## 海欣食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2020-015

	编号: 2020-015
投资者关系 活动类别	□特定对象调研□分析师会议 □媒体采访□业绩说明会 □新闻发布会□路演活动 □现场参观 ☑ 其他(电话会议)
参与单位名称及人员姓名	通过国金证券电话会议系统参加会议的投资者
时间	2020年7月30日上午10: 00
地点	公司四楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长 代理董事会秘书 滕用庄 证券事务代表 张颖娟 证券专员 程海敏
投资者关系 活动主要内容 介绍	1、简要介绍一下上半年的经营情况? 答:2020年上半年,公司围绕"资源整合、开源节流、共赢效益"的经营方针,有条不紊开展各项工作。报告期内,公司实现营业收入66,780.79万元,同比增长23.28%;综合毛利率25.22%,同比下降4.4个百分点;综合费用率17.09%,同比去年同期下降10.55个百分点(因执行新收入准则,营业收入、营业成本和费用的归集口径发生变化,还原至去年同期口径下,营业收入同比增长25.28%、综合毛利率提高1.97个百分点、费用率下降2.97个百分点)。报告期内,公司实现净利润4,259.42万元,同比增长507.21%。  2、公司未来的发展战略如何? 答:公司将继续围绕海洋高值、低脂白色蛋白为代表的食品大消费品板块业务,继续围绕"夯实大海欣速冻鱼(肉)制品、扩大鱼极为代表的中高端战略品类和培育海欣休闲常温鱼制品",做大、做强主

营业务;坚持以用户和消费者为中心,积极通过产品开发、模式创新、资源整合和产业并购等方式,达成产品创新、品牌升级、品类多元、业务革新和产业拓展的目标,进而构建公司新核心竞争力、形成新利润增长点,实现企业创新发展。

## 3、公司如何有效提升净利润水平?

答:首先是公司产品结构的调整,扩大鱼极为代表的中高端战略品类的销售占比,其次利用协同叠加、租赁厂房和自建工厂的方式短中长期有效扩充产能,形成规模化效应,可以有效的降低部分费用与成本。再次是丰富公司现有的产品品类,满足客户一站式购物的需求。最后就是持续地做好渠道下沉工作,开拓区、县域市场,提高产品市场渗透力。

## 4、今年原材料价格走势判断如何?

答:相比于上半年,主要原材料在下半年存在上涨可能性,但是同比去年的下半年,原材料成本压力会减小。

## 5、公司未来有哪些提升市场占有率的措施?

答:首先是公司研发能力强,新品成功率高,产品梯队丰富。公司一直致力于新品研发及口味提升,拥有行业内唯一的"国家鱼糜制品研发分中心",公司拥有一支专业的鱼糜制品研发团队,配备了行业领先的研发设备。近些年来,公司针对不同区域、不同季节推出多款原创性单品,不但丰富了产品线、开拓了区域市场、提升淡季销售,也很好满足了消费者多元化和组合消费需求,从而使得公司具备持续发展动力。

其次是公司一直注重营销网络的搭建和营销渠道的建设,公司在全国各重点城市设置7个全资销售子公司,23个办事处,终端网点逾3万个,公司产品进入各大型连锁商超系统,包括沃尔玛、永辉、大润发、家乐福、华润万家、麦德龙等著名连锁超市,社区便利店以及张

	亮、海底捞、杨国福等连锁客户,公司构筑了覆盖全国的营销网络,
	形成了顺畅的营销渠道通路,公司拥有一支经验丰富的营销队伍,针
	对不同的渠道特点,开展营销推广活动,进行市场开发和业务拓展,
	快速提升公司产品销售。
附件清单	无
日期	2020年7月30日