

证券代码：300791

证券简称：仙乐健康

证券代码：123113

证券简称：仙乐转债

仙乐健康科技股份有限公司
2023年8月25日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（）
参与单位名称 及人员姓名	<p>鲍明明（中信资管），毕凯（贝莱德），陈方园（国联基金），陈力宇（国泰君安），陈书慧（招商证券），陈硕旻（长江证券），陈文博（中金公司），陈熠（国盛证券），程碧升（海通证券），程航（广发资管），董丽蒙（亚太财险资管），范慧华（万和自营），范林泉（东北证券），方云朋（中金公司），冯潇（华泰证券资管），冯新月（国投瑞银），冯鑫杰（上海利位投资管理有限公司），傅翼宽（中信建投自营），盖元其（天风证券），高畅（中信建投证券），高丽莉（上海希瓦资产），龚路成（广发基金），顾涵蓓（上海行知创业投资有限公司），郭梦婕（太平洋证券），郭强（第一创业证券），韩冬伟（国华兴益保险），胡世炜（天风证券），黄越（招商证券），姜涵予（兴业基金），金鑫（君弘资产），李敏晗（金鹰基金），李润泽（青岛金光紫光基金），李爽（沅沛投资），李爽（银华基金），林朝雄（南方基金），林擘（金鹰基金），刘显荣（国信证券），卢周伟（华西证券），沈熠（华创证券），施钦坚（致合资管），石础（北信瑞丰），宋洋（Azimut Investment Group），孙山山（华鑫证券），孙思茹（方正证券），孙天一（浙商证券），王勃轩（国新国证基金），王</p>

	<p>策源（天治基金），王嘉琦（兴业证券），王凯（中信证券），王盼（上海证券），王郁冰（中庚基金），雯妮（宽潭资本），吴涵泳（奇盛基金），吴越（华西证券），肖峰（景顺长城基金），肖韦俐（海通国际），肖旭芳（长江证券），徐鹤洋（嘉实基金），严晓思（华创证券），杨君弈（上海万纳私募基金），杨蔚然（招商证券），余璇（中信建投证券），虞淼（兴证全球基金），张辰权（硕丰基金），张若伦（宝盈基金），张小仁（硕丰基金），张晓雅（广发资管），张馨怡（开源证券），张云（磐厚动量），赵康（中信证券），周实（万家基金），朱约之（汇丰晋信），祝海杰（宁涌富基金）等机构投资者</p> <p>因本次投资者关系活动采取电话会议形式，部分参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
时间	2023年8月25日9:00-10:30
上市公司接待人员姓名	<p>董事、战略和投资副总裁：姚壮民</p> <p>副总经理、董事会秘书：郑丽群</p> <p>财务负责人：夏凡</p> <p>证券事务代表：陈安妮</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于近期发布《2023年半年度报告》，并围绕公司2023年上半年战略举措成效及2023年上半年业绩情况，通过视频会议的形式和参会机构投资者进行了互动交流。本次主要沟通内容如下：</p> <p>Q: 公司中国、欧洲、美洲业务下半年的展望？</p> <p>A: 分地区来看，中国区下半年预计会回到正常的增长，主要来自于客户订单返单及库存消化；美洲区随着订单逐步落地，以及美国零售端库存问题消退，今年下半年预计会比上半年会有明显的改善；欧洲区全年预计维持较好增长。</p> <p>Q: 下半年来看，毛净利率变动趋势以及背后的原因是什么？</p>

A: 从现有业务来看, 公司二季度的毛利率和净利率有较明显的提升, 主要为降本增效、费用管控、产品结构优化等方面的影响, 也有部分汇率方面的影响。公司会持续关注下半年的毛利率和净利率的情况。

Q: BF 现在在手的订单大概能覆盖多长的周期?

A: 部分客户会通过年度合同或者年度计划预计一年的订单量, 但客户下单的节奏会有所差异, 客户通常会根据自己的销售需求, 分批次下订单生产, 并且明确交货时间, 不同客户下单的周期存在差异。

Q: BF 下半年恢复情况是如何预期的?

A: 个护业务方面, 在前期已经有了客户订单的储备, 产线投产并完成工艺生产磨合后, 可以开始接比较大的客户订单, 这些客户订单的储备项目会在三四季度逐步释放, 转化为收入。健康食品业务方面, 三季度的现有业务订单环比上升。

Q: 原材料成本对 BF 毛利率的影响?

A: 原材料成本上, 因为公司持续开展降本和协同采购工作, 可以看到逐月改善的趋势。

Q: 软胶囊的毛利率略有下降, 主要的原因是什么? 软糖去年有新产能投产, 今年上半年是 15%左右的增速, 下半年会不会预期有所提速?

A: 软胶囊现有业务的毛利率比去年同期是上升的, 主要是产品结构的原因, 软胶囊整体毛利率下降主要是合并 BF 的原因。软糖主要是受制于一季度增速较慢, 二季度已经提升到比较正常的增速。下半年随着美洲业务的好转, 软糖的增速也会恢复。

Q: 日本核废水排海的是否会鱼油类或者其他相关的原材料?

A: 鱼油的主要产区是在南美, 秘鲁、智利附近的海域。

Q: 如何展望饮品、粉剂下半年的增长中枢?

A:随着部分新锐品牌业务的恢复和客户的项目落地带来的贡献,下半年饮品和粉剂产品预期会维持上半年向好的趋势。

Q:BF 的客户结构?

A:BF 的客户是以大客户为主,客户类型也比较丰富,包括直销企业以及美国的线上零售商品品牌;也包括了一些保健品的品牌商等。

Q:去年全球供应链混乱,部分客户怕断供也加大了订单,但今年美国的零售受通胀的影响增速是放缓的,一边有比较高的库存,一边是零售放缓,所以导致美国零售商和渠道商的库存的消化,如果我们拆客户结构来看,其中可能表现更不好的是一些零售商,可以这样理解吗?

A:美国的市场和中国不太一样,美国的市场零售商占比特别高,包括商超卖场,像沃尔玛,也包括药店,像 CVS、Walgreen,线上亚马逊的占比也比较高,亚马逊自营的运营逻辑其实也跟零售商是一样的。

Q:请介绍 BF 个护产能利用率下半年的以及后续爬坡的情况?

A:个护的产品和膳食补充剂相比从包装、类型上的组合会更复杂一些,产品落地会涉及到比较多的测试环节,目前已经有较为稳定的订单,下半年也会新增客户和订单,随着订单的增加,新产线的磨合会逐季改善。

Q:财务报表列示的利息支出增长较大的具体原因?

A:主要为可转债募集资金产生的利息费用,产生的原因主要是可转债募投资项目投产转固后募集资金产生的利息费用化所致。

Q:粉剂、功能饮品处于一个量增价增的趋势,但是毛利率下降,原因是什么?

A:功能饮品毛利率下降主要是由于产品结构的原因导致的,一季度瓶装饮

品增长较快，瓶装饮品的毛利率是偏低的。粉剂的毛利率和去年同期基本持平，但二季度比一季度有所下降，主要也是产品结构的原因。

Q:从成本结构看，人工成本的占比大幅提升，一方面来自 BF 并表，因为美国人工比较高，另一方面是不是也是产能利用率不足导致的？

A:从现有业务来说，人工成本占比和去年相比有一些下降。但和 BF 并表后，人工成本确实有所提升。BF 新产线投产要提前进行人员培训、前期客户订单比较小，这些都会导致短期的人工比例上升。但设备磨合后，订单增加了，人工占比也会逐步改善，6 月份、7 月份的占比已经有所下降。同时，我们也会从几方面去优化，一是提高人工使用效率，二是逐步增加自动化设备，因为美国的人工确实比较高，如果自动化水平提高，也可以优化直接人工的占比。

Q:欧洲业务的增量如果拆分的话，多少是我们团队带来的，多少是欧洲整体市场复苏带来的？展望明年，欧洲是否会有持续增长，来源的动力是什么？

A:欧洲今年的市场增速大约是个位数的增长，公司欧洲业务的增长不是市场的自然增长，而是因为我们的销售团队增强，以及运营效率提升。这些能力在未来年份是会继续发挥作用的。

Q:马鞍山和汕头生产基地是如何分配生产订单的？

A:主要看产品剂型。软糖、饮品、粉剂等剂型在马鞍山生产，软胶囊、片剂等剂型在汕头生产。

Q:公司单季度销售和管理费用，合计大概是 1.4 亿，和 2021 年单季度大概多了 5,000 万，原因是什么？

A:销售费用的增加主要来自两个方面，一方面现有业务市场营销活动的恢复，上半年差旅、展会以及市场推广活动全面恢复，同时销售团队升级，导致销售费用大幅增加；另一方面为合并 Best Formulations 的销售费

	<p>用、增加了无形资产增值摊销费用。</p> <p>Q: 萃优酪有没有可能成为大单品?</p> <p>A: 萃优酪的定位是差异化的高毛产品，不是走量的产品。</p> <p>Q: 美国业务过去几年增速都非常好，今年的情况比之前预期弱一些，有多少因素是来自于这个行业去库存的情况，有多少是因为我们过去自身增速很快，高基数的影响？中长期怎么看待美国业务增速情况？</p> <p>A: 美洲区业务今年的问题不在于业务的高基数，而是行业去库存的问题，随着库存问题的消退，美国经济恢复，我们对美国市场中长期的发展仍然看好并有较高的期望。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>