

证券代码：003030

证券简称：祖名股份

## 祖名豆制品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 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>业绩交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	民生证券； 国海证券
时间	2021年4月20日10:00-11:00； 2021年4月20日15:30-16:30
地点	公司会议室（线上电话会议）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书兼财务总监：高锋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司2020年度及2021年一季度基本情况介绍</b></p> <p>各位投资者好！公司2020年度实现营业收入122,517.37万元，同比增长16.94%；实现归属于母公司股东的净利润10,098.99万元，同比增长12.01%，营收与利润均取得两位数增长。</p> <p>2021年第一季度营收保持增长，利润下降较多，主要原因为：①自2020年下半年以来，大豆价格持续上涨，今年第一季度仍然保持在高位，导致原材料成本大幅上升，公司已对部分产品进行调价，但调价效果存在一定的滞后性；②2020年第一季度因疫情影响居民居家消费增加，收入增幅较大，实现27,951.21万元，同比增长20%以上，同时由于高速公路减免、社保减免、疫情贷款等优惠政策，公司实现归母净利润</p>

2,344.76万元,是公司历年来第一季度表现最好的一次。上述因素叠加影响下,利润出现了较大下滑。

未来随着大豆价格稳定、公司规模效应凸显及进一步加强费用管控,利润率水平有望进一步提升。在这里给各位投资者做个解释,谢谢!

## 二、问答环节

### 1、 公司一季度收入持续增长,主要是什么原因?

答:一方面是渠道的深入拓展,一季度公司餐饮渠道份额逐步提升,进一步加强了与海底捞、老乡鸡、老娘舅等客户的合作;另一方面系新产品的增长贡献,一季度推出“迈”系列高端豆腐、“养自己”全豆豆乳等新产品,进一步丰富了产品类型。

### 2、 一季度分产品的销售情况怎么样?

答:总体来看,与去年同期相比,2021年第一季度生鲜豆制品与休闲豆制品的销量基本持平,植物蛋白饮品销量有所上升,扭转了往年的下降趋势,主要系公司专门成立了餐饮事业部,加大了与巴比食品、上海早阳等早餐连锁机构及社区店的合作,同时一季度相继推出多款全豆豆乳新品。

### 3、 公司对后续大豆的价格怎么判断?是否采取了调价措施?后续有哪些应对措施?

答:近期大豆价格有所回落,随着今年新豆供应增加,我们预计后续价格也会下来。大豆价格的持续上涨给行业内所有企业都带来了挑战,但对品牌企业来说未必不是好事,品牌企业的承压能力较强。公司大豆成本占比在30-40%左右,公司与主要大豆供应商建立了长期的合作关系,为应对大豆价格波动风险,公司根据现有库存量,结合安全库存和订货周期科学的制定采购计划;同时,今年一季度公司已对部分产品进行调价,但因为是菜篮子重点商品,公司对提价较为谨慎,调价幅度会低于大豆涨价幅度。

后续为应对大豆价格的波动，公司适时会考虑做套期保值，同时公司积极拓宽采购渠道，控制大豆成本。

**4、 报告期内公司经销商数量有所减少，主要原因是什么？**

答：整体而言，经销商数量变化不大，减少主要是由于对销售能力较弱的经销商的筛选和布局。对于年销售额 100 万以上的经销商数量还是增加的，经销商规模化日趋集中。目前公司的经销商大多位于地级市，未来公司要深耕长三角，经销商将逐步往地级市下面的乡镇街道发展。

**5、 公司商超、直销模式下的营业收入增长较快，原因是什么？未来有何拓展计划？**

答：商超模式下，目前公司主要合作大型连锁超市，各大超市在逐步拓展全国市场的布局，随着超市系统在公司生产基地周边的布局增加，我们的销售也相应增加，对于长保产品，可配送至全国范围内的各个超市系统；此外，盒马鲜生、叮咚买菜、每日优鲜等生鲜专营电商平台也属于商超系统，随着这类电商平台的快速发展，该类客户的销售金额及销售占比增长较快。

直销模式下，公司加大了与海底捞、老乡鸡、老娘舅等餐饮机构的合作，加大了与各类学校、企事业单位食堂等伙食团体的合作，实现销售的持续增长。

未来公司将进一步加强与各类商超的合作，紧跟连锁超市及生鲜专营电商平台的布局，发展与钱大妈、肉联帮等社区生鲜超市的合作；同时继续开拓并加强与大型餐饮机构、伙食团体的合作。

**6、 请介绍下公司扬州工厂迁建的具体情况？未来公司区域拓展计划？**

答：扬州工厂迁建项目总投资 3.3 亿元，建设产品包括生鲜豆制品、植物蛋白饮品、休闲豆制品及其他类豆制品，以生

	<p>鲜豆制品为主，目前处于政府对迁建项目地块进行考古阶段，该项目主要辐射南京、镇江、苏北等周边市场，中国南北地区食用豆制品的饮食习惯不同，北方多以老豆腐为主，公司将根据市场需求的实际情况，调整产品品类及丰富产品品类，满足当地消费者需求。</p> <p>关于区域拓展，扬州祖名是一个很好的案例，扬州祖名自收购以来，从一个亏损企业发展成为年营收近 2 亿元的豆制品企业，从中公司积累了比较丰富的异地拓展经验。</p> <p>豆制品作为刚性、高频消费品，未来公司区域拓展将优先布局省会城市，重点考虑京津冀、长三角、珠三角地区，后期进一步向中西部辐射。公司将根据具体情况通过自建工厂、兼并收购、共同合作等方式有步骤地实现异地扩张。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 20 日