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：2020-017

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系****活动类别** | □特定对象调研□分析师会议□媒体采访□业绩说明会□新闻发布会□路演活动□现场参观☑其他（电话会议） |
| **参与单位名称****及人员姓名** | 海通证券 程碧升国寿安保基金 王蕴涵 李丹 |
| **时间** | 2020年8月5日上午10：00 |
| **地点** | 公司四楼会议室 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 董事长、代理董事会秘书 滕用庄证券事务代表 张颖娟证券专员 程海敏 |
| **投资者关系****活动主要内容****介绍** | 1、介绍下公司上半年收入、利润情况？答：2020 年上半年，公司围绕“资源整合、开源节流、共赢效益”的经营方针，有条不紊开展各项工作。（因执行新收入准则，营业收入、营业成本和费用的归集口径发生变化，还原至去年同期口径下，营业收入同比增长 25.28%、综合毛利率提高 1.97 个百分点、费用率下降 2.97个百分点）。报告期内，公司实现净利润 4,259.42 万元，同比增长507.21%。报告期内，公司实现营业收入 66,780.79 万元，同比增长23.28%；综合毛利率 25.22%，同比下降 4.4 个百分点；综合费用率17.09%，同比去年同期下降 10.55 个百分点。2、公司近三年实现营业收入较快增长的原因主要有哪些？答：首先公司整体销量增长；其次产品和渠道结构变化，中高端产品占比逐年提高，整体均价情况明显提升；再次引入协同叠加机制有效补充产能丰富产品品类，更好满足客户需求；最后公司推行合伙制激励机制提高团队积极性。3、行业发展趋势？答：（1）行业保持基本实现10%以上增速，驱动因素包括城镇化水平的提高、生活节奏加快，以及宅经济和懒人经济的增长趋势，并参考我国人均消费量与发达国家差异水平，叠加消费场景的多样化（包括火锅、关东煮、烧烤、串串以及便利店和外卖等多种形式的）（2）消费升级，中高端产品市场空间大（疫情催化，消费者更加重视品牌和品质，倾向于小包装、正规渠道、原材料标识规范、营养价值高的产品）（3）行业两极分化趋势不变，疫情加速洗牌进程。国家生产环保政策监管趋严、消费者选择偏好改变、渠道网络单一企业竞争力弱。具备品牌、渠道、研发和资金优势企业获得更多市占率。4、上半年中高端收入占比？公司认为中高端高增长会不会因为疫情的好转而受影响？答：相比于去年同期提高接近9个百分点，近两个月流通渠道需求增长，中高端占比略有下降。但下半年旺季到来，商超进场又会拉高中高端的占比。总体来说，中高端产品占比下半年可能会略有下降，但同比往年来说，仍会保持一个相对更高的比例，因为消费者的消费意识提高，对品牌、品质更加看重，而且也更加信赖大型连锁商超和高端连锁餐饮。5、目前的产能缺口有哪些应对措施？答：短期来说，将通过租赁厂房以及协同叠加模式来补充产能，可以采用轻资产的方式来迅速扩建产能，深入销售区域，实现快速布局，未来也将继续筛选合适的区域和厂址来以租赁厂房的方式来实现快速投产。长期来说，连江工厂和舟山工厂会是公司未来重要的产成品基地和原料基地，前述两个项目均处于前期开工建设准备工作中，预计下半年将会开始陆续动工建设。6、公司如何有效提升净利润水平？答：首先是公司产品结构的调整，扩大鱼极为代表的中高端战略品类的销售占比，其次利用协同叠加、租赁厂房和自建工厂的方式短中长期有效扩充产能，形成规模化效应，可以有效的降低部分费用与成本。再次是丰富公司现有的产品品类，满足客户一站式购物的需求。最后就是持续地做好渠道下沉工作，开拓区、县域市场，提高产品市场渗透力。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2020年8月5日 |