

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
2021 年度业绩说明会投资者问答记录表

编号：2022-04

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 checked="" 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	不特定投资者
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人 员姓名	1、董事长、总经理李忠 2、董事、副总经理吴丽青 3、财务总监樊春花 4、独立董事杨雅莉 5、保荐代表人钟昌雄 6、董事会秘书梁永振
投资者关系活动 主要内容介绍	湛江国联水产开发股份有限公司于 2022 年 5 月 12 日(星期四) 下午 15:00 至 17:00 在全景网“投资者互动平台”举办了 2021 年度业绩说明会。为广泛听取投资者的意见和建议，公司提前 向投资者公开征集问题，本次年度业绩说明会采用网络远程文 字交流的方式举行。 主要问答情况如下： 1、今年的业绩有大幅提升空间吗？ 回复： 一季度公司利润同比增幅 110%，盈利能力大幅提升。 我们会努力实现这个目标。感谢您的问题

2、公司目前应对当地疫情，有什么应对预案保障正常生产与销售？

回复：尊敬的投资者您好，面对疫情，公司高度重视积极应对，严格执行湛江市政府疫情防控政策，实行“严禁出入”的管控原则。疫情前期公司已经对湛江生产基地实施闭环管理。截止目前公司经营未受疫情影响，公司在湛江的生产基地均正常运转、物流畅通。感谢您的关注！

3、请问贵公司目前在同行业之中处于一个什么样的位置？和同行业相比较，国联水产有什么特别的优势？谢谢！

回复：公司是水产品加工的龙头企业，和同行业相比，公司的优势在于全球化、全产业链、全渠道方面，另外公司在产品研发、工艺技术、食品安全管理、自动化和信息化等方面均领先于行业。谢谢！

4、您好，从国联的国内销售渠道拓展来看，在商超方面做得还不够。我在内地多个城市逛了不少商超，发现我们国联的产品还没有上柜，商超渗透还有很大空间。内部高层对于商铺拓展方面的策略是否达成一致？对于商超铺货方面接下来有什么样的拓展计划？

回复：公司目前直营商超网点约有 3000+，还有部分区域非直营超市，但空间仍较大。公司的超市业务持续增长，尤其是今年一季度，预制菜上线后，超市业务增长显著。公司内部高层在商超拓展策略方面目标一致。谢谢提问！

5、请问公司核心竞争力是什么？

回复：1、全球化采购能力。从供应来看，水产品上市采购时间相对集中，而且水产品种类繁多，客户对具体水产品的需求也各不相同，丰富的多品类采购经验对供应保障尤其重要。公

司深耕水产行业 20 余载，拥有经验丰富的采购团队，在中国、南美洲、东南亚和中东等世界对虾及综合水产品的主要原料产地构建了比较完善的采购体系，实现全球化与规模化采购，对稳定供应有充分保障。

2、强大的食品质量管控能力。公司始终将食品安全管理放在首位，率先在行业内推行“2211”电子化监管模式，拥有国家认可的 CNAS 实验室，通过了 HACCP、BRC、BAP 等高标准国际认证，是全国仅有的两家同时获得 BAP 对虾及罗非鱼四星认证（种苗、饲料、养殖、加工）的企业之一，实现从养殖到餐桌的全程可追溯，保障产品质量安全。

3、全渠道覆盖的营销能力。公司在中国和美国等两大主流市场拥有领先的市场地位，营销网络覆盖流通、餐饮、商超、电商新零售等全部渠道，对于 B 端（流通+餐饮），公司采取服务式营销与精准营销，通过复合型人才现场办公服务餐饮重客和流通大客户，对于 C 端（商超+电商新零售），公司采用线上种草，线下拔草策略。公司拥有一大批如盒马、永辉超市、沃尔玛、大张超市、山姆会员店、赛百味、汉堡王等大型优质客户。

4、研发能力。公司多年来致力于基于消费者洞察的新产品研发，为客户创造更大价值。公司重视上海和湛江两地的食品研发中心建设，配备来自国际大型连锁餐饮的资深研发总监、研发总厨组成的研发团队，建立起系统化的产品研发体系，近年来持续研发一批如酸菜鱼、烤鱼等懒人快煮系列、金粟芙蓉虾的裹粉系列、虾滑系列、虾饺的米面系列、调味小龙虾尾的小龙虾系列、蒜蓉粉丝贝系列等丰富多样的预制菜品，实现了从原料加工向食品研制的创新升级。

6、国联公司定增项目现在进行到哪个环节，是否能完成？

回复：尊敬的投资者您好，本次向特定对象发行股票项目尚处于监管审核部门问询环节，正在积极推进中。感谢您的关注！

7、请问董事长，我是深圳的，目前能买到国联产品的渠道有：线上平台有京东，淘宝，拼多多，盒马等；线下超市：永辉，沃尔玛，除了这些销售渠道，国联是否有铺货进社区团购平台的计划，比如美团优选，朴朴超市，淘菜菜等，

回复：国联一直有跟社区团购平台如美团优选、兴盛优选等客户有合作。谢谢提问。

8、请问公司主打的预制菜大单品有哪几个？现在预制菜毛利率多少？未来三年预制菜的销售收入预计多少？

回复：公司目前的预制菜有风味鱼系列、小龙虾系列、快煮系列、火锅系列、裹粉系列、米面系列等，大单品有调味小龙虾、烤鱼、面包虾、酸菜鱼等，2021年的预制菜毛利率平均为25%左右，各渠道会有差异。公司的目标是到2025年公司的预制菜营收达到25亿元。谢谢提问

9、公司预制菜今年的目标任务是多少？一季度有没有达标？对公司毛利率的提升情况如何？

回复：您好，公司近三年（2019-2021年）预制菜营收为分别是6.34亿元、7.30亿元、8.41亿元，预制菜的营收呈现稳健增长趋势，2022年，公司将更加聚焦预制菜的发展，未来随着公司定增项目的实施，预制菜的增长将会更加强劲。2022年一季度，公司预制菜销售依然保持稳健态势，部分单品比如烤鱼、酸菜鱼等增长明显，未来将成长为公司亿元大单品的产品。公司预制菜产品的营收不断增长，有效提升了公司整体的毛利率水平。谢谢。

10、公司是否会面向 toG 开展业务？

回复：存在相关业务。感谢您的关注！

11、李总，您好。水产品及预制菜产品发展都离不开冷链的协

同。在产业链协同方面，公司是否与一些冷链龙头形成战略联盟，提升在运输、库存等环节的损耗，有力保障产品的质量。

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的建议！公司将考虑进一步做相关事项的可行性研究，积极整合冷链运输资源。公司与各大冷链运输企业均形成了紧密的合作关系。感谢您的关注！

12、请问公司小龙虾产地是合作经营还是外采？

回复：公司的控股企业益阳（国联）食品有限公司承担着公司小龙虾的生产任务。谢谢提问。

13、请李董评价一下如果美国取消加增关税，是否对国联出口美国市场有积极正面影响

回复：尊敬的投资者您好，公司目前国内外营业收入占比为 1:1，公司已经逐步摆脱贸易战带来的影响，公司将形成国内市场为主、国内国际双循环的市场格局。关税取消对公司出口美国市场有积极正面影响。感谢你的关注！

14、公司在扭亏工作上，除了剥离上游养殖板块外，还有那些举措？

回复：公司在改善经营方面的举措按照如下方针：保量、增利、调结构，强化关键能力建设。

1、调整结构方面：包括调整市场结构、产品结构、渠道结构等，例如调整产品结构中大家比较熟悉的预制菜品的研发和推广，不断提升毛利水平；

2、保量方面：流量大单品扩展市场份额：通过渠道深耕，不断扩大公司流量大单品的市场占有率；

3、增利方面：通过渠道下沉、预制菜品推广，推动毛利的持续改善，采购渠道优化、信息化、自动化、精益管理等手段，不断降低公司经营成本。

感谢您的关注。

15、李董好，请问公司最近的股价一直低迷，公司有没有意向进行会回购以增强投资者信心。

回复：尊敬的投资者您好，公司 2022 年一季度整体经营情况较好，在疫情面前保持较强的韧性。虽然部分地区销售因疫情受到一定的影响，但未受疫情影响的地区销售数据增长强劲，该增量形成了对营收的填补，且部分渠道销售成绩较好。公司股票价格受政策、市场行情、投资者情绪等多方面因素的影响。感谢您的关注！