

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：2022-003

|                      |   |
|----------------------|---|
| <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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><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>   | 前海德承资产 俞清；诚协投资 朱玲妹；瀚信资产 邓澄江；九桦投资 阚成；玄同资产 袁益桢；青岛金光紫金 李润泽；交辉创业 罗征；雷龙资产 林金煜；贵源投资 赖正健；国泰君安 岂超；粤开证券 范丞旭；壹宸投资 曹志平；楷泰投资 凌向超；尚近投资 赵俊；高维利盈 赵辉等机构代表及其他个人投资者。  |
| <b>时间</b>            | 2022年9月21日  |
| <b>地点</b>            | 易董价值在线平台、腾讯会议   |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 副总经理、董事会秘书 郑铭<br>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 22 年半年度情况？</p> <p>答：海欣食品是一家速冻鱼肉制品行业内首家上市公司，主要从事速冻鱼肉制品与速冻肉制品、速冻面点制品和常温鱼肉制品和肉制品的生产和销售。公司与包括沃尔玛、永辉、盒马鲜生等大型知名连锁超市，朴朴超市、叮咚买菜等电商平台以及海底捞、张亮、杨国福等连锁系统客户均保持密切合作。同时公司加速渠道下沉工作的推进，不断提高市场份额，近 3 年全国经销商数量持续净增长，目前公司共有 2,000 多家经销商。</p> <p>2022 年公司调整管理模式，降本增效，巩固和强化餐饮、特通和下沉市场初现成效，实现扭亏为盈。2022 年上半年，公司实现销售收入 6.90 亿元，同比增加 0.27%；综合毛利率 22.14%，同比增长 3.64 个百分点；综合费用率 17.29%，同比下降 4.26 个百分点。实现净利润 2,079.32 万元，同比增长 186.56%。</p> |

管理方面，公司持续围绕组织扁平化管理，实现高效、强化的联动机制，更加贴近市场与客户，取消大区职能，以省区为经营单位进行良性竞争，实现优胜劣汰，激发公司内生性动力。

产品方面，公司根据不同消费者差异化需求，战略性收缩大包装产品，优化小规格产品和组合装产品，2022年上半年已完成超过50个新品开发及更新改良工作，公司通过自主研发、配方改良，在同质化竞争中形成差异化的优势。2022年上半年速冻菜肴制品营业收入同比增长1,216.01%。

渠道方面，公司加速渠道下沉，大力推动渠道纵深发展，优化产品结构和组合，散装称量产品与定量装产品协同发展，用不同产品组合全渠道市场渗透。同时，持续推进线上线下一体化的渠道建设，利用新媒体建立营销矩阵，组建直播团队开展自播和达人分发业务。2022年上半年电商渠道与特通渠道营业收入同比增长均超过30%。

品牌方面，公司通过多种形式的品牌推广活动，着力塑造产品消费者品牌影响力，加强渠道强势品牌建设，提高对经销商渠道的品牌影响力。目前主要品牌有“海欣”、“鱼极”、“优必歌”和“百肴轩”等四大品牌，公司产品SKU数量超过1000种。

产能方面，公司稳步推进新增产能建设工作，在建产能16.5万吨，目前产能集中在福建、浙江，除此之外在江苏、山东也有生产基地。

政策方面，最近上海市市场监管局联合江苏省、浙江省、安徽省市场监管局组织起草了《长三角区域预制菜生产许可审查方案（征求意见稿）》。今年，福州市也编制和实施了《福州鱼丸全产业链建设三年行动计划》，着力打造鱼丸产业捕捞、加工、仓储、物流、销售完整产业链。公司作为福州本土鱼丸制造企业，将积极配合落实福州市的相关行业政策。

2022年上半年，公司取得了较好的成绩，现在公司也进入旺季铺货阶段，下半年也将继续贯彻执行经营计划，坚持聚焦发展主营业务，为消费者提供优质、安全的食品。

2、菜肴类产品增长较快，其中芝士卷表现怎么样，未来还有哪些

大单品？

答：公司上半年推出芝士卷后反响热烈，目前还在继续加强研发力度，推出芝士烤卷类新品——亚麻籽系列，如香芋肉松卷、番茄牛肉卷、日式海鲜卷等，同时推出覆盖夜宵场景的小龙虾卷。目前在淘宝、京东等渠道均有销售。

3、对于预制菜业务的规划，包括产品、渠道的定位，人员组织筹备等等？

答：公司一直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。2022 年上半年速冻菜肴制品销售收入 6000 多万元，占营业收入的比重为 8.87%，同比增长了 1,216.01%。

公司的舟山工厂将主打深海预制菜，以高蛋白、非人工养殖、纯天然无污染、在便捷料理的同时又能体现出新鲜食材自接烹饪的新鲜度和口味为卖点，锁定高定位 B 端市场和青年宅、便利市场。

4、公司与肯德基联合推出的肯德基福州鱼丸，已在福建、广东地区 1300 多家肯德基门店上市开吃已有 4 个多月，目前市场反响如何？如符合预期，下一步是否会向其他省份逐步推出或推广到全国以及全球肯德基门店。

答：公司的鱼丸产品与肯德基的合作顺利进行中，目前在福建与广东地区销售。后续拓展区域主要看当地饮食文化，公司的产品是否能够切入。比如福州是鱼丸之都，肯德基推出鱼丸产品，武汉的肯德基可能就会推出类似热干面的产品。

5、目前在全国的销售网络和分销渠道是如何建设的，另外公司在预制菜方面是否有布局？

答：公司原先在全国主要城市设立和投资了十几家公司，2022 年为了更加贴近市场与客户，取消大区职能，以省区为经营单位进行良性竞争。同时在福建福州设立全资销售子公司专门服务海欣食品体系

内产品的销售，并在全国各地设立办事处，配合销售子公司的全国营销布局。

6、公司在新媒体营销方面是否有涉及呢？公司线上线下的销售额占比分别是多少？

答：公司有在厦门组建专门的直播团队，开展自播和达人分发业务。2022年上半年，公司电商渠道营业收入同比增长35.10%。目前电商渠道的占比还较小。

7、在沿海省份禁渔期的时间段内，如何保证公司的原材料供应和质量？

答：公司有自建上游原材料鱼浆工厂，能够有效保障主要原材料鱼浆的稳定供应，降低原材料成本，保证原材料的品质。

8、在新品研发方面的出新率对比同行如何，对于新品的市场欢迎度，公司的预判是否准确？

答：公司会根据不同消费者差异化需求，战略性收缩大包装产品，优化小规格产品和组合装产品，2022年上半年完成超过50个新品开发及更新改良工作，包括鱼皮脆、芝士卷、年糕福袋、香酥肉卷等。

9、公司今年的产能情况如何？下半年的扩产项目进度有哪些进展了呢？

答：目前，公司稳步推进新增产能建设工作，在建产能16.5万吨。其中，长恒食品（连江工厂）进入精装修阶段，预计国庆前完成车间主体结构建设；浙江水产征收拆迁的新工厂（舟山工厂）鱼糜及鱿鱼项目已开始投产；东山腾新二期扩建（东山工厂）目前已进入验收阶段。

10、未来餐饮渠道的发力重点？如何看待商超渠道的空间？

答：近 2 年公司特通渠道增长迅速，特通渠道客户优质且粘性高，是公司未来一段时间重点深挖的渠道。公司目前与海底捞、杨国福等连锁餐饮客户都保持良好合作关系。

电商平台确实持续侵占线下商超的市场份额，现在主流的商超也在寻求变革以应对新的市场竞争环境，建设前置仓、会员店等等。商超渠道目前仍然是公司的主要渠道，公司也会积极抓住商超改革的契机和商超保持密切合作。

11、公司上半年扭亏为盈，八九月也迎来销售旺季，公司预计下半年营收情况会如何，另外今年是否会有分红计划？

答：公司上半年取得较好的成绩，下半年也将继续贯彻执行经营计划，具体营收情况请关注我们的年报。关于是否分红也会结合公司经营情况和未来资金需求综合考虑。

12、公司的传统淡季产能闲置时是否有计划开发其它可增加相关在淡季可增利的产品规划？

答：公司为了消除季节性对公司的不利影响，推出新品，改善公司产品结构。2022 年上半年推出卷类新品，无需解冻，微波加热 90 秒即可食用。2022 年上半年速冻菜肴制品营业收入同比增长 1,216.01%。

13、看到公司期间费用里销售费用是占比最高的，请问销售费用是具体用在哪些方面呢？

答：公司销售费用主要有职工薪酬、市场费用、业务招待、差旅费这些。公司上半年销售费用占营收比重与同行业公司基本持平。

14、公司 2C 的业务占比大吗？预制菜海欣捞到系列产品有在朴朴，叮咚买菜等即送型平台合作吗？

答：公司 2C 的业务是直营+电商，大概占总业绩的 30%左右。捞道系列目前主要是自营，朴朴、叮咚买菜等平台我们有海欣优选包、鱼

极等产品。

15、请问贵公司的福州鱼丸有没有申请更高级别的非物质文化遗产的计划

答：公司的海欣鱼丸制作技艺已被列入区非物质文化遗产名录，并已列入市级申报计划，且公司规划未来申报更高层级非物质文化遗产。

16、请问公司领导，公司在各大电商平台有直播卖货吗，营收情况如何？

答：公司有组建直播团队在抖音开展直播业务，公司已经选择了部分重点单品如“芝士卷”与东方甄选直播平台展开合作，未来公司仍然会关注东方甄选等优秀直播平台。目前公司抖音销售占比较小，您可以在抖音搜索“海欣官方旗舰店”、“海欣官方旗舰店好物推荐”关注并观看您感兴趣的内容。

17、请问领导咱们现在库存大概多久？咱们这个行业的周期性主要和哪些因素相关。

答：公司库存周期大约两个月，受消费习惯的影响，行业存在季节性特征，通常每年的第二季度因天气炎热以及渠道和客户需求减弱为全年销售淡季，第四季度因天气寒冷，下游火锅餐饮相对火爆，同时居民家庭消费也相对频繁，对火锅料制品的需求量大，为全年销售最旺季，因此公司营业收入具有明显的季节性波动特点。

18、公司相比安井、三全的差异化优势有哪些？

答：公司有多个品牌多维度运营，其中“鱼极”品牌主要是高端速冻鱼肉制品及肉制品，是行业中最高端的产品品类代表，在业内享有较高品牌认可度。公司通过自主研发、配方改良，在同质化竞争中形成差异化的优势。

|      |            |
|------|------------|
| 附件清单 | 无          |
| 日期   | 2022年9月21日 |