

证券代码：002820

证券简称：桂发祥

天津桂发祥十八街麻花食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	中金公司 沈旻 胡跃才 东北证券 李强 王铄 财通资管 赵雯 信达澳亚基金 杨珂 万家基金 王琴 王丁 中银基金 池文丽 平安资产 朱慧灵 长城基金 柴程森 农银汇理基金 蒲天瑞 融通基金 吴书 李蕤宏 大家资产 张婧 煜德投资 王秀平 中金资管 王凯 高大亮 曾伟 工银瑞信基金 袁辰昱 林梦 张玮升 善照投资 解茹 李科伟 姜捷	
时间	2023年6月1日、2023年6月2日	
地点	线上	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 黄靛雅 证券事务代表 乔璐	
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司基本情况及宣读调研活动承诺书 二、互动问答 问题 1. 公司直营渠道占比较大，今年针对直营门店有什么重点举措？ 答：直营渠道今年重点工作主要是促进业绩恢复、深化运营管理，提升盈利能力。公司直营门店销售产品较为综合，包括具备特产礼品属性的麻花、糕点，还有适合日常消费的民生类产品，以及	

区域特产。直营店作为公司销售的优势，在提升公司销售占比、品牌宣传、市场把控上起到了重要的作用。未来将结合销售情况稳步推进直营渠道布点，抢占周边区域空白点，深化渠道优势。在深化运营管理方面：一是根据不同功能定位梳理门店类型；二是加强门店标准化管理，改进店容店貌、优化产品结构、丰富产品类别、提升服务质量，改善购物环境；三是增加小程序下单、外卖配送等门店增值服务；同时将在部分门店引入冷链烘焙技术，主要用于制作现烤现售类的糕点类成品，丰富直营渠道产品品类。届时配合各类营销活动，提升客流和客单价，进而提升单店盈利能力。

问题 2. 公司对休闲类麻花做了哪些前期工作？未来休闲类产品的定位、发展方向是什么？

答：休闲类麻花，比如现在主推的小规格夹馅麻花，生产线由公司自主研发，公司一直致力于提高生产自动化水平及生产稳定性，提高生产效率，降低生产成本，目前规模化生产条件较为成熟，能够支持公司全面推广。同时也选取了一些生产自动化水平较高的新中式糕点品类，同步做休闲类渠道。休闲类产品一方面主打线上渠道，根据渠道特点在品类、规格、包装上迎合不同消费需求特点，做出差异和区隔，形成不同的体系；另一方面是以北京、上海为核心的天津外区域，主要通过经销商模式快速进入市场。通过特色产品打开市场以后，也会不断丰富休闲化的产品，推出更多的产品组合，推向全国市场。

问题 3. 公司目前产能情况如何？产能紧张情况是否有所缓解？如何保证休闲类麻花的生产和扩张？

答：过往三年受外部因素影响，产能利用率相对较低，随着业务的恢复，产能利用率也逐步提高。近年来随着生产基地建设和生产线的投入，节庆旺季产能短期不足的情况也有所缓解。休闲类产品相关的厂地、生产线、生产技术等条件已经具备，能够支撑下一步业务的拓展。

问题 4. 公司线上渠道开发情况如何？

答：今年线上业务的主要工作，一是针对线上渠道特点，做好休闲麻花和新中式糕点的定制开发，以及线上线下产品的区隔，丰富产品品类；另一方面是渠道搭建，将重点开发抖音平台，与专业团队合作，开展直播带货、口碑传播等多种形式的线上营销活动；三是结合产品体系和渠道的搭建，匹配销售节奏采用多种方式进行品牌宣传推广，促进流量转化。

问题 5. 市场上反映线上业务的费用较高，公司如何看待？休闲类产品毛利率会降低吗？

答：对于渠道、市场的开拓，首先公司自身有一定的品牌知名度和影响力，是核心优势之一；面向全国市场、线上渠道的休闲化产品也是以传承的非物质文化遗产工艺为基础，产品有显著的特色和附加值；同时，线上渠道主打休闲化产品，通过生产自动化水平的提升，相较于手工精制的礼品类产品，降低了人工成本、实现规模化生产，提供一定的利润空间，可以结合不同的渠道特点、费用投入，根据毛利水平进行合理定价；此外，线上渠道的费用投入，也承担品牌宣传推广的作用。整体而言，公司在年度预算制定时，充分考虑了渠道开拓和休闲产品的推广投入。

问题 6. 过去几年经销商数量有所下降，今年给经销商的政策会有什么变化？会有哪些更加密切的合作？对于外地经销渠道计划如何拓展？

答：目前公司经销商主要集中在天津区域，主要销售具备特产礼品属性的产品，过去几年受外部因素影响，经销商数量及收入有所下滑。对于本地经销商，今年会从产品供应、品牌宣传上，给予经销商更多的支持，帮助其恢复业务，丰富产品供应，提供店面设计、统一门头，建立长久的互惠互利的合作关系，通过与经销商深度绑定，提升市场占有率。对于外地经销商，将以北京、上海为中心，积极寻求与休闲渠道优势经销商的洽谈合作，包括商超、便利店、零食连锁店等，并结合渠道特点，向经销商输出

	<p>更多定制化产品。</p> <p>问题 7. 去年公司毛利率下降的原因是什么？</p> <p>答：从成本角度，一是公司主要原材料受大宗商品价格波动影响、采购价格上涨，二是产销量下降，生产过程中的固定费用因规模效应的原因致使单位成本上升；从销售收入角度，公司具备特产礼品属性的高毛利产品受外部环境影响较大，收入下降较多。</p> <p>问题 8. 公司作为国资委旗下的公司，是否有对公司的考核？</p> <p>答：国资委更多的是从国有资产监管的角度履行出资人职责，支持公司发展。公司拥有充分的自主经营权，将根据经营目标，不断优化全员绩效考核，调动员工积极性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月2日