

证券代码：300094

证券简称：国联水产

湛江国联水产开发股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-01

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（）
调研人员和时间	2022年3月3日 国盛证券 吴思颖 凯石基金 唐楚彦 海通证券 陈阳 申万宏源证券 盛瀚 东方证券 张斌梅 开源证券 陈雪丽、李怡然 朱雀基金 刘丛丛
地点	公司总部
上市公司接待人员姓名	副总经理吴丽青、董事会秘书梁永振、证券事务代表陈颜乐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观公司食品加工生产情况、参观公司文化馆、与公司高管现场交流。</p> <p>二、交流互动：</p> <p>1、2021年已经结束，公司在过去的一年里经营情况如何？</p> <p>回复：</p> <p>公司过去的一年里预计略微亏损，主要情况大概如下：</p> <p>公司2021年度养殖业务亏损是导致亏损的主要原因，但公司主业（水产食品板块）实现盈利。公司近三年</p>

净利润指标呈现向好的趋势，逐步摆脱贸易摩擦、疫情的影响。

报告期内公司同比大幅减亏，主要是因为公司加强产品结构、销售渠道结构调整，销售毛利率较上年同期有所提升；公司实施降本增效经营方针，销售费用、管理费用、财务费用较上年同期下降。

2、公司预制菜主要是怎样的产品结构？

回复：

公司致力于成为全球最具影响力的海洋食品企业，是国内少数具备全球采购、精深加工、食品研发于一体的海洋食品企业，近年来产品结构逐步从初加工水产品为主向以预制菜品、水产品精深加工为主的餐饮食材和海洋食品转型，深度布局预制菜品市场。公司预制菜品的发展已具备一定规模，公司预制菜品主要包括水煮、裹粉、米面、调理、火锅烧烤等系列。目前，以小龙虾、南美白对虾、鱼类为主的预制菜品受到广大消费者的喜爱。

3、公司对预制菜的行业发展情况有怎么样的看法？

回复：

从预制菜市场的发展趋势来看，我国预制菜有广阔的市场空间。

预制菜品行业具有一定门槛，在品牌规模、食品质量及安全、渠道及客户、研发及创新等方面都存在一定壁垒，需要企业紧跟客户及消费者需求，持续创新，快速研发、迭代新产品、精细高效管理满足客户要求。

预制菜赛道具有其特殊性，先行者只要做到成本最优、生产自动化程度高、渠道布局完善，其他的企业将很难跟上。比如，目前的餐饮渠道，更看重的是采购、品控、渠道和研发等一体化服务，中小企业难以追赶先行者。

4、公司的预制菜品近年来是怎么样的发展情况？

回复：

公司拥有优质、稳定的客户资源，拥有完善的销售服务体系，通过持续研发提升产品竞争力。因此，公司在预制菜产品行业具有重要影响力。公司预制菜 2019 年营业收入约 6 亿元、2020 年约 7.3 亿元、2021 年前三季度接近 6 亿元，公司通过调整产品结构，提高预制菜占比水平，预制菜营业收入占总体营业收入比重正在稳步增长。

在客户方面：公司与全球知名西式快餐连锁企业、半天妖餐饮、永辉超市、大张超市、盒马鲜生、山姆会员店、叮叮懒人菜等建立了长期合作关系。

5、公司很早就进入预制菜的赛道，现在市场的其他厂家纷纷入局，公司有哪些方面的经营优势？

回复：

公司深耕水产行业二十多年，是中国水产食品行业领军企业，主要的优势有以下几点：

(1) 品控优势

公司在业内率先通过 ISO9001、HACCP、BAP、BRC、EU 等国际体系认证。公司检测中心拥有国家认可 CNAS 实验室拥有为第三方企业、政府机构提供检测服务资质。

(2) 产品研发与技术创新优势

公司拥有技术力量雄厚的科研中心和研发团队，上海和湛江研发中心涵盖西式中式全部预制菜品的研发。公司重视产品研发，不断推出符合大众口味、健康、高品质的预制菜品。目前公司有较多的预制菜品研发储备，等待向市场推广投放。

(3) 品牌及营销网络优势

品牌方面：公司构建了以“龙霸”、“小霸龙”等系列品牌的产品体系，是行业内较早进入预制菜品产业领域的生产企业之一。公司持续通过 C 端进行公司品牌塑造，形成线上种草，线下拔草、商超联动的综合营销格局。

营销网络方面：公司各项销售渠道均实现布局，并

不断进行结构调整。①商超渠道：公司与永辉超市、沃尔玛、盒马鲜生、大张超市、华润万家等商超形成了稳定的合作伙伴关系；②电商渠道：公司电商销售平台涵盖天猫、京东、拼多多等主流平台，预制菜品在电商的销售量持续攀升；③餐饮重客渠道：专注于大客户服务，满足客户大单品定制化需求；④流通渠道：公司已完成九大区的建设，实现全国布局，渠道深耕下沉。

（4）生产优势

公司总部智能化工厂引进世界先进的自动化智能化生产设备，自动化率达到 60%以上，部分产品自动化率甚至可以达到 90%以上。是目前国内标准化、信息化、自动化程度最高和专业规模最大的对虾加工厂。

（5）规模化经营优势

公司聚焦预制菜进行商业模式升级，形成了产品研发、加工及销售为一体的完整的食品产业链。在此基础上，公司整合产业链上下游的资源，优化资源配置，实现规模化经营。

6、公司与盒马的战略合作，对公司而言，战略意义主要在哪一方面？

回复：

公司在今年 1 月份与盒马签署了合作框架协议，公司与盒马将在水产预制菜品开发与市场推广、联合品牌合作及消费动态共享等方面开展合作。目前公司预制菜品正持续在盒马的商超渠道进行铺货，为公司渠道建设、品牌打造添上浓墨重彩的一笔。我们相信未来消费者将在更多的商超看到公司的预制菜品。