

证券代码：839371

证券简称：欧福蛋业

公告编号：2024-033

苏州欧福蛋业股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月8日

活动地点：公司2023年年度报告业绩说明会于2024年5月8日（周三）15:00-17:00 在上海证券报·中国证券网路演中心（<https://roadshow.cnstock.com>）举行，通过网络方式与投资者进行了沟通和交流。

参会单位及人员：通过网络方式参与公司2023年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事、总经理：刘文先生；公司财务负责人：Bingqing Xia（夏冰清）女士；公司董事会秘书：叶林先生；公司保荐代表人：施山旭先

生、刁阳炫先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会上，公司就投资者关心的问题进行了沟通交流，主要问题及回复如下：

问题 1.请问 2023 年公司净利润大幅增长的原因有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！报告期内公司实现营业收入 97,220.10 万元，较上年同期增长 8.94%，经营业绩稳步增长。从收入构成分析，蛋液类、蛋粉类、预制品类收入均有增长，同比分别实现增长 7.44%、16.54%和 8.31%。同时，通过产品创新、优化产品结构，持续推进降本增效，使得总体毛利率上升 3.54 个百分点，公司实现了归母净利润 4,316.14 万元，较上年同期增长 20.54%。感谢您的关注！

问题 2.请问公司未来业绩的增长点在哪里

答：我们将坚定两个方向，一是在地理区域扩张上拓展业务，以建立更广泛的客户基础；二是从基础的蛋制品加工向精深加工延伸，以进入产业链中附加值更高的细分市场。这包括开发预制蛋制品、零售产品，以及高技术含量的溶菌酶等生物活性产品，以构建高附加值的产品线来满足市场多样化的需求，增强公司的市场竞争力，提高公司盈利能力。

问题 3.公司在新产品研发方面有何计划，未来是否会考虑拓展新的产品线？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视研发创新，持续产品创新是公司一贯的方向，公司将持续投入研发资源，推出具有特色的新产品，与客户共推新品，与客户实现双赢。目前，公司正在研发高技术含量的鸡蛋提取物-溶菌酶等产品，未来将继续开发预制蛋制品、零售产品，以及生物活性产品等高附加值产品线，以满足市场需求，增强公司的市场竞争力。感谢您的关注！

问题 4.公司如何看待当前行业的竞争格局和未来的发展趋势？

答：尊敬的投资者，您好！当前蛋制品加工行业迎来了重大发展机遇，随着

新的的竞争加入，竞争格局渐趋激烈，但公司凭借自身的品牌优势、多年积累的技术实力和市场地位，在行业中占据了一定的市场优势。未来随着消费者对食品品质和安全的要求不断提高，以及行业整合的加速推进，蛋制品加工行业将呈现出更加集中化、专业化的发展趋势。公司也将继续加大研发投入和技术创新力度，提高产品质量和附加值，以满足市场和消费者的需求。感谢您的关注！

问题 5.公司如何提高投资者回报？

答：公司坚持股东价值最大化，高度重视投资者回报。2023 年度拟以公司现有总股本 205,445,536 股为基数，向全体股东每 10 股分派现金股利人民币 1 元（含税），合计派发现金红利人民币 20,544,553.60 元（含税）。每年度的具体分红金额需综合考虑公司运营和发展的资金需要，并由股东大会审议通过；2023 年为公司上市第一年，在公司积极发展业务、需要资金支持的背景下，公司充分考虑中小股东利益，实施分红 2054 万元，分红金额占 2023 年度净利润比例高达 47.6%。公司及管理层将继续努力，争取为投资者尤其是中小股东带来丰厚回报。

问题 6.公司未来三年在蛋品领域的产能释放节奏是如何。

答：子公司广东欧福 2018 年底投产后业务规模快速增加，预计未来 3 年仍将持续释放产能。公司 2023 年底设立四川子公司，预计未来 3 年内建成后将逐步释放产能；公司募投项目实施完毕后亦将提升蛋白饮料等创新类产品的产能以及天津子公司的蛋粉产能，详见公司披露的公告等文件。

问题 7.请介绍下 2024 年以来 C 端市场开拓情况

答：您好，24 年欧福零售不断在开拓线上和线下的各类销售渠道，例如线上的抖音、天猫、京东等平台以及目标消费人群涉及到的线下场所（如赞助了上海黄浦马拉松比赛、丹麦广州沙面自行车骑行赛等等），24 年公司会继续在该品上的推广投入，持续针对目标人群进行推广，增加客户的体验感，针对目标人群进行各类市场拉动。

问题 8.关于公司成本端定价问题：2023 年四季度蛋价下跌，但是毛利率并未变化；2024 年一季度毛利率却有提高。请问公司在成本（COGS）上以什么原则计算？与市场现货蛋价相比是否有滞后性？

答：尊敬的投资者您好！2023 年四季度市场蛋价相较三季度有所下跌，公司总体毛利率是有所上升的，2024 年一季度毛利率也有进一步提高。主要因公司毛利受原料鲜鸡蛋价格的影响，目前仍然比较高，鲜鸡蛋在公司的生产成本中占比约为 80%，鲜鸡蛋价格波动是直接受市场供求关系影响，购买原料鲜鸡蛋价格与市场现货蛋价相比滞后但不明显。公司为保证鸡蛋的新鲜以及减少原料成本波动对企业成本造成的影响，实行主动管理，在一定的波动幅度内锁定价格，同时以鸡蛋价格波动为依据，根据市场淡旺季的情况合理放大或者缩小库存，最大化平抑企业风险。

问题 9.公司 2023 年销售费用 2707.19 万元，同比增长 61.27%，原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司销售费用同比增加 1,028.52 万元，同比增长 61.27%，主要原因系：（1）公司制定了完备的薪酬考核制度，综合考量收入、利润、产品创新、公司重大进步等各方面因素及员工贡献，根据当年业绩情况，对全体员工实施薪资调整及奖金发放，本期销售人员薪酬同比增加 363.14 万元；（2）公司推进品牌建设，扩大业务规模，同时积极加大零售市场的开发力度，业务费用、市场推广和宣传费用支出增加 540.54 万元。感谢您的关注！

问题 10.溶菌酶项目能介绍的详细点么？最好能提供可研报告要点。

答：感谢您对公司溶菌酶项目的关心。溶菌酶可在蛋粉或蛋液产线生产，公司溶菌酶销售定价将参考市场报价、客户需求、产品类型、公司生产成本等因素综合决定，公司销售将面向全球市场；公司认为中国溶菌酶市场空间足以容纳公司增加的产能。溶菌酶的产能受鸡蛋加工量的限制，鸡蛋加工量大溶菌酶的产量才能加大，公司将视市场情况和生产情况调整溶菌酶产能。公司的全资子公司天津太阳计划与瑞士 FORDRAS SA 合作，依托 FORDRAS SA 的专有技术，投资建设预计年产 150 吨食品级溶菌酶生产线项目。该项目公司计划以自有资金

投资人民币 800 万元购置国内配套设备，提取溶菌酶的具体设备将由 FORDRAS SA 提供和配置，产品由 FORDRAS SA 推向市场（最终项目投资总额以双方签订的合作协议及实际投资为准）。预计项目建设期为 10 个月（最终以实际建设情况为准）。作为蛋品深加工的增值选择，溶菌酶项目我们已经准备多年，一直在等待合适的时机，公司将及时披露后续项目进展，请您关注。

问题 11.请问:鸡蛋价格上涨对公司而言是不利因素吗? 另外马上进入夏季, 请问季节因素对公司销售有无影响。

答: 尊敬的投资者您好! 鸡蛋是公司的核心原料, 占公司生产成本的比重约 80%左右, 鸡蛋价格受到供求关系及其上游饲料成本等因素影响, 波动幅度较大, 公司的采购价格随行就市, 而公司产品销售价格的调整存在滞后性, 可能无法将原料鸡蛋价格的波动及时、全部传导至下游客户, 故鸡蛋价格的波动对公司的业绩和盈利有一定影响。公司已专业从事蛋制品加工业务 20 年, 形成了一些有效应对鸡蛋价格波动的措施。

中国的鸡蛋消费量与季节有比较强的关系, 比如夏季会遇到暑期/中秋等节假日, 对蛋的消费是有不同影响的, 对公司的销量也会有影响。感谢您的关注!

问题 12.关于鸡蛋蛋白饮品: 2023 年报披露相关收入不到 2 万元, 公司在 2024 年这块收入预期多少? 与之匹配的销售费用等费用大概预算如何? 公司主要优势在于 B 端业务, C 端方面 公司的人才、渠道、品牌都不完全齐备, 这种情况下通过电商向消费者销售推广一种市场中从没存在过的产品(蛋清蛋白饮), 而消费者对全新类型食品认知建立需要非常长的时间, 另外, 市场上乳清蛋白相关产品无论是品类还是价格都更有竞争力, 公司大力发展鸡蛋蛋白饮品业务, 这种商业尝试是否过于激进, 该业务成功概率应该是非常低的。公司后续对这块怎么打算?

答: 您好, 因为蛋白饮料产品是 23 年 11 月底上市的, 所以尚未实现大规模销售。我们认为目前推广鸡蛋蛋白饮品的时间点是合适的, 且 24 年公司会加大在该品上的推广投入, 如赞助了上海黄浦马拉松比赛、丹麦广州沙面自行车骑行赛等等。后续还会持续针对目标人群进行推广, 增加客户的体验感。公司业务持

续向高附加值产品转型，消费者市场的培育和开拓需要时间和耐心，公司将根据市场培育和开拓情况调整后续业务策略。

苏州欧福蛋业股份有限公司

董事会

2024年5月9日