

证券代码： 002515

证券简称：金字火腿

金字火腿股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-08-11

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称 及人员姓名	工银瑞信、国信自营、华宸未来基金、金鹰基金、上海顶天投资、拾贝投资、泰信基金、天弘基金、途灵资产、银华基金、浙江巽升资产、中加基金、中融基金、南京青云投资、华龙证券、财通基金、长盛基金、博时基金、中海基金、宝盈基金、嘉实基金、中航基金、方正自营、金元顺安、誉辉投资、易鑫资管、上海聚鸣投资、国寿安保、信达证券、中金资管、招商基金、太平基金、高毅资产、东北证券
时间	2020年8月11日9:00-10:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	施延军、吴月肖、王启辉、王强林
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司原料采购政策是什么？目前库存大致上是什么时候采购的？可供未来使用多久？</p> <p>答：猪肉的冷冻保质期是2年。公司利用自有6万吨大型冷库优势，结合市场环境，在猪肉价格低的时候多采购，价格高少采购，以此来平滑猪肉价格波动的影响。截止2020年8月10日，公司猪肉原料库存17,300吨，在途3,950吨，共计21,250吨，大部分都是今年采购的。公司目前原料充足，可</p>

以满足公司正常生产经营需求。

2、公司做特色肉制品的优势在哪？

答：肉类是人们不可或缺的民生刚需消费品，市场规模很大。目前我国肉类消费中，肉制品的比例还不高，2019 年大概是 15%，而世界平均水平是 45%，发达国家更是达到 60%以上；而且随着人们生活水平的提高，对中式肉制品的需求会越来越高，因此我国肉制品的发展空间还很大。由于我国人口众多、区域广泛，各个地区均有不同的风味和产品，但产业还比较分散，没有大的品牌。今后，肉制品的产业集中度会不断提升，有品牌、技术、市场、产品等优势的企业会不断提高市场份额。公司一直以来专注特色肉制品行业，在渠道、产品、技术、品牌上都有优势。2018 年来公司把特色肉制品作为重点发展，2020 年上半年特色肉制品的营业收入同比增长 123.9%，增长迅速。

3、公司中式调整肉制品是指什么？与特色肉制品有什么区别？

答：公司的调理肉制品是以猪肉为主要原料加工配制而成，经简便处理即可食用，按其加工方式和运储特性分为：低温调理类（冷冻-18° C 以下，冷藏 2~8° C）、常温调理类。调理肉制品适合现代快节奏消费需求，企业利用现代化的装备和技术，标准化的生产对肉类进行加工，消费者拿到产品以后，只需要在家里非常简单的加工一下，就可以端上餐桌，吃到安全美味的肉类食品。调理肉制品具有方便、安全、营养均衡、风味多样等特点，在国外已经非常普遍，在国内也逐渐兴起。公司在调理肉制品的发展方面，具有技术、生产、原料、渠道、品牌等方面的优势，接下去将把中式预制调理肉制品作为重点项目进行拓展。

而特色肉制品是指香肠、腊肠、腊肉、酱肉、淡咸肉等产

品。这些产品是我国历史传承的肉制品，具有纯肉制作、风味多样、营养丰富等优点，生产周期短，资金周转快，消费群体大，重复消费频次高，深受国人喜爱。随着我国经济的持续发展，消费购买能力的增强，传统肉制品标准化生产技术的提升，包装的进步，互联网购物的普及，物流配送的便捷发达，传统肉制品的独特风味和历史文化遗产日益得到消费者认同和喜爱，对传统肉制品的需求和认可也不断提升，市场前景乐观。

调理肉制品一般是低温产品，需要冷链保存。特色肉制品一般是常温产品。

4、公司品牌肉业务目前占比 51%，后期会如何？该业务主要渠道有哪些？

答：肉类是人们不可或缺的民生刚需消费品，市场规模很大。按目前市场猪肉供应情况看，公司品牌肉业务还有很大空间。未来公司将重点发展火腿业务、特色肉制品业务及品牌肉和调理肉制品业务，努力做到三块业务齐头并进，协同发展。

品牌肉业务主要分 toB 和 toC 两个渠道，toC 的销售渠道主要有第三方传统电商平台（如天猫，京东等）、到家电商平台（如盒马生鲜，叮咚买菜等）、社区团购平台（如食享会，十荟团等）以及自建会员平台。

5、公司上半年植物肉进展怎样？接下来有什么规划？

答：植物肉产品符合健康、环保、绿色的消费趋势，市场前景广阔，是公司的未来业务重点。从目前来看，该产品占公司销售占比还很小。公司将持续培育，在产品研发和市场开发两个方面加以努力。在产品方面，公司不断创新，接下去推出更多适应国人口味的新产品。

6、电商渠道是否包括生鲜电商？毛利率、退货率怎么样？

答：公司电商渠道除了天猫、京东、淘宝等第三方平台外，

还有内容电商、网红直播、社交电商、生鲜电商等。公司 2020 年线上销售额为 9,272.56 万元，较上年同比增长 112.78%。

公司电商渠道的销售，都是公司自己运营、自己定价，具有较高的品牌溢价能力，毛利水平是有保证的。虽然有时候参加平台的重大促销活动，可能会有些促销或优惠活动，毛利水平会相对低一点，但搞促销的目的，也是为了推广品牌，增加用户体验，带动其他产品销售。

我司在肉制品行业中的品牌知名度较高，产品品质较好，线上用户认可度较高，整体退货极少。

7、公司目前网红直播情况？未来有什么规划？

答：公司将重点发展网络销售，系统性做好网红直播、生鲜电商、内容电商、社交电商的开拓，全面发力电商渠道，重点发展配送到家业务，带动线上业务实现高速增长。公司网红直播模式开展的较早，不仅与头部主播有合作，与腰部主播也有较多合作。公司将继续对接各机构与平台，与各类主播开放合作。

8、公司的业务未来发展重点是哪块？

答：公司将快速发展火腿及特色肉制品，同时大力拓展品牌肉及调理肉制品。火腿作为公司的基础业务，仍然是公司未来发展重点之一。特色肉制品、品牌牌肉作为增长最快的两块业务，也是公司的发展重心。

9、公司产品价格有变动吗？

答：2019 年由于猪肉价格不断上涨，公司在综合考虑原料成本及市场需求等因素下，对公司系列产品的销售价格进行了调整。同时，公司在推出新品时，也会结合当前市场环境及原料成本等因素来制定产品价格。

10、根据公司 2020 年半年度报告，公司增加了很多银行短期借款是怎么回事？

答：2020 年年初受疫情影响，公司作为浙江和金华的疫情期间保供单位，政府和银行支持公司贷款，这些短期借款利率较低，且有政府补贴，主要用于公司猪肉原料的采购。

11、根据公司 2020 年半年度报告，公司“经营活动产生的现金流量净额”为负，且比去年同期下降了很高，请说明原因？

答：公司“经营活动产生的现金流量净额”在 2020 年上半年为-21,017.71 万元，去年同期为-517.73 万元，下降的原因主要是公司今年上半年加大了猪肉原料采购量，存货库存也由年初的 3.81 亿上升至 5.28 亿元。

12、公司未来的发展战略是什么？

答：公司接下去的发展战略是：（1）快速发展火腿及特色肉制品，作为公司基础业务，在火腿及香肠、腊肠、酱肉、腊肉、淡咸肉等特色肉制品方面不断发力。（2）大力拓展品牌肉及调理肉制品，作为公司新增业务。借助与全球各地猪肉供应商的合作关系，采购优质猪肉，开展品牌肉和调理肉制品业务，为企业用户和终端消费者提供方便、快捷、安全、营养的产品。（3）持续培育植物肉业务，作为公司未来业务。主要开发适合国人口味的产品，并进入各种消费场景。公司将继续努力推进“三大改变”步伐：一是由生产企业向品牌企业发展；二是由火腿企业向肉类企业发展，从火腿细分行业进入肉制品、肉类大产业，扩大市场空间和发展维度；三是由制造企业向创新企业发展。全面发展网络销售，加大科技研发与创新能力建设，推动公司创新发展。公司的目标是打造肉类品牌消费品，以好原料、好工艺做好产品、树好品牌，不断提高金字

	<p>品牌的溢价能力，从而努力推进公司的快速发展。</p> <p>13、中钰资本应收款目前是怎样一个情况？</p> <p>答：2018 年底，公司通过 2018 年第一次临时股东大会决议后对中钰资本完成了股权交割，2019 年中钰资本就不在公司并表范围。2020 年 5 月 9 日，公司也披露了原公司股东娄底中钰司法处置的进展公告，此次司法处置完成后，娄底中钰已不再持有公司股份。至此，公司与中钰资本之间，主要是中钰资本回购的应收款问题。针对该笔应收款项，公司 2019 年度计提了 5,613 万元坏账准备。2020 年 4 月，中钰资本的回购方向公司提出了还款计划及有关承诺，该事项还需公司董事会及股东大会审议通过。截至目前，公司共收到 8,605 万元回购款。有关中钰资本具体事项可查看公司 2019 年年报、公司对深交所关注函的回复以及公司每月披露的进展公告。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 8 月 11 日