

金健米业股份有限公司

2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会会议纪要

为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2023 年度和 2024 年第一季度的经营成果、财务状况，进一步增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司于 2024 年 6 月 20 日（星期四）下午 15:00-16:30 举行 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会。本次说明会召开情况具体如下：

一、本次说明会召开基本情况

1、**召开时间：**2024 年 6 月 20 日（星期四）下午 15:00-16:30

2、**召开地点：**上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）、价值在线（网址：<http://www.ir-online.cn>）、东方财富路演平台（网址：<https://roadshow.eastmoney.com/>）

3、**召开方式：**视频录播和网络互动

4、**公司参与人员：**董事长苏臻先生、独立董事凌志雄先生、财务总监李军先生、董事会秘书胡靖女士出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

二、本次说明会投资者提问及公司答复情况

（一）投资者在上海证券交易所上证路演中心平台的提问及公司答复情况：

问题 1：公司在线上销售渠道方面有何布局？

回复：感谢您对公司的关注。公司在巩固传统渠道的前提下，聚焦社区团购、私域等新零售平台和渠道建设，利用短视频、体验式营销等新型营销手段，带动新兴渠道销量的突破。2024 年，公司将继续深耕兴盛优选、美团优选、多多买菜和淘菜菜等社区团购平台，积极拓展线上超市、折扣团店等渠道，寻找新的线上渠道增长点。

问题 2：金健米业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 2 月 28 日召开的第九届董事会第十七次会议审议并通过了《关于调

整公司经营范围及修订公司章程的议案》。为适应公司生产经营发展需要，完善公司业务范围，同时根据市场监督管理机构关于企业经营范围登记规范化表述的要求，公司拟对经营范围进行调整增加了酒制生产和酒类经营。

请问苏董，目前酒制品生产和酒类经营得如何了？有何规划？

回复：感谢您对公司的关注。公司暂未开展酒类生产经营业务。目前，公司以优质粮油、新型健康食品开发、生产、销售为主，主要涉及米、面、油、奶、休闲食品、农产品贸易等产业。主要产品有大米、面粉、面条、植物油、牛奶等。

问题 3：凌教授，您好。请问作为独立董事在 2023 年度为中小投资者在公司的利益，提出过什么建议？是否有被采纳？

回复：感谢您对公司的关注。在 2023 年度内，本人作为公司第九届董事会独立董事，积极参加了公司 2023 年全年召开的 13 次董事会会议和 3 次股东大会。对公司关联交易、对外担保及资金占用、董事高管薪酬、聘任或者更换会计师事务所、内控制度的修订和执行、业绩预告、子公司股权调整等情况进行了重点核查。

（二）投资者在价值在线平台的提问及公司答复情况：

问题 1：控股股东承诺在 2024 年 6 月 30 日前解决同业竞争问题，请问方案是否形成并在规定的时间落地。贵司上市以来分红 2 次，长期靠政府补贴，请问贵司在完成粮食安全储备的重大使命的同时如何回报长期投资的股东。

回复：感谢您对公司的关注。公司始终积极敦促、协同控股股东湖南粮食集团、间接控股股东湖南农业发展投资集团，通过包括但不限于重组整合、重新界定经营范围、股权划转、资产收购、清算关闭、资产托管及其他合法合规方式，解决同业竞争问题，具体实施措施请以公司披露的信息为准。当前，由于公司累计可供分配利润为负数，不满足法定利润分配条件。未来，公司将积极响应证券监管部门和国资监管部门对国有控股上市公司价值创造、市值管理等方面的号召，进一步聚焦粮油食品主业，从现有的优势产业出发，进一步进行补链、强链、延链，聚力做大做强绿色粮食、特色食用油产业链，促进公司

产业由传统口粮供给向好粮油、健康食品转型发展，努力提升公司经营业绩，更好地回报投资者。

问题 2：请问网络销售的比例是多少？有没有做网络直播来销售本公司的产品？当下网络主播带货非常的火爆，是否考虑请网络主播来销售本公司的产品？

回复：感谢您对公司的关注。2023 年，公司在巩固传统渠道的前提下，聚焦社区团购、私域等新零售平台和渠道建设，同时通过深耕运营电商平台、在短视频平台网络直播等形式丰富线上销售渠道，带动公司新兴渠道销量的突破。2023 年，公司线上销售营业收入为 35,870.73 万元，占比为 12.86%。

问题 3：本公司的销售利润不够理想，准备采取哪些措施来快速增加本公司的销售利润和销售额？绝大部分的投资你们公司的投资人都是亏损的，你们是否可以给投资人发放一些本公司的产品，来安慰一下投资人？

回复：感谢您对公司的关注。公司将继续围绕“‘金健’品牌成为国内行业一流品牌”的目标，以“效益”为中心，以“成本管理”为核心，做好产业资源的协同整合，实施产业链的全面深化改革，促进公司产业转型升级。同时，公司将加快建设营销渠道全国性布局，巩固加强餐团、团购、封闭特渠、私域社群等增长性、盈利性渠道的建设，持续开发新零售社区团购、新电商、直播电商等线上销售渠道，实现营销新突破，努力提升公司经营业绩，更好地回报投资者。

问题 4：员工持续减少的原因是什么？

回复：感谢您对公司的关注。2023 年，公司对粮油板块的营销业务进行了调整，由分散营销变为集合营销，并实行营销末位淘汰制。同时，分别对相应生产单位的员工岗位进行了优化调整。此外，公司部分人员到龄退休，所以 2023 年末员工数量相比上年度末有所减少。

问题 5：董事长您好，请问公司预制菜方向如何发力？

回复：感谢您对公司的关注。目前，公司的主要产品有大米、面粉、面条、植物油、牛奶等。2024 年 3 月 21 日，国家市场监督管理总局等六部门联合印发了《关于加强预制菜食品安全监管 促进产业高质

量发展的通知》（国市监食生发〔2024〕27号）。其中首次明确规定预制菜不包括主食类食品，如速冻面米食品、方便食品、盒饭、等。依据此规定，公司的主食类产品、方便食品类产品未纳入预制菜范围。

问题 6：董事长您好，引领新产业高质量发展，新产业标准化领航工程实施方案（2023—2035 年），主要聚焦新兴产业与未来产业标准化工作，形成“8+9”的新产业标准化重点领域。公司是否有保持传统行业的优势下，或者利用现有资源，发展新产业呢？

回复：感谢您对公司的关注。公司聚焦粮油优质资源，立足粮油食品精深加工产业发展方向，专注主责主业。公司主要涉及米、面、油、奶、农产品贸易等产业。公司暂无发展新产业的计划。

问题 7：董事长您好，公司是中国粮食第一股，也是湖南省的粮食龙头企业，同时也是湖南省的大型国有企业，董事长您也年轻有为，我想提一个建议：1、公司拥有粮食供销情况的及时数据以及农业领域的专业知识，公司建立网络事业部，入驻各大主流平台，每天直播为农民讲解即时市场行情及农业种植相关消息，出售相关产品，这样可以为公司间接增收同时增加市场知名度，能让公司产品更好的在市场流通，也为公司好粮油、健康食品的新目标打开市场。2、运用公司的品牌优势及公司国企背景，控制好食品安全，进驻机关事业单位、学校、国企、私企等食堂逐步提高市场占有率，既让相关单位保证了食品安全，也为公司发展提供了稳定的第二增长曲线。

回复：感谢您对公司的关注，谢谢您的建议。

问题 8：公司是否可以开展套期保值业务？

回复：感谢您对公司的关注。公司暂未开展套期保值业务。公司一直积极关注外部生产环境的变化，并根据自身生产情况以及外部环境情况合理规划原材料采购时间和采购数量，对内进一步强化成本管理，通过成本性态分析对所有成本进行有效监控，在最大限度降低产品成本的同时保障公司粮食产业的生产加工需求。

问题 9：休闲食品市场也是个大市场，公司开展也比较早，为什么一直没有突破？同时，公司是粮油公司拥有初级产品的优势，有没有考虑初级产品与食品二次加工（例如糕点等）一起发展？

回复：感谢您对公司的关注。目前，公司以国内粮油产品的生产与销售为主，主要产品有大米、面条、植物油、牛奶等。在产业链发展方面，公司聚焦优质资源，立足粮油食品精深加工产业发展方向，从现有的优势产业出发，进一步进行补链、强链、延链，聚力做大做强绿色粮食、特色食用油产业链，促进公司产业由传统口粮供给向好粮油、健康食品转型发展。

（三）投资者在东方财富路演平台的提问及公司答复情况：

问题 1：数年前，公司公共承诺解决同业竞争问题，并设有最后期限，请问该问题解决没有？公司业绩一直低迷不振，请问贵公司采取哪些措施提振业绩？三十年来的业绩充分说明，贵公司的生产经营模式是不成功的，是否有资产重组、扩大产品种类、收购优良资产等计划？（关于“同业竞争问题”的类似问题共 2 个）

回复：感谢您对公司的关注。感谢您对公司的关注。公司始终积极敦促、协同控股股东湖南粮食集团、间接控股股东湖南农业发展投资集团，通过包括但不限于重组整合、重新界定经营范围、股权划转、资产收购、清算关闭、资产托管及其他合法合规方式，解决同业竞争问题，具体实施措施请以公司披露的信息为准。

问题 2：粮油行业利润降低，贵公司有没有考虑像金龙鱼一样考虑中央厨房建设，作为业绩增长引擎？

回复：感谢您对公司的关注。公司通过经销商向各地的中央厨房供应粮油产品，最终供应至学校、机关事业单位等消费终端。但公司自身暂未直接投资运营中央厨房业务。

问题 3：公司业务产品结构是什么？（关于“公司业务结构”的类似问题共 2 个）

回复：感谢您对公司的关注。公司以优质粮油、新型健康食品开发、生产、销售为主，主要涉及米、面、油、奶、休闲食品、农产品贸易等产业。主要产品有大米、面粉、面条、植物油、牛奶等。

问题 4：会不会有回购安排（关于“公司回购股票”的类似问题共 2 个）

回复：感谢您对公司的关注。公司暂未进行股票回购，如有该计划，将会严格遵守中国证监会和上海证券交易所的相关法律法规，及时做好信息披露，请您关注公司在上海证券交易所网站上披露的相关信息。

问题 5：国际粮价不断刷新近年来新高，贵公司是否有粮油食品出口业务？

回复：感谢您对公司的关注。公司旗下的湖南金健进出口有限责任公司从事自上游供应商采购米粉产品，再出口到美国等国家的业务。

问题 6：公司作为一个国有上市粮食股龙头企业，市值管理方面存在短板不足，希望采取回购注销或资产重组等形式，提高业绩分红，提高对股民回报率。请予以回答

回复：感谢您对公司的关注。未来，公司一是将锚定做大做强国有资本目标，聚焦主业、以创新驱动发展，全力提升公司经营业绩和内在价值。二是严守上市公司规范运作责任，提升信息透明度和治理规范性。三是重视投资者关系管理工作，积极搭建各市场参与主体之间多渠道、多层次的沟通平台，增强投资者信心，促进内在价值与市场价值齐头并进、共同成长。四是适时用好各类资本市场工具，助力公司加强产业横向、纵向整合协同，提升核心竞争力。

问题 7：公司作为一个国有上市粮食龙头企业，股价明显被量化操纵打压，比如盘中报单经常出现一手二手报单满屏的情况，明显有异常。希望公司从对国有资产负责，对自身市值管理负责，对广大中小股民负责的态度，认真作答，给出相应务实举措。谢谢苏总

回复：感谢您对公司的关注。公司始终致力于专注自身经营的持续发展，提升公司的内在价值，增强资本市场对公司发展前景和投资价值的认可。二级市场股票价格由多种因素共同决定，敬请广大投资者审慎理性决策，注意二级市场交易风险。

问题 8：未来会持续分红吗？（关于“公司分红情况”的类似问题共 3 个）

回复：感谢您对公司的关注。根据相关法律法规，由于公司累计可供分配利润为负数，不满足利润分配条件，所以公司近年来暂未进行分红。未来，公司将积极响应证券监管部门和国资监管部门对国有控股上市公司价值创造、市值管理等方面的号召，进一步聚焦粮油食品主业，从现有的优势产业出发，进一步进行补链、强链、延链，聚力做大做强绿色粮食、特色食用油产业链，促进公司产业由传统口粮供给向好粮油、健康食品转型发展，努力提升公司经营业绩，更好地回报投资者。

问题 9：请问贵司近期有没有做员工股权激励的计划？

回复：感谢您对公司的关注。目前，公司暂无实施股权激励的计划。如后期有相关重大事项，公司会严格按照中国证监会和上海证券交易所的相关规定，及时履行信息披露义务。

问题 10：新的政策对央国企的市值管理提出了更高的的要求，贵公司未来有那些呼应国家各项政策与市场要求的措施？

回复：感谢您对公司的关注。上市公司市值管理的核心在于公司自身经营的持续发展以及资本市场价值传导和投资者的关系管理。未来，公司一是将锚定做大做强国有资本目标，聚焦主业、以创新驱动发展，全力提升公司经营业绩和内在价值。二是严守上市公司规范运作责任，提升信息透明度和治理规范性。三是重视投资者关系管理工作，积极搭建各市场参与主体之间多渠道、多层次的沟通平台，增强投资者信心，促进内在价值与市场价值齐头并进、共同成长。四是适时有好各类资本市场工具，助力公司加强产业横向、纵向整合协同，提升核心竞争力。

问题 11：请问目前公司股东数多少了呢？

回复：感谢您对公司的关注。如您为公司股东，需查询最新股东人数，请将您的身份证复印件、股东账户卡和持有金健米业股份的明细单发送至公司指定邮箱 dm_600127@163.com，公司收到后会核实您的信息，按照相关流程办理后给予您回复。

问题 12：现在贵司网上的产品销售渠道铺的怎么样了？未来会大力发展线上营销吗？

回复：感谢您对公司的关注。公司线上销售渠道方面，除了深耕传统电商平台（天猫、京东等）外，还聚焦社区团购、私域等新零售平台和渠道开发，同时积极探索网络直播、小红书等新媒体销售方式。未来，针对线上销售渠道，公司将通过优化产品结构、加强产品差异化能力，扩大线上产品核心竞争优势，稳步提升产品在线上渠道的占有率，树立线上“金健”品牌形象及价格标杆。

问题 13：2024 年贵公司经营目标是 75 亿元，一季度目前营业收入 8.36 亿，完成了全年 11.14%，对于后三个季度如何能有效的完成今年的目标值？

回复：感谢您对公司的关注。首先提请各位投资注意的是，公司 2023 年年度报告中关于 2024 年营业收入预测数据不构成公司对投资者的业绩承诺，请广大投资者注意风险。其次，受行业、政策等多重因素影响，公司一季度营收有所下滑。但下一步，公司经营管理层将继续围绕“‘金健’品牌成为国内行业一流品牌”的目标，以“效益”为中心，以“成本管理”为核心，做好产业资源的协同整合，实施产业链的全面深化改革，促进公司产业转型升级。同时，公司将加快建设营销渠道全国性布局，巩固加强餐团、团购、封闭特渠、私域社群等增长性、盈利性渠道的建设，持续开发新零售社区团购、新电商、直播电商等线上销售渠道，实现营销新突破，努力提升公司经营业绩，更好地回报投资者。

问题 14：乳制品在整个公司营业收入占比不高，但毛利率相比于粮油食品 5.88%的毛利率还是有比较可观的 29.15%，后期公司有无向乳品产品类提升的想法？

回复：感谢您对公司的关注。公司一直全面推动乳品业务的发展，一是会继续加强对低温奶和常温奶的新品开发和全渠道推广，例如，当前新开发了宁夏沙漠奶、贺兰山下纯牛奶等常温奶，获得本地消费者的好评。二是继续重点深耕学生奶渠道、经销商、订户和酒餐渠道，同时采取系列措施强化区域渠道的全面铺开。三是坚持食品生产质量的安全，保证奶源的安全营养可靠，为消费者提供满意放心产品。

问题 15：23 年不分红不怕被 st 吗

回复：感谢您对公司的关注。根据《上海证券交易所股票上市规则》的相关规定，由于公司累计可供分配利润为负数，未达到可分红条件，也未触及退市指标。

问题 16：最近极端天气，是否会对公司业绩造成影响，有哪些应对措施？

回复：感谢您对公司的关注。公司当前生产经营一切正常。公司一直积极关注外部生产环境的变化，并根据自身生产情况以及外部环境情况合理规划原材料采购时间和采购数量，对内进一步强化成本管理，通过成本性态分析对所有成本进行有效监控，在最大限度降低产品成本的同时保障公司粮食产业的生产加工需求。

问题 17：公司认为，今年股价表现是否能体现公司的实际价值？有市值管理的计划或者需求吗？

回复：感谢您对公司的关注。公司始终致力于专注自身经营的持续发展，提升公司的内在价值，增强资本市场对公司发展前景和投资价值的认可。二级市场股票价格由多种因素共同决定，敬请广大投资者审慎理性决策，注意二级市场交易风险。

问题 18：最近粮食价格延续 2023 年态势稳步上涨，公司二季度销售形势怎么样？

回复：感谢您对公司的关注。关于公司业绩情况，请您关注公司在上海证券交易所网站披露的相关公告。

金健米业股份有限公司
2024 年 6 月 20 日