线上的销售力度。</p> <p>5、请问选择在武汉建设生产基地的原因？对外拓展的障碍有哪些？未来公司区域拓展计划？</p> <p>答：武汉是中国内地最大的一个水陆空三路交通枢纽，而且武汉距离中国的很多大城市也非常近，地理位置优越。但武汉又是省会城市中为数不多的豆制品产业发展缓慢的城市，另外此前公司已经有产品在武汉市场布局，年销售额约达1000万元。</p> <p>从目前来看，异地拓展的主要障碍主要为：1、产品口味区别，不同地区豆制品的口味不尽相同，这也是公司在对外拓展中采用并购方式的原因之一；2、小作坊占领市场，作为社会经济发展特定阶段的产物，它的消亡是一个循序渐进的过程。。</p> <p>未来公司对外发展会重点考虑京津冀、长三角、珠三角地区，会结合考虑异地拓展的方式，有步骤地实现外扩计划。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月21日