

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：2023-007

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	通过东北证券电话会议系统接入的投资者
时间	2023年4月24日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 郑铭 市场总监 莫广琛 证券事务代表 陈丹青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、销售模式方面，电商和特通渠道快速增长的原因是什么？</p> <p>答：得益于两方面：特通增长源自公司的研发、生产能力，能快速、高品质的响应特通客户的定制需求，赢得了更多的客户和订单，并树立标杆客户来吸引更多的客户。公司在特通大 B 端客户上做了大量开发和维护工作，在优质供应链的管理下确保产品力的持续输送，以赢得更深入的合作。电商的快速增长则是近些年食品供应和消费者购买习惯和渠道发生了改变。</p> <p>2、主营产品速冻鱼肉制品及肉制品出现营收下滑，是否因为公司改变了业务重心？或是出于其他什么原因？</p> <p>答：公司持续贯彻做“有质量的业绩”这个理念，公司的营销原则是优化盈利、稳健发展，策略往中高端产品倾斜，通过多种管理和营销举措提高产品的低毛利率，同时逐步对部分低毛利甚至负毛利的产品</p>

进行优化迭代，因而该品类暂时有所下降。速冻鱼肉制品和肉制品是公司的基本盘，多年积累的研发优势以及铺设的渠道优势将继续在该品类上持续发力。

3、华东区 2021 年营收占全国 40%以上，2022 年仍能保持 14.94% 的增长是因为公司进一步地区下沉嘛？

答：是重点客户策略和销售管理显现成效的结果。华东市场的品类潜力巨大，为公司提供较大的业绩支撑，是公司持续深耕的重要区域。

4、华中区超越华北区成为第二大收入地区，公司如何看待华中区的增长？

答：华中区的销售下沉行动一直在持续，客户开发、渠道扩张均有成效。

5、年报解释销售费用下降是降本增效管控效果所致，可以具体说明一下降本增效的情况吗？

答：一方面是制定严格的差旅、业务招待费等有关销售费用管控措施；另一方面是实施精准的广告投放及市场推广，在降低公司营销推广费用的同时提高营销推广的效率。

6、2022 年广告投放是否带来预期成效？

答：我司广告投放基本以贴近一线、紧密与销售结合为原则，形式以户外、终端广宣和线上推广为主，对加强渠道、客户的品牌信任，促进购买有相对直接的作用，达到预期。

7、产品方面，公司大单品有哪些？

答：公司的大单品有鱼籽福袋、蟹肉棒、灌汤鱼丸、蟹柳、玉米肠等

	<p>8、公司未来持续走高端化路线吗？</p> <p>答：公司以“鱼极”产品线来攻占高端市场，并且同时带动部分大海欣的产品。目前公司已成立低毛利改善小组，专项负责优化公司低毛利产品，将高毛利产品销售纳入员工考核中，避免低效同质化竞争，合理做好营销规划。</p> <p>9、公司目前产能进展如何？</p> <p>答：公司连江工厂新建年产 10 万吨速冻鱼肉制品项目，土建工程累计完工进度 80%，建筑主体已完成全部封顶，预计 2023 年下半年完工。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 4 月 26 日</p>