

证券代码： 300915

证券简称：海融科技

上海海融食品科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	参与海融科技 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 6 日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事长：黄海晓 独立董事：孔爱国 财务负责人：金林泉 董事会秘书：庄涛 保荐代表人：于力
投资者关系活动主要内容介绍	1、 请对 2022 年度总体业绩做一个简单的分解 答：2022 年度，公司积极开拓新渠道，拓展新消费场景，在国内外宏观经济环境不利的情况下，实现了营业总收入 8.68 亿元，比上年同期增长 16.23%。其中，奶油类产品同比增长 17.23%，巧克力、果酱分别增长 8.48%和 4.81%；经销和直销分别实现营业收入 7.71 亿元和 0.97 亿元，比上年同期分别增长 15.17%和 25.32%；从费用端来看，公司三项费用同比都有下降，实现归属于上市公司股东的净利润 9,331.18 万元，同比下降 17.01%。 2、 未来产品方面海融科技有什么规划？ 答：未来公司将着力发展植物基体系、牛奶体系、奶酪体系等海融产品群，积极布局健康食品并抢占高端稀奶油市场。立足于烘焙及茶饮市场需求，在健康升级的基础上，重点开发口感更好、风味更佳的植脂乳脂混合型奶油、植物蛋白饮品等系列产品；用于蛋糕装饰调味的蛋糕专用果酱、面包夹心和装饰的耐高温果酱以及茶饮冲调的饮品果酱；令操作更为简便，产品口味更加丰富的预混酱、卡仕达酱系列产品。

3、贵公司二年多长期处于破发状况，业绩逐年下滑，尤其在今年棕榈油同比大幅下降的情况下，业绩还同比下降，是什么情况导致收入增长而经营成本快速上升的，请问公司的棕榈油采购库存一般在几个月，在棕榈油价格保持目前的水平下，什么时候迎来业绩拐点？难道非得待公司的募投项目投产后，固定成本下降后才能恢复增长，我等小散已经持有 2 年了，仍看不到希望，请回复以解心中疑惑。

答：近年来受上游主要原材料涨价的影响，公司主要油脂类原材料 2022 年度平均采购单价较去年同期上涨了近 70%，加之人工成本及能源成本的上升，致使营业成本同比增长 38%，受此影响毛利率较上年同期下降了 10 个百分点左右。随着主要原材料棕榈油价格下降，成本端压力有所缓解，公司会结合原材料价格变动、下游需求等因素，动态调整采购策略。公司管理层将致力于做好公司生产经营，积极通过深化战略布局和产品创新，严控成本费用，不断提升公司的价值及实现股东利益最大化。

4、公司海外市场的布局情况如何？

答：2022 年度，公司海外业务实现营业收入 1.75 亿元，同比增长 16.35%。随着疫情的修复，公司将加快海外市场布局。目前正在筹建土耳其子公司；一季度参加了俄罗斯的展会，开启对俄罗斯和东欧市场的开发；在品牌和客户基础比较好的泰国、印尼等东南亚市场，公司将加大市场和研发投入，调整精进产品和新品类开发，拓展经销渠道，不断提升品牌影响力和市场份额。

5、三项费用都有下降，净利润怎么还就下降 17 的点？

答：近年来受上游主要原材料涨价的影响，公司主要油脂类原材料 2022 年度平均采购单价较去年同期上涨了近 70%，加之人工成本及能源成本的上升，致使营业成本同比增长 38%，受此影响毛利率较上年同期下降了 10 个百分点左右。随着主要原材料棕榈油价格下降，成本端压力有所缓解，公司会结合原材料价格变动、下游需求等因素，动态调整采购策略。

6、公司的植脂奶油产品是否符合国家的有关规定？

答：您好，公司长期以来重视饮食健康，并通过技术升级降低植脂奶油产品中的反式脂肪酸含量，在原料选择上采用反式脂肪酸含量极低的全氢化植物油和非氢化植物油。公司加强植脂奶油生产过程中温度、压力、反应时间等关键因素的工艺管控，公司的植脂奶油产品符合我国《预包装食品营养标签通则》的规定，并据此将产品中的反式脂肪（酸）含量标识为零。谢谢！

7、公司目前有多少家经销商？公司在经销渠道市场拓展有什么规划？

答：截至 2022 年 12 月 31 日，公司经销商数量为 832 家，同比增长 12.58%。报告期内，公司进一步稳固核心经销商战略合作伙伴关系，不断开拓新市场，积极赋能伙伴提升市场经营管理能力，挖掘市场潜力，搭建布局更加合理、可控性更强、运

	<p>营效率更高的销售和服务网络。报告期内，公司新拓展经销商数量 188 家。未来将强化各区域销售组织的功能，在维护好现有客户和经销商的同时不断开发销售渠道，在经销商渠道不断加大投入，拓展国内中大型连锁烘焙经营企业间的战略合作关系，在巩固传统烘焙零售渠道的基础上，积极拓展茶饮、餐饮、商超、便利、电商、工业等新市场渠道。</p> <p>8、请董事长介绍下公司的市场开拓情况？</p> <p>答：公司一直致力于开拓国内外烘焙食品原料市场，销售网络遍及全国绝大部分地区及印度、泰国、越南、马来西亚等南亚、东南亚“一带一路”沿线国家；同时为不同客户提供全方位、多层次的售前、售中和售后服务。报告期内，公司进一步稳固核心经销商战略合作伙伴关系，不断开拓新市场，积极赋能伙伴提升市场经营管理能力，挖掘市场潜力，搭建布局更加合理、可控性更强、运营效率更高的销售和服务网络。依据客户及市场需求，完善现有客户池及产品池，梳理产品及客户的匹配规则，资源聚焦、精准投放，建立分层覆盖的分销体系，扩大渠道和客户的覆盖度。谢谢！</p> <p>9、随着人们健康意识的提升，公司的主要植脂产品业务是否会收到冲击？会有什么措施吗？</p> <p>答：公司长期以来重视饮食健康，并通过技术升级降低植脂奶油产品中的反式脂肪酸含量，在原料选择上采用反式脂肪酸含量极低的全氢化植物油和非氢化植物油。公司加强植脂奶油生产过程中温度、压力、反应时间等关键因素的工艺管控，公司的植脂奶油产品符合我国《预包装食品营养标签通则》的规定，并据此将产品中的反式脂肪（酸）含量标识为零。谢谢！</p> <p>10、作为国产植脂奶油领军企业，公司是如何进行品牌形象建设的？</p> <p>答：公司积极推进品牌建设，不断提升品牌价值。通过联合上下游供应链企业参展，成立“焙客印象”品牌专区，致力于打造一条焙烤行业的“金牌供应链”，倡导与上下游供应链企业携手共建更高层次的烘焙生态，为行业赋能，为客户创造更多价值，最终达到产业链共赢。同时，公司也开展多维度品牌沟通，以短视频传播、线上直播、与有赞等跨行业合作模式呈现品牌、产品以及服务，通过在抖音、小红书等社交媒体的试点，如巴旦木奶、半熟芝士等产品增加 C 端种草内容投放，与电商等部门形成推广闭环。在客户服务端，公司自有 IP “大眼萌”焕新升级，并携手知名头部卡通 IP，打造多款应用产品方案，助力门店获取流量，培育新的消费群体，提高客户黏性，扩大客户池，推广重点产品。</p> <p>11、金总好，公司 2020 年原材料仅 2875 万，但 2021 攀升至 7497 万，增幅远超同期公司营收增长。请问是何原因？</p> <p>答：主要原因是近年来受上游主要原材料涨价的影响，公司主要油脂类原材料 2022 年度平均采购单价较去年同期上涨了近 70%，致使营业成本同比增长 38%，随着主要原材料棕榈油价格</p>
--	--

	<p>的下降，原材料成本压力有所缓解，公司会结合原材料价格变动、下游需求等因素，动态调整采购策略。</p> <p>12、 贵司与中国有赞联手打造的课程影响如何？带来了什么样的正面收益？</p> <p>答：通过烘焙食品新产品研发、主题活动策划、技术及人员培训等活动，为客户提供全面、有效的服务体系，增强了客户粘性，提升了公司产品的市场占有率和客户忠诚度。谢谢！</p> <p>13、 海融所研发的产品有入围什么国内外奖项吗？</p> <p>答：2022 年公司的植物基坚果奶巴旦木奶产品在第二届海峡两岸食品营养与健康产业高峰会上荣获“最佳创意产品奖”，海融巴旦木奶和津彩佐餐果酱荣获了“上海市特色旅游食品”称号；公司的“飞青花奶酪奶油”荣获第四届《iSEE 全球食品创新奖》。</p> <p>14、 募集资金投资项目对公司经营成果有什么影响？</p> <p>答：您好，募集资金投资项目紧密围绕公司现有核心业务，其实施将进一步扩大公司生产规模、提升生产能力及研发能力，从而有利于快速提升公司的市场竞争力。本次募集资金投资项目实施完成后，公司业务的持续发展能力将得到增强，公司市场形象、品牌知名度和核心竞争力将进一步提高。谢谢！</p> <p>15、 作为专注烘焙食品原料行业的企业，有什么核心优势？</p> <p>答：烘焙食品原料行业的壁垒主要有以下几点：市场准入资格壁垒、食品质量安全控制壁垒、品牌壁垒、技术和经验壁垒、销售渠道建设和管理能力壁垒、终端产品的研发和服务壁垒。谢谢！</p> <p>16、 公司股价一直处于破发状态，公司重要股东也发布减持公告，公司以后打算有回购计划或股权激励计划来稳定公司股价维护公司形象么？</p> <p>答：公司管理层一直致力于做好公司生产经营，并积极加强与投资者的交流沟通，不断提升公司的价值及实现股东利益最大化，努力做好公司长期发展目标与市值管理的有机结合。同时公司将进一步健全绩效与激励机制，搭好平台提升团队凝聚力和战斗力，相关情况请关注公司后续公告。谢谢！</p> <p>17、 金总好，近半年棕榈油价格已下降，留意到 2023 一季度毛利率有环比提升，是否反应了这一成本下降的因素？目前油脂的采购是“大额合同下的全年固定价”，还是“按市场价、分批次进行采购”？</p> <p>答：您好，油脂采购是基于市场行情，根据对市场行情的分析和判断，确定油脂采购策略，确保采购成本具有市场竞争力，同时控制采购成本的波动。谢谢！</p> <p>18、 2022 年度公司整体销售增长 16.23%，主要表现在哪方面的销售增长？</p> <p>答：公司 2022 年度销售情况整体较为平稳，从产品来看，奶油销售贡献最大，同比增长 17.23%，巧克力、果酱分别增长 8.48%</p>
--	---

和 4.81%；从销售模式来看，经销和直销分别实现营业收入 7.71 亿元和 0.97 亿元，比上年同期分别增长 15.17%和 25.32%；从销售地区分类来看，境内和境外销售同比增速都在 16%左右。

19、 我国烘焙食品行业发展潜力如何？公司有信心把握住市场机遇吗？

答：近年来，随着我国居民可支配收入的提高，人均消费水平的增长以及餐饮消费结构的调整，加之消费者对西餐及饮食文化的接受度提高，饮食习惯的改变使得烘焙食品逐渐成为了消费者主流的饮食选择，进一步推动了我国烘焙行业的发展。在竞争日益激烈的市场环境中，烘焙企业朝着形式多元和健康化升级，注重纯天然食材，强调低脂、低糖、低卡的健康烘焙产品层出不穷，从而延伸出更多的消费场景需求，带动了烘焙行业的创新步伐。公司在烘焙行业精心耕耘二十多年，致力于为顾客提供安全、时尚、美味的食品，做全球食品行业最卓越的合作伙伴。公司将继续依托“海融”品牌知名度和美誉度，充分发挥技术研发优势、渠道网络优势以及长期规范的客户服务优势，不断精进产品、优化结构，积极布局健康食品和植物基战略，巩固并发展核心业务优势，增强市场竞争力。加快产能和营销体系建设，进一步发挥规模经济效应，降低生产成本。深化全球化品牌战略布局，奠定公司在行业的先进地位和知名品牌地位。

20、 公司今年的资本支出在哪些方面

答：您好，公司今年的资本支出主要是产能扩大相对应的资本支出，谢谢！

21、 请介绍一下公司的研发及技术专利情况？

答：公司始终坚持科技引领研发驱动的理念，为消费者研发出更健康、更安心、更符合未来食品发展趋势的产品。公司拥有较强的技术创新能力、科技成果转产能力和品质控制能力，拥有 3000 多平方米的独立研发中心、品控中心及专业研发团队，拥有国内先进的重点实验设备和检测仪器，具有较强的产品研发能力和成熟的产品设计开发流程。同时，在技术创新方面，公司已与多家研究所、大专院校开展合作。截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有专利 57 件，其中发明专利 38 件，实用新型 18 件，外观 1 件。2021 年 11 月公司荣获国家科学技术进步奖二等奖，总经理黄海瑚也荣获了国家科学技术进步奖个人二等奖。另外，公司正在投资新建募集资金项目，将全面升级研发中心。未来将在原材料选料、生产工艺研发、新产品研发（包括产品、产品外包装研发等）等重点方向上实现突破和创新，进一步完善研发中心与营销中心对接机制，促进产品开发的良性循环。谢谢！

22、 庄总您好，公司募投项目未来在产能布局上是怎么规划的？

答：公司募投项目“海融科技未来食品产业园”从今年开始已全面开工建设。项目总建筑面积超过 9 万平方米，预计于 2024

	<p>年底建设完成。项目建成后，生产线规模化和智能化得到显著提升，产能也将得到进一步的释放。其中，烘焙茶饮奶油、植物蛋白饮品新增产能 8 万吨，饮品果酱、烘焙果馅产能新增超过 1 万吨，冷冻烘焙产品新增约 4000 吨。同时今年也启动了广东华南生产基地的建设，项目设计规划产能 6 万吨，建成后将有力支撑公司在华南、西南以及东南亚市场的业务发展。另外，印度市场也面临产能瓶颈，海融印度第二条生产线建设项目设计规划产能为 2.2 万吨/年，力争在今年年内完成建设，来满足印度市场的发展。</p> <p>23、 请问如何应对产业上游原材料价格的上涨？有什么措施吗？</p> <p>答：您好，公司主要的油脂采购是基于市场行情的，根据对市场行情的分析和判断，确定油脂分批采购策略，确保采购成本具有市场竞争力，谢谢！</p> <p>24、 公司是如何塑造企业文化的？想了解下工作氛围如何？</p> <p>答：您好，海融科技一贯秉承“诚信守法，注重绩效”的企业价值观；“为顾客创造价值、为员工谋求发展、为社会承担责任”的企业经营理念；“创新、和谐、谦学、务实”的企业精神以及“为顾客提供安全、时尚、美味的食品，做全球食品行业最卓越的合作伙伴”的企业愿景。</p> <p>25、 公司未来主要赛道是什么？产品研发是否具有创新性？</p> <p>答：公司将通过梳理产品线，针对市场发展趋势，丰富、优化产品结构，通过研发创新提升产品的品质、口感、风味。公司将着力发展植物基体系、牛奶体系、奶酪体系等海融产品群，积极布局健康食品并抢占高端稀奶油市场。立足于烘焙及茶饮市场需求，在健康升级的基础上，重点开发口感更好、风味更佳的植脂乳脂混合型奶油、植物蛋白饮品等系列产品；进一步优化产品结构。</p> <p>26、 未来有什么新的营销举措吗？如何保证市场占有率？</p> <p>答：公司已建设了广泛而深入的营销网络，拥有多元化的销售渠道。销售网络已经基本覆盖了全国各省级市场以及印度和东南亚市场。未来，公司将依托与现有客户良好的合作关系，将产品积极引入到现有的客户渠道中，为客户提供更为丰富的产品供应。另一方面，公司将根据经销商能力与客户群进行评估分解，对地区市场建立多层次全面覆盖的渠道；持续推进国内及海外营销渠道拓展和下沉工作，对客户进行分级管理；同时，充分发挥客户服务团队优势，与经销商协同合作，提供服务支持体系全渠道支持。持续开发新渠道、新客户以及新的应用场景。</p> <p>27、 董事长您好，公司在客户服务模式上有什么创新吗？</p> <p>答：您好，公司主动创新客户服务模式，利用网络视频直播技术，通过网络培训、视频直播、视频录制等远程服务模式，对</p>
--	---

	<p>国内经销商和终端客户进行线上培训和技术指导服务，积极帮助客户利用直播、网络社团等方法开展网络营销活动，实现了新技术、新业态的融合。公司还具备为终端客户研发创新烘焙产品方案的技术能力，从而拓展了客户营销方式。谢谢！</p> <p>28、 公司未来会进行哪些方面的新研发？有什么新的产品线吗？</p> <p>答：未来公司将着力发展植物基体系、牛奶体系、奶酪体系等海融产品群，积极布局健康食品并抢占高端稀奶油市场。立足于烘焙及茶饮市场需求，在健康升级的基础上，重点开发口感更好、风味更佳的植脂乳脂混合型奶油、植物蛋白饮品等系列产品；用于蛋糕装饰调味的蛋糕专用果酱、面包夹心和装饰的耐高温果酱以及茶饮冲调的饮品果酱；令操作更为简便，产品口味更加丰富的预混酱、卡仕达酱系列产品。</p> <p>29、 公司未来的资本支出集中在哪些方面</p> <p>答：您好，公司今年的资本支出主要是产能扩大相对应的资本支出，谢谢！</p> <p>30、 请教黄董，可否具体介绍下公司近年来经销渠道的扩张思路、以及如何有针对性的匹配适销对路的产品。谢谢！</p> <p>答：公司将继续强化各区域销售组织的功能，在维护好现有客户和经销商的同时不断开发销售渠道，在经销商渠道不断加大投入，继续巩固与拓展国内中大型连锁烘焙经营企业间的战略合作关系，积极拓展销售渠道。公司立足于烘焙及茶饮市场需求，在健康升级的基础上，重点开发口感更好、风味更佳的植脂乳脂混合型奶油、植物蛋白饮品等系列产品；进一步优化产品结构。</p> <p>31、 请问公司管理层怎么理解 ESG，在运营生产中是怎么践行的？</p> <p>答：您好，公司在确保持续发展的同时，积极履行社会责任，不断完善法人治理结构，提高规范运作水平，保护股东合法权益；依法纳税，合规披露经营信息；不断完善公司规章制度，建立健全职业健康安全管理体系，保护员工权益；坚持与供应商和经销商诚信合作、平等互利共同发展的原则，充分尊重并保护供应商、经销商和客户合法权益；建立健全环境，不断完善生产环境综合治理，节能减排，推动环境保护与可持续发展；参加公益活动，社会责任履行方面取得了一定的成绩。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月6日