

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：2024-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年05月16日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 滕用庄 独立董事 刘微芳 副总经理、董事会秘书 郑铭 财务总监 郑顺辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司对【锁鲜装】这一产品怎么看待，公司的锁鲜装业务未来计划如何发展</p> <p>答：您好，感谢您的关注。公司始终致力于为消费者提供更新鲜、更安全的产品，2023年推出“升级锁鲜装”。未来，公司也将积极通过市场调研和消费者反馈，开发多样化的“锁鲜装”产品，以满足不同消费者群体的需求，提高消费者对“锁鲜装”产品的认知度和品牌忠诚度。谢谢。</p> <p>2. 海欣食品在海外市场上的布局如何？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。目前，公司海外业务营业收入逐年增加，但占公司总营业收入比重较小，未来，公司将持续探索海外渠道，依托子公司各地工厂丰富的水产品资源，更好地满足全球客户对多元化美食的需求。谢谢。</p>

3. 浙江海欣工厂产能利用率情况如何？目前在建项目有哪些？

答：您好，感谢您的关注。舟山工厂目前产能主要进行海鲜串类业务及鱼糜的生产，根据休渔期调整不同产品的产能结构。目前，公司在建有长恒食品（连江工厂）和海欣吉强（山东工厂）。谢谢。

4. 未来如何提升公司的盈利能力？

答：您好，感谢您的关注。公司将通过多方面、多策略提升公司的盈利能力。2024 年度，公司经营方针为“利润优先平台运营项目驱动”。具体详见公司 2023 年年度报告中的“公司未来发展的展望”。谢谢。

5. 公司在 2023 年成功收购了东鸥食品，是否意味着未来会采用外延并购策略来加速扩张？

答：您好，感谢您的关注。公司积极利用上市公司的投融资优势，未来不排除通过收购、参股、业务合作等多种方式积极推进公司在大海洋消费品领域的布局，构筑新盈利增长点，实现战略落地和可持续发展。谢谢。

6. 随着电商和社交媒体平台的兴起，贵公司在 2024 年是否有计划加大在新兴渠道的市场推广力度

答：您好，感谢您的关注。公司十分关注线上渠道的发展趋势，公司近三年线上媒体广告投入占比呈逐年增长趋势，通过提高线上广告投入占比来提升品牌知名度和市场影响力。未来，公司将继续优化线上推广策略，利用社交媒体平台来提高品牌曝光度、与有影响力的社交媒体用户合作等，以实现更高效的资源配置。谢谢。

7. 面对预制菜市场的激烈竞争，海欣食品如何依托舟山工厂的地理和资源优势，确保产品质量和成本控制？

答：您好，感谢您的关注。舟山的海洋资源广阔，种类丰富，例

如舟山带鱼、进口阿根廷鱿鱼等，能够为公司提供大量的原材料供应。公司在多年的生产经营中构建了成熟完善的品质控制体系，能够满足大型系统客户严格的随机飞行检查。在品控标准方面，针对不同业务环节制定了质量管理体系，明确了对产品研发、采购、生产、储存、销售全过程的质量控制要求。在成本控制方面，依托于舟山片区富饶的水产品资源供给及采购比价体系，通过外部、内部有利因素的有机结合进行成本控制。谢谢。

8. 年报中有写到公司 2023 年速冻菜肴销售同增 84.47%，公司未来计划如何进一步拓展这一高增长领域，特别是在预制菜市场的布局？

答：您好，感谢您的关注。公司持续关注市场需求及变化，不断创新产品以满足消费者的多样化需求，加强品牌建设和营销推广以提升品牌影响力，优化供应链管理以保证成本效率和产品品质，以及探索国内外市场的新机遇，推动公司业务可持续发展。谢谢。

9. 可以详细介绍一下贵公司在 2023 年的经营情况吗

答：您好，感谢您的关注。2023 年，公司实现营业收入 17.16 亿元，综合毛利率 19.68%，综合费用率 17.86%，公司归属于母公司所有者的净利润 227.01 万元。谢谢。

10. 想深入了解贵公司 2024 年第一季度的经营情况，例如核心业务表现如何？是否有任何突出的市场机遇或新的增长点被成功捕获？

答：您好，感谢您的关注。公司 2024 年第一季度的经营情况详见公司对外披露的 2024 年第一季度报告。谢谢。

11. 请问公司对【锁鲜装】业务的规划是怎样的？定位是什么？

答：您好，感谢您的关注。公司始终致力于为消费者提供更新鲜、更安全的产品，2023 年推出“升级锁鲜装”。未来，公司也将积极通过市场调研和消费者反馈，开发多样化的“锁鲜装”产品，以满足不

同消费者群体的需求，提高消费者对“锁鲜装”产品的认知度和品牌忠诚度。谢谢。

12. 公司在速冻菜肴制品领域的增长显著，但其他产品类别如速冻鱼肉制品和肉制品却出现下滑的原因是什么？是否会计划调整产品策略？

答：您好，感谢您的关注。公司把握市场趋势，推出了符合消费者口味和需求的速冻菜肴类产品，并通过有效的营销策略提升了速冻菜肴类产品的销售。未来，公司将通过不断的市场研究和消费者反馈来优化我们的产品组合，同时探索提升速冻鱼肉制品和肉制品类产品的潜在机会。谢谢。

13. 鉴于 2023 年经营活动现金流净额为负，公司目前是否计划调整经营策略或采取其他措施来改善现金流状况？

答：您好，感谢您的关注。2023 年经营活动现金流净额为负主要系公司战略性采购原材料。未来，公司将通过加强销售货款账期管理，优化战略采购策略等改善现金流状况。谢谢。

14. 鉴于预制菜市场的快速增长和消费者需求的多样化，是否计划增加更多符合不同口味和风味需求的新产品？

答：您好，感谢您的关注。公司持续关注市场需求及变化，围绕不同的消费场景和消费群体，深入研究市场的趋势和机会点，并且根据消费者需求，加强新品开发及更新改良工作，把握市场机会以及提升公司效益。谢谢。

15. 当下消费者对食品安全和质量的要求日益提高，公司在食品安全和质量控制方面有哪些新举措？

答：您好，感谢您的关注。公司在多年的生产经营中构建了成熟完善的品质控制体系，能够满足大型系统客户严格的随机飞行检查。

在品控标准方面，针对不同业务环节制定了质量管理制度，明确了对产品研发、采购、生产、储存、销售全过程的质量控制要求。谢谢。

16. 在“健康中国”政策背景下，预备如何提供更多符合健康饮食趋势的产品？

答：您好，感谢您的关注。公司拥有“国家鱼糜制品研发分中心”，公司拥有一支专业的速冻食品研发团队，并配备了行业领先的研发设备，在产品上推陈出新，不断突破。未来公司将持续加强对产品研发、采购、生产、储存、销售全过程的质量控制要求，确保产品的新鲜和安全，以及生产过程的高标准。谢谢。

17. 流通渠道和特通渠道的收入有所增长，但现代渠道和电商渠道的收入却存在下滑，主要原因是什么？公司计划如何恢复这些渠道的增长势头？

答：您好，感谢您的关注。现代渠道方面，现代渠道目前仍然是公司的主要渠道，主流的商超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，公司也会积极抓住商超改革的契机，通过自营或经销商和商超保持密切合作。电商渠道方面，公司将持续优化线上推广策略，利用社交媒体平台来提高品牌曝光度、与有影响力的社交媒体用户合作等，以实现更高效的资源配置。谢谢。

18. 在 ESG 方面有哪些具体的计划和承诺来确保食品安全、环境保护和社会责任？

答：您好，感谢您的关注。公司社会责任履行的情况具体详见公司 2023 年社会责任报告。谢谢。

19. 鉴于公司近年来净利润的复合年增长率为负，准备如何重振业绩并恢复投资者的信心？

答：您好，感谢您的关注。公司将通过多方面、多策略提升公司

	的盈利能力。2024 年度，公司经营方针为“利润优先平台运营项目驱动”。具体详见公司 2023 年年度报告中的“公司未来发展的展望”。 谢谢。
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 16 日