

## 湛江国联水产开发股份有限公司 2022 年度业绩说明会投资者问答记录表

编号：2023-03

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他                      |
| 调研人员和时间       | 不特定投资者、2023 年 6 月 28 日（周三）下午 15:00-17:00   |
| 地点            | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”<br>( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )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<br>2、董事兼副总经理吴丽青<br>3、独立董事杨雅莉<br>4、保荐代表人钟昌雄<br>5、财务总监樊春花<br>6、董事会秘书梁永振  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>湛江国联水产开发股份有限公司于 2023 年 6 月 28 日（星期三）下午 15:00 至 17:00 在全景网“投资者互动平台”举办了 2022 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。</p> <p>主要问答情况如下：</p> <p><b>1、请问公司目前订单情况如何，2023 年有没有信心做预制菜海鲜龙头？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者您好，公司的业绩情况详见公司定期报告。目前，公司已经发展成为中国水产预制菜龙头企业，2022 年 3</p> |

月，公司荣获艾媒金榜 2022 年上半年预制菜品牌百强榜第三名；2023 年 3 月，公司入围胡润中国预制菜生产企业百强榜前十，是广东唯一一家进入前十预制菜企业；2023 年 5 月，赛迪顾问消费经济研究中心发布《2023 中国预制菜企业竞争力百强研究》报告，公司获评百强榜第 7 名。公司在水产预制菜行业的龙头地位稳固，市场占有率处于市场领先地位，行业竞争力强劲。

**2、请问公司现在的主营是只有预制菜和饲料？对于预制菜未来有没有扩张的规划，有没有新产品增加？**

**回复：**尊敬的投资者您好，预制菜业务是公司战略业务，也是公司未来的产业发展方向，公司每年都在不断研发新产品，比如今年围绕牛蛙推出了香酥牛蛙、辣子牛蛙、牛蛙腿塔可等新品。谢谢。

**3、公司自 2010 年上市以来，业绩表现一直都不太好，现在公司逐渐转型预制菜，产品的毛利率有大幅提升，请问今年李总对公司业绩盈利有信心吗？**

**回复：**您好，感谢您对公司的支持，过去三年，公司受贸易战、疫情双重影响，过去处于极度的低谷期。公司目前的经营情况虽然未大幅盈利，但好转的迹象明显。2022 年底，公司定增结束后，较大的降低了公司的资产负债率，为公司发展提供了支持。我们对公司未来发展有信心。感谢您的关注！

**4、您好！公司的核心竞争优势是什么？在经济复苏预期减弱的大背景下，公司采取什么措施确保公司长远发展？谢谢。**

**回复：**您好！公司的核心竞争优势主要有：全球化采购能力，强大的食品质量管控能力，全渠道覆盖的营销能力，研发能力。公司加强与客户、供应商的沟通合作，采取了如下主要措施：  
(1) 夯实美国市场与开拓非美市场并举。积极拓展非美市场，

调整经营策略，稳定美国市场存量业务，拓展增量业务；针对高通胀下 2022 年美国 SSC 公司亏损情况，公司调整 SSC 公司的采购策略，缩短采购周期有效控制了价格波动风险。（2）围绕国内市场为核心，持续深化国内市场布局。销售渠道下沉，开拓国内市场。加强与大型商超战略合作。推动营销创新，实现电商新零售。强化研发驱动，持续完善产品结构，持续打造中国水产预制菜特色品牌。（3）饲料业务经营策略调整。聚焦优质对虾、牛蛙、海水鱼等高毛利的产品，合理控制采购及生产节奏，加强对销售人员考核激励，稳定销售业绩。感谢您的关注！

5、请问既然国联水产已经没有养殖业，所有原料来自于采购，加工后销售，那么在股票市场应该归类于食品加工行业，对不对？

回复：尊敬的投资者您好，公司属于农副食品加工行业。谢谢。

6、公司有无和山姆等国际大型超市商谈类似盒马这样的战略框架呢？

回复：尊敬的投资者您好，公司与上述商超存在合作关系，目前公司产品直达商超已达到 3,500 家，感谢您的关注！

7、请问吴经理：目前公司亿元级大单品有多少个呢？

回复：尊敬的投资者您好，公司面包虾、调味小龙虾、烤鱼、酸菜鱼等均为亿元级大单品，目前，公司牛蛙的产品销售量增速较快，预计年内将成为亿元级大单品，感谢您的关注！

8、公司最近解禁 2 亿多股，公司股东最近有没减持计划？

回复：尊敬的投资者您好，公司大股东目前没有减持计划。谢谢。

9、贵公司与 Public Investment Fund Asia Division 签订谅解备忘录，拟与 PIF 在全球采购业务方面进行合作，合作总额 5 亿美元；PIF 拟对贵公司全球采购进行融资，融资总额 6000 万美元预计什么时候到账呢，谢谢。

回复：尊敬的投资者您好，公司将根据谅解备忘录具体事项的后续进展，按照相关法律法规及《公司章程》的规定，履行相应的审批程序和信息披露义务。谢谢。

10、目前无回购计划，是因为公司高层认为目前市值偏高不看好公司未来发展吗？

回复：尊敬的投资者您好，公司目前的盈利和现金流状况不适宜进行回购。

11、贵公司现金流情况如何，是否存在短期偿债压力和短期债务违约风险？

回复：尊敬的投资者您好，公司现金流稳健，2021 年向特定对象发行股份后，极大的降低了公司资产负债水平，目前资产负债率较低，不存在债务违约风险。

12、最近人民币贬值较大，请问对贵司出口业务是否有积极作用？

回复：尊敬的投资者您好，公司在海外存在销售和采购业务，对汇率变动存在平抑作用。感谢您的关注！

13、公司几十亿库存主要是什么产品？

回复：公司存货品种主要有对虾、小龙虾、鱼类、牛蛙等产品，存货以对虾产品为主。感谢您的关注！

14、半年报什么时候发布？

回复：您好，公司已在深圳证券交易所相关平台预约披露日期，

敬请关注交易所相关网站推送的披露信息。感谢您的关注！

15、李总可否介绍一下国联的发展战略。

(1) 与中东地区持续加大合作是为了规避环太平洋海域的风险吗？

(2) 公司淡水类产品主要有哪些，都通过哪些渠道销售，市占率大致处于什么水平？

(3) 预制菜板块增长率如何？国美水产是怎样的定位？

**回复：**您好，公司布局中东地区，在一定程度规避相关风险；公司牛蛙、鱼类、小龙虾等预制菜产品均为淡水产品，在餐饮重客、商超、电商、流通和国际渠道均有销售；公司全资子公司国美水产是公司鱼类、牛蛙等预制菜的重要生产平台，2022年业绩情况较为可观。感谢您的关注！

16、公司过去三年连续亏损，请问公司采取了什么措施扭转势头？对公司今年业绩有信心吗？谢谢。

**回复：**受2019年中美贸易摩擦和2020年面临较差市场环境及美国高通胀影响，最近四年，公司持续亏损，但亏损额度逐年收窄。面对严峻的国内外销售形势，公司积极调整经营战略：针对中美贸易摩擦，公司已经调整完成业务布局，重点拓展国内市场，同时拓展非美市场，该事件对公司的影响已经触底；针对国内特殊市场环境和懒人经济的兴起，公司大力拓展预制菜业务，随着国内餐饮业的全面恢复，公司加强餐饮重客渠道的拓展，预制菜产品在B端市场的销售也快速增长。公司加强与客户、供应商的沟通合作，采取了如下主要措施：（1）夯实美国市场与开拓非美市场并举。积极拓展非美市场，调整经营策略，稳定美国市场存量业务，拓展增量业务；针对高通胀下2022年美国SSC公司亏损情况，公司调整SSC公司的采购策略，缩短采购周期有效控制了价格波动风险。（2）围绕国内市场为核心，持续深化国内市场布局。销售渠道下沉，开拓国内

市场。加强与大型商超战略合作。推动营销创新，实现电商新零售。强化研发驱动，持续完善产品结构。(3) 饲料业务经营策略调整。聚焦优质对虾、牛蛙、海水鱼等高毛利的产品，合理控制采购及生产节奏，加强对销售人员考核激励，稳定销售业绩。公司通过积极开拓国内外市场，销售渠道下沉，加强与大型商超战略合作，推动营销创新，实现电商新零售分局，强化研发驱动，持续完善产品结构，实现了 2022 年营业收入同比增长 14.31%，2021 年至 2022 年亏损金额大幅度收窄，实现经营性现金净流入 20,473.58 万元、11,711.43 万元，经营状况逐渐好转。感谢您的关注！

**17、请问公司连续亏损四年，有无退市风险，今年有没有可能扭亏为盈？**

**回复：**尊敬的投资者您好，公司 2022 年年度报告已披露，不存在财务状况被实施退市风险警示的情形。感谢您的关注！

**18、日本福岛污染水入海对贵司海水养殖有何不利影响吗？有哪一面相关应对？预计 2023 半年报如何？**

**回复：**尊敬的投资者您好，公司国际采购的原料主要以南美白对虾为主，采购地区主要以南亚、中东地区为主，近年来，公司太平洋沿岸地区采购逐步减少。公司牛蛙、鱼类、小龙虾等预制菜产品均为淡水产品。目前该事件暂时未产生影响。公司业绩情况详见公司将披露的定期报告，感谢您的关注！

**19、请问贵公司存货量半年报和年报都保持一个很高水平线是和原因？**

**回复：**公司存货保持较高水平主要系由于行业特性，公司属于以水产品和预制菜品加工制造为主的生产型企业，考虑进口原料采购周期较长且存在较强季节性，公司综合考虑财务风险与经营风险，设置合理的原材料、在产品安全库存保障持续稳定

的生产；考虑为大型餐饮连锁企业、超市、电商新零售、流通分销等全渠道客户提供公司产品，综合考虑设置合理的成品库存保障持续稳定的供应。2022 年随着国内水产品消费逐步恢复，市场份额逐步向大中型企业迁移，公司 2022 年度订单增加，经营情况逐渐好转，存货周转率呈现上升趋势。近年来，公司立足水产食品板块，聚焦预制菜进行商业模式升级，促进以综合水产品提供商向综合水产食品制造商转变，进一步巩固以国内市场为主、国内国外双循环机制。在“保量”“增利”“调结构”的方针指引下，公司强化管理、精耕细作，逐步摆脱中美贸易摩擦、国内特殊市场环境的影响，主营业务基本面保持稳定，国内市场持续向好，预制菜营收稳步提升并凸显优势，盈利能力持续改善，经营向好的趋势越发显现。感谢您的关注！

**20、董秘，你好，湛江出台了扶持预制菜发展的政策，想问下公司今年争取到了多少补贴或者其他政策支持？**

**回复：**尊敬的投资者您好，公司是农业产业化龙头企业，也是水产预制菜的行业引领者，湛江政府一直都非常支持公司发展，相关政策支持都会给予，具体补贴或支持金额以公司披露为准。谢谢。