

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：2023-003

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中金公司 胡跃才
时间	2023年3月6日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 郑铭 证券事务代表 陈丹青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司今年的策略打法是？</p> <p>答：公司今年主打“极鲜战役”。“极”为鱼极，公司“鱼极”品牌是目前行业中高端的产品品类代表，在业内享有较高品牌认可度。未来公司将继续加大营销推广巩固高端品牌形象，在高端线上持续发力；“鲜”为公司锁鲜装产品，公司今年推出的“升级锁鲜装”，此次“升级锁鲜装”采用高分子复合包装，其膜层加厚 70%，既可以更好的锁护新鲜，同时还减少运输流通环节产品的破包漏气问题。</p> <p>2、公司预制菜是否有外延并购的布局？</p> <p>答：公司积极利用上市公司的投融资优势，未来不排除通过收购、参股、合作等多种方式积极推进公司在海洋大消费品和大健康等领域的布局，构筑新盈利增长点，实现战略落地和可持续发展。</p> <p>3、经销渠道的改革优化情况？</p> <p>答：2022 年，公司加速渠道下沉工作的推进，加强薄弱市场和地</p>

区的开发力度，充分挖掘潜在客户，拓展新产品市场，不断提高市场份额，近3年全国经销商数量持续净增长。另外相较于存量的商超“冻柜”，我司通过芝士卷类产品开拓了便利店“热柜”这一新渠道，新产品不但取得了销量上的突破，同时开辟的新渠道也为后续的产品导入打下基础。

4、是否会加大直播电商领域的投入？和头部平台/主播的合作计划？

答：近年公司电商渠道增速明显，去年在厦门成立专门的电商部门，利用新媒体建立营销矩阵，组建直播团队开展自播和达人分发业务，也和头部主播东方甄选、李佳琦、罗永浩、刘媛媛等合作，未来也将继续和头部主播、平台洽谈合作。公司有强大的制造能力和供应链保障能力，作为电商渠道高速增长的强大后盾。

5、对经销商的管理措施和激励方案？

答：为了加强对销售渠道的掌控、提升品牌影响力和对市场的反应速度，公司采用“掌控终端、合作共赢”的联合分销模式。公司通过引进外部优秀的营销团队，在全国各主要销售大区设立销售子公司，根据各区域销售特性及经销商对市场的掌控情况，整合经销商资源及经销商团队，由公司销售人员与经销商团队共同对各地市场的开拓、维护工作，从而实现产品的深度分销。

6、23年主要原材料成本趋势的展望，以及对毛利率的影响？

答：高端鱼浆鱼籽的使用量会增大，目前看趋势略有上涨。因国际形势等情况，豆类产品也上涨，肉类进口量少，价格趋稳。将通过产品结构调整等措施，努力使公司整体综合毛利率上升。

7、公司在建产能的进度？以及未来的规划？

答：公司的舟山工厂主打深海预制菜，如虾蟹类、虾滑、带鱼段、

	<p>鱿鱼饼、鱿鱼圈等，目前正在办理综合验收及房产证，加速工程结算，鱼糜及海产品项目已陆续投产。</p> <p>连江长恒工厂目前已完成 80%进度，预计今年下半年完工，完工后将逐步承接公司原租赁的马尾工厂业务、原委外加工的业务，以及部分高端产线。长恒工厂引入高度自动化的速冻食品生产线，提高生产自动化、智能化程度，有助于公司提升生产效率，从而降低制造费率，提升公司市场竞争力。达产后将新增 7.5 万吨鱼、肉糜制品、2.5 万吨速冻菜肴制品及 2000 吨大豆拉丝蛋白年产能。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 3 月 6 日</p>