

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：2024-006

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>2024年中报业绩交流会</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8月29日 20:00-21:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	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>公司副总经理、董事会秘书兼财务总监王世佳先生根据2024年半年度报告对公司经营情况进行了简要概述，随后由各投资者提问，主要交流内容如下：</p> <p><b>一、2024年半年度报告业绩情况简介</b></p> <p>2024年上半年，公司实现了营业收入17.81亿元，同比增长8.9%，其中，单二季度收入8.65亿元，同比增长2.7%。半年度实现利润1.35亿元，同比增长25%，其中单二季度实现利润0.58亿元，较上年同期基本持平。</p> <p>半年度公司经营活动净现金流1.77亿元，创历史新高，在居民消费能力、消费意愿走弱，行业增长面临一定压力的背景下，仍保持了较好的经营造血能力。上半年公司分红、回购合计消耗资金约1.4亿元，占上半年实现利润的约100%。</p> <p>分产品收入结构来看，冷冻烘焙食品收入占比约60%，同比基本</p>

持平；烘焙食品原料（奶油、酱料、水果制品及其他烘焙食品原料）收入占比约 40%，同比增长约 25%，主要增量为公司以稀奶油为代表的奶油新品保持良好增速，受益于高自动化产线、高订单量带来的规模效益，上半年稀奶油实现销售收入超 2 亿元，奶油类产品营收同比增长超 80%。

按最终销售客户类别分渠道看，流通渠道收入占比接近 55%，同比增长近 15%，主要是公司稀奶油产品在该渠道的销售表现稳健增长。商超渠道收入占比接近 30%，同比下滑约 5%，主要是公司在核心商超渠道部分产品上架安排进行周期性调整所致；餐饮、茶饮及新零售等创新渠道收入占比约 16%，合计同比增速接近 25%，主要得益于公司把握烘焙消费渠道多元化的趋势，投入更多资源，积极开拓新渠道客户。

报告期内，公司围绕“全球烘焙集成服务商”的战略定位，在产品、渠道、供应链等方面优势持续巩固，重点开展以下工作：

#### 1、推进技术升级及智能化产线打造，保持领先优势

报告期内，公司持续对生产工艺升级并对产品进行了革新，公司 4.0 葡式蛋挞皮以仿手工智能化产线模拟人工生产，实现了公司重要单品技术升级。此外，公司积极推进智能自动化产线建设，位于广州市增城区总部基地的自动化油脂精炼工厂已接近完工，该厂区拥有自动化立体库及全自动化熟化库，在满足内部高效供应的同时扩充了公司产品品类；位于佛山市三水生产基地第二条 UHT 奶油产线目前也已基本建成，该产线引进了国际先进设备及工艺，多项创新设计在保持较高工艺水准的基础上进一步提高了产品系列的兼容性，将巩固了公司在奶油业务的综合优势。

#### 2、围绕“大单品、大客户、大经销商”的发展策略，提升规模效益

报告期内，公司围绕“大单品、大客户、大经销商”策略，聚焦核心品类，集中资源打造王牌产品，公司在售产品 SKU 较去年年末缩减超 20%，以逐步降低供应链管理复杂度，提高公司运营效率和规模效应；报告期内，公司经销商数量有所精减，经销商体系管理体系向质量与数量并重方向转变，渠道资源优先向腰部及以上、多产线代理的经销商倾斜。

#### 3、成立采购委员会，优化采购管理

随着公司业务规模日益扩大,采购作为公司现金流支出第一大项,对采购管理工作的专业性提出了更高的要求。报告期内,公司于集团层面成立采购委员会,对主要通用物料合并全集团需求,进行集中谈判、议价和份额分配工作,并通过多种方式加强事前审核和事后复核。报告期内,按照可比口径计算的平均入库均价下降约 2%。

#### 4、提高多元化渠道开拓力度,驱动业绩增长

针对大型连锁型客户对供应商研发服务效率和需求响应速度要求较高的现状,公司主营业务覆盖冷冻烘焙食品及烘焙食品原料的研发、生产、销售,能够满足下游不同类型客户多产品、多规格的一站式采购消费需求和服务响应的及时性要求。公司除冷冻烘焙食品外,烘焙食品原料也已在餐饮、茶饮店等新兴渠道销售,是公司产品在多元化渠道应用的重要转变,公司丰富的产品矩阵能够为线下商超便利店、餐饮渠道、茶饮咖啡店、酒店自助餐和线上 O2O 等新兴渠道提供适用于不同场景的产品解决方案。

展望未来,面对居民消费力新变化和新渠道多元化的趋势,公司认为消费者感官上对于更好产品的本质需求没有改变,冷冻烘焙在效率方面逐步替代手工的本质逻辑亦不会改变。公司将继续以大单品、大客户、大经销商为抓手,坚定推进多渠道、多品类发展策略,致力于提高产线自动化、智能化水平,通过生产自动化和产品多样化、渠道多元化的有效平衡带来的规模效应,提升生产经营效率。

## 二、问答环节

**问题 1: 一季报看毛利率有改善,但是二季度毛利率环比继续提升有压力,具体原因是什么?**

答:主要是受产品结构的影响,公司稀奶油同比增长较快,并且稀奶油相关产品使用了较多进口乳品原料,这几年相关原料价格都延续了上涨的趋势,具体可以参见恒天然的拍卖价格。

**问题 2: 请谈谈主要大宗原材料未来的趋势。**

答:目前部分进口的原料,例如无水黄油,价格已经创历史新高,下半年继续大幅上涨的可能性较小。

**问题 3: 下半年奶油业务的规划目标? 储备新品情况如何?**

答：公司以稀奶油为代表的一系列冷藏奶油相关产品今年上半年实现超过 2 亿元的收入，烘焙行业从生产端来看，正常下半年会是旺季，一般较上半年会有增长，稀奶油的增长趋势符合公司预期。在产能准备上，去年底公司基于稀奶油的销售趋势和对未来奶油发展趋势的判断，决定尽快投产第二条稀奶油生产线，产线已经于今年 6 月底建成，7、8 月份完成了无菌认证以及试产，因相关产品还需要严格的检验和相关性能测试，基于审慎因素，还没有正式发货。

后续公司将继续沿着稀奶油主销的大单品，推出风味更浓厚的产品，做更多性价比较好的产品。挖掘新生产线的潜力，开发淡奶油等稀奶油衍生的产品。

**问题 4：公司在餐饮渠道的客户积累和增长规划是什么？**

答：公司在餐饮渠道与大型连锁餐饮客户的合作正在积极推进中。虽然建立深度供应关系需要时间，但公司对大型连锁餐饮客户抱有较高期待，会积极配合打样和做新品方面的研发试产工作。合作关系的建立通常需要经过验证和稳定阶段，双方会逐步确认供应能力和稳定性，以拓宽业务范围。

**问题 5：根据半年报对比发现，公司 SKU 进行了精简，具体精简了哪些品类？未来新品研发是否有优化空间？**

答：公司对产品 SKU 的精简不会侧重某一个品类，主要根据产品的财务指标，比如某一产品连续一定期间的销售额低于一定水平线就会考虑相应 SKU 进行退市，相关财务同事会核算产品的利润是否盈利，并模拟现金流量的方式测算是否亏现金，综合评估产品的情况进行精简。

未来研发方面，公司认为质量比数量更为重要，新品上市会经历严格的两阶段评审：立项评审和上市评审。立项评审通过才会开始研发，上市评审通过后才会试销，试销通过才会进行全国性的销售，进一步投入资源进行针对性的销售。公司希望通过制度保证和决策流程优化，保障新产品上市的质量。

**问题 6：看半年报，公司商超渠道毛利率提升的原因是什么？**

答：主要就是产品结构变化导致的，比如毛利率偏低的产品下架，

新上市的产品毛利率较高。

**问题 7：公司在选择生鲜乳供应商时有哪些标准和流程？**

答：公司在选择新的生鲜乳供应商时，首先在实验室阶段进行验证测试，然后在生产线进行小试，并经过一定时间的存放，确认产品的理化性质符合公司标准后才会替换。因此，即使市场上有低价牛奶，公司也不会采购，以确保食品安全和生产稳定。

**问题 8：奶油增长的增量来源于行业趋势还是国产替代？如何看待进口替代的渗透率？**

答：奶油的增长来源于行业趋势和国产替代的共同作用，但行业趋势是主要原因。进口鲜奶油价格持续上涨，供应紧张，导致很多经销商断货。如果大量国产替代发生，进口和国产奶油的价格差距应缩小，但事实并非如此。消费者对进口稀奶油的需求未减，但更多客户从混合植脂奶油升级到稀奶油。国产奶油凭借良好的口感、操作性能和性价比，获得客户青睐，我们看好乳品行业特别是国产奶油的高端化升级。

**问题 9：如何做到公司销售增长和控费方面的平衡？**

答：公司层面要真正把费用投入到刀刃上，从上半年可以看到差旅费、业务招待费等一定程度可控的费用有所收缩，但业务推广和运输费支出有所增长，公司希望在行业需求不是很景气的情况下，通过已经建立了一定知名度和美誉度的产品为抓手，尽可能提高产品在核心大客户的渗透率，此外在营销政策方面，除了加强业务推广，公司将灵活结合账期相关政策，或者通过金融机构提供信贷方面的支持，以增强其资金周转能力和综合实力。

**问题 10：流通渠道冷冻烘焙的毛利率下降的原因是什么？**

答：流通渠道冷冻烘焙毛利率下降主要与产品结构和原材料有关。面粉价格微调影响不大，但进口乳制品价格上涨对毛利率有较大负面影响。此外，烘焙油脂的价格波动较小，尽管豆油价格下降，但深加工油脂价格未显著下调。

	<p><b>问题 11：未来提升净利率的主要来源是什么？</b></p> <p>答：提升净利率的最佳方式是提高公司的销售收入和各条产线的产能利用率。对于具有制造业属性的消费品企业来说，降低费用率和提高盈利能力的主要方式是增加收入规模。</p> <p><b>问题 12：原材料价格波动对公司利润率的影响如何？</b></p> <p>答：原材料价格上涨会对公司的净利率产生负面影响。然而，公司会根据市场需求推出新品，并根据最新的原材料价格进行定价。虽然老产品的盈利能力可能受到影响，但新品的定价会更高。当原材料价格下降时，公司可能会释放一定的盈利空间。</p> <p><b>问题 13：商超渠道的新品上下架情况如何？</b></p> <p>答：上半年，商超渠道的收入增速有所放缓，一方面会有一些基数原因或者春节影响，另一方面公司从二季度开始陆续会对一些产品进行阶段性的下架和重新优化上市，以满足核心商超客户更高的产品要求。公司长期销量比较好的单品，虽然在生命周期还处于高位比较好的阶段，但是商超客户从自身对烘焙新品管理的角度看，继续给我们提出了产品优化的方向，所以部分相关的产品会阶段性下架，通过对产品核心原料或者工艺优化进行升级，更好地满足商超客户自身进一步穿透下去的消费者对产品的需求。</p>
附件清单(如有)	《参与单位名称及人员明细清单》
日期	2024 年 8 月 29 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	中信建投	安雅泽、陈语匆、赵哲锐
2	锦绣中和（北京）资本	方家逸
3	阳光资产管理	杨恒宜
4	嘉实基金	朱子君
5	鹏华基金	钱倩云
6	浙江龙航资产	颜孝坤
7	北京诚盛投资	吴畏、魏琦
8	大家资产管理	钱怡
9	上海睿亿投资	王慧林、孙世钰
10	西部利得基金	靳晓婷
11	晋江和铭资产	胡慧娟
12	深圳市中欧瑞博投资	余贤淼
13	North Rock Capital Management (HK) Limited	Howard Yang
14	惠升基金管理	游懿轩
15	中国国际金融	袁咪、王凯
16	深圳多鑫投资	邱晓刚
17	上海合远私募基金	刘颜
18	上海趣时资产	刘焯
19	上海世诚投资	夏曼
20	甬兴证券资管	秦庆
21	毅恒资本	闫萌
22	华鑫证券	张倩
23	国金证券	张子阳
24	东北证券	王铄
25	高盛	穆笛、Valerie Zhou
26	国海证券	景皓
27	华金证券	李鑫鑫
28	上海证券	袁家岗
29	中信证券	王加熊、江皓云
30	长城证券	罗丽文
31	海富通基金	胡嘉祥
32	财通证券	毕晓静
33	平安理财	苟思雨
34	Willing Capital Management Limited	朱宏达
35	中国人寿养老保险	杨兆鑫
36	Brilliance Asset Management Limited	唐毅
37	国泰基金	施钰、胡运昶
38	华富基金	王叶
39	广发证券	吴思颖、高峰

40	博道基金	刘俊
41	中信建投经管委财富管理部客户	杨如丰、何英
42	中邮证券	蔡雪昱、杨逸文
43	Fidelity Funds	Eric ZHU
44	中泰证券	晏诗雨、熊欣慰
45	海通国际	宋琦
46	鑫元基金	姚启璠
47	博时基金	钟天皓
48	光大证券	叶倩瑜、杨哲、李嘉祺
49	万家基金	陈佳昀、王丁
50	华创证券	欧阳予、彭俊霖
51	磐行资本	董阳
52	新华基金	夏旭
53	东方财富证券	刘清羽
54	华夏基金	李柄桦
55	中加基金	冯汉杰
56	中金公司	沈旻、武雨欣、孙瑜璠
57	招商信诺资产	钱漪昕
58	国泰君安证券	徐洋
59	进门财经	温远清
60	财通证券	李茵琦
61	上海递归私募基金	陈曦
62	国信证券	柴苏苏、王新雨
63	中信证券	李有为
64	国君自营	谢伟
65	东吴证券	罗嶝影
66	太平洋证券	郭梦婕
67	银华基金	李爽
68	中欧基金	冯允鹏
69	长江证券	范晨昊
70	中国银河证券	刘来珍
71	招商基金	总机
72	申万宏源	熊智超
73	中信建投机构业务部客户	陈太中
74	华西证券	卢周伟
75	华福证券	童杰
76	东兴证券	孟斯硕
77	上海万纳私募基金	杨君弈
78	上海同犇投资	刘慧萍
79	天风证券	胡世炜
80	中泰自营	唐朝
81	民生证券	张玲玉、范锡蒙
82	招商证券	胡思蓓



83	个人投资者	邢子昂
84	德邦证券	黄欣培
85	方正证券	梁甜
86	花旗	冯丹丹
87	国华兴益保险资产	韩冬伟
88	海通证券	程碧升
89	开源证券	方勇
90	兴业证券	王嘉琦