

证券代码：002661

证券简称：克明食品

陈克明食品股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人数	中金公司、CPE 源峰、中庚基金、国元证券、东亚前海证券等16位
时间	2022年12月5日-8日
地点	电话交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>沟通与交流的主要情况：</p> <p>1、公司未来主业挂面的成长性主要来自哪些方面？</p> <p>挂面的成长性主要有两个大的方向，分别是行业的增长及公司自身的增长。（1）行业本身有单价提升的趋势，近几年推出的挂面新产品多数比以前的产品会更贵一些，加之近几年原材料成本的上涨，大家都有提价的动作。（2）公司的整体做法还是坚持发挥优势把差异化产品做得更好，也会往速食方向去发展让挂面走出厨房获得更丰富的消费场景。</p> <p>2、公司目前三大类产品的定位？各类产品的毛利空间？</p> <p>公司挂面分为高毛利产品和高性价比产品，高毛利产品的</p>

定位是保利润，高性价比产品的定位是提高市场占有率。方便速食板块的定位是获得高质量的收入增长，也要避免肥胖型成长。面粉的定位侧重在面制品的原料保障。

挂面中高毛利产品的毛利水平在 30 个点以上，方便速食大概是 25 个点的毛利，挂面高性价比产品大概 10~15 个点毛利，外销面粉的毛利空间还比较低但今年的改善还是比较明显的。

3、公司前三季度营收的增长主要是因为价格的提升还是量的提升？

公司前三季度整体营收同比增长 16 个多点，分品项拆分来看，挂面同比增长 27 个点，方便食品同比增长超过 30 个点，面粉同比下降了 16 个点。其中挂面单吨价格上升的幅度比量上升的幅度低一些，挂面销量同比增加了 17 个点，整体来看挂面销量的增加对营收的影响大于提价的影响。

4、面粉现有的总产能是多少？还会继续增加面粉产能吗？

公司现有面粉实际年产能近 90 万吨，近几年不会考虑新增面粉产能。

5、五谷道场主管负责人的背景？

五谷道场的主管负责人是公司的副总经理及品牌营销的总监杨波先生，他负责了五谷道场的收购及后期建厂、搬迁、投后运营全流程。

6、公司是否有考虑继续并购一些有特色的速食方便食品品牌？

市场上如果有与公司整体比较契合的品牌，公司是很欢迎接洽的，近几年公司也接触了一些标的。

7、公司目前是否有找到合适的预制菜的标的？寻找的这

个标的是否有一个标准？

目前公司没有找到合适的预制菜标的，市场主流预制菜是冷冻型产品，但公司需要的是常温型产品，这样的产品才能更好的契合公司现有主营产品。

公司寻找的标准主要包括四个方面：（1）生产的预制菜产品以常温型为主；（2）公司对产品口味要求多元化，所以需要具备较强的研发能力；（3）规模不能太小，运作比较规范；（4）管理层的理念与公司文化比较融合。

8、公司新品研发方向在哪里？

以前，公司的产品研发方向可能更多侧重在口感方面的研发，近几年，公司的主要的研发方向一是面粉，因为公司所有的产品要进行改善，源头在于面粉。二是健康概念的新品，因为现在消费者更加关注健康饮食，所以公司研发了低盐、低脂、高纤维、不含食品添加剂等系列产品。

9、公司是如何看待原材料成本的压力？是否会对公司的毛利率产生比较大的影响？明年面粉的成本会往下降很多吗？

原材料成本上涨是公司及面粉制品行业 2022 年一直都面临的一个问题，四季度属于小麦的消费旺季，往年也是四季度小麦价格最高，目前小麦成本在公司预测范围内，综合各方因素，公司预估未来比较长的时间内，小麦价格可能维持当下的水平窄幅波动，公司各项工作都是基于前述基础开展的。

原材料成本的上涨是影响公司毛利率的重要因素，2021 年至今，基于原材料价格持续上涨，公司上调了两次产品出厂价格。

10、公司对与经销商是怎么管理的？其中影响力比较大的

	<p>经销商的占比是多少？</p> <p>首先经销商是公司的合作伙伴，相比竞争对手而言，公司的经销商规模比较小，且全部都是一级经销商。公司对经销商的管控力度相对较强。</p> <p>公司前五大经销商合计销售占比不到 10%，第一大经销商销售占比不到 5%，是公司的电商平台运营商，公司派了核心人员参与运营管理，该经销商也作为公司的关联方进行管理，整体而言，单一经销商对公司的影响力都不大。</p> <p>11、明年是否会有新的产能释放？</p> <p>河南遂平二期年产 21 万吨工厂，目前有两条生产线已经投产了，剩余生产线将根据市场需求陆续投产。</p> <p>12、公司对 2022 全年的业绩有什么样的指引？</p> <p>参考发布的员工持股计划的业绩考核指标，公司 2022 营收朝着 49 亿的目标努力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 12 月 10 日