

证券代码：300973

债券代码：123179

证券简称：立高食品

债券简称：立高转债

立高食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 <u>现场交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	具体详见附件《参与单位名称及人员明细清单》
时间	2024年5月30日
地点	广州市白云区云城东路559-571号宏鼎云璟汇2栋5楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：彭裕辉先生 副董事长：赵松涛先生 董事、总经理：陈和军先生 副总经理、董事会秘书、财务总监：王世佳先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司在海外的规划？</p> <p>答：公司 2019 年就成立了海外事业部，一直是进行贸易业务，前几年虽然人员外出受阻，但是一直在持续推进海外贸易业务。经过一段时间对贸易业绩的总结，我们发现不能够很透彻的开发某个海外市场，所以现在我们采取在海外设立公司的形式开展业务，目前在北美设立了公司，也有开展业务。其他的国家也会按照这个模式进行开展，后续需要对海外市场进一步调研。</p> <p>问题 2：油脂这个品项在公司的战略定位？</p> <p>答：首先油脂项目是为了迎合公司冷冻半成品，提高供应链保障能力和重点原料供应能力；其次也是为了公司长期战略“全球烘焙集</p>

成服务商”，国内大的油脂供应商不多，经销商在选择油脂的时候其实选择不多，公司的油脂产品在具有品质以及产品力的情况下，对经销商的粘性以及公司的战略都是有好处的。

问题 3：稀奶油这个赛道，公司在当下国产替代的大方向上竞争持续增加的情况下，公司如何保持产品的持续竞争力？

答：立高的定位是优质烘焙乳品制造商，接下来，除了稀奶油，公司还会向奶的综合加工和综合产品去发展。比如乳脂方面的使用产品已经很多了，其他副产品如何应用，公司也投入了很多精力去做，也有比较明确的方向和阶段性的成果。

其实 UHT 产线的投资是以亿为单位计算的，原来做冷冻奶油赛道的厂家能够达到这个级别的投资额度的不多，投资这个产线需要对渠道等都进行综合考虑才能达到最大的经济效益。

问题 4：饼店短期环境不好，在后续复苏的过程中我们的弹性会有多大？

答：饼店的发展有所受限，这与其商业模式、现在消费者的消费习惯等都有关系，在烘焙这块，公司现在强调和大客户合作，因为在目前的商业环境下，与大客户合作，可以减少业务风险。

另外我们希望可以应用公司的综合产品为客户带来综合的效益，公司产品从原料到半成品都有，我们也建议客户集中采购，这个时候无论从效率成本以及价格都较为有益。

还有公司会向客户推荐更加能够适应现在消费潮流的产品，例如 UHT 奶油、麻薯冰淇淋等，公司的创新能力对客户的经营困境起到很好的刺激作用。

问题 5：公司后续饼店推新品的思路？

答：公司团队会去海外走访、探店、看行业产品，看看有哪些产品是受市场欢迎的、有需求的，可以做研发创新的。产品的创新，特别是大单品的创新是很有难度的，是可遇不可求的。

问题 6：立高希望成为综合乳制品企业的战略，公司未来的战略是什么？是否会受益于国内的牛奶过剩？

答：全球范围看，中国的奶源是富余的，其他地方多数都是紧缺的。长期来看，随着乳制品人均消费量的提升，奶源过剩的情况可能不会长期持续，因此公司参股了河南的一家牧场，一定程度上保障公司中长期的奶源供给。以乳制品奶油为主，兼顾部分高端纯稀奶油的发展路线是适合公司经营实际以及未来牛奶获取条件的。

从定价方面，我们去年推出的第一款稀奶油毛利是略低于市场的，我们希望通过相对比较好的性价比去打开市场，未来新的奶油产品会兼顾市场的供需和公司的盈利指标作出更灵活的定价，以获得更好的盈利水平。

问题 7：公司这几年做得比较辛苦，也经历了很多波折，领导认为立高长期的安身立命之本是什么？

答：食品就是很辛苦的行业，但是受周期影响不大，需求比较稳定。我们长期之本就是把产品做好，把烘焙品做得更受欢迎，要让更多消费者选择立高的产品。

对于烘焙行业的发展公司很有信心，因为烘焙食品具有较高的营养价值，兼具美味的特征。这几年西餐市场发展不如中餐，这时候就更需要我们聚焦到产品力的提升上。

问题 8：如何保障多品类的原材料采购？

答：随着销售品类增多和规模扩大，公司生产物料采购呈现出来源主体多、品种分散、单项金额大的特点，对公司采购的专业性提出了更高的要求，公司将对采购工作提级管理，按品类、按供应商做好归并集采工作。对于大宗原材料类，公司会尽可能把握市场行情，在合理时点进行锁单；对于其他原材料，公司优化供应商的结构，优先选取直采的模式，并通过总部统一集采的方式议价。

问题 9：公司主要的竞争对手有哪些？

答：公司主要从事冷冻烘焙食品及烘焙食品原料的研发、生产和销售，冷冻烘焙行业暂时无完全相似的竞争对手且部分为非上市公司，相较行业情况，对于传统烘焙品类，公司已经在葡挞、麻薯等方面有一些新品，渠道端也具备多元化的优势。

	<p>问题 10: 渠道融合进展如何? 经销商对于渠道融合在接受度?</p> <p>答: 公司去年已经完成了组织架构上的融合, 在渠道融合的时候也发现了很多矛盾需要处理, 很多团队融合了但是经销商没有融合, 团队融合与经销商融合有些时候是矛盾的, 比如部分经销商反馈融合后存在客户被抢的情况, 这些矛盾都需要逐步去解决。</p> <p>问题 11: 如何去理解公司 500 年+的世界级食品企业的愿景?</p> <p>答: 愿景是希望可以激励公司的团队以及管理层, 这个 500 年+意味着公司是长期主义、永续经营, 要做一个全球性的企业, 不仅仅只做国内。未来 5-10 年, 公司会专注主业, 做到烘焙业的龙头企业, 将发展跨出中国, 逐步塑造全球性烘焙品牌形象。</p> <p>问题 12: 之前因各种不利因素叠加影响了毛利率水平, 后期毛利是否有可能回升?</p> <p>答: 公司在烘焙和其他渠道的平衡上会更加注意, 去年在部分渠道积累了一定的经验, 在渠道融合后, 也发现了融合中的低效问题并进行了控制, 特别是在费用上强预算控制, 会对利润提升有帮助。三个中心的融合是从去年才正式开始的, 所以一些问题也是去年才充分的体现。今年公司也从比较关键的点进行了调整, 比如供应链与营销的对接方面, 如何既关注到市场的需求点同时又关注到产线的生产量, 公司加强了销售预测和供应链的衔接, 使产销协同更加顺畅, 优化仓储运作, 避免货物积压等, 都产生了一定的效果。</p>
附件清单(如有)	《参与单位名称及人员明细清单》
日期	2024 年 5 月 30 日

附件：参与单位名称及人员明细清单（以下排名不分先后）

序号	公司	姓名
1	中欧基金	冯允鹏
2	东北证券	王铄、李强
3	磐安投资	邱晓刚
4	南阳星辰	邢子昂
5	海通证券	程碧升
6	财通证券	李茵琦
7	国君证券	徐洋
8	广发证券	吴思颖
9	申万宏源证券	熊智超
10	国投证券	侯雅楠
11	羊角基金	解睿
12	中泰证券	晏诗雨
13	国联证券	刘景瑜
14	华福证券	童杰
15	鑫鼎基金	刘磊
16	中信证券	江皓云、黄永焕、吴佳欣
17	沐恩私募	李兴昌
18	大成基金	戴军、李燕宁
19	由榕资产	王文沁、张希
20	中金公司	武雨欣
21	东吴证券	罗嶝影
22	信达证券	赵雷
23	中信建投	陈语匆
24	高盛（亚洲）	周洋