

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：2020-11-02

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	厦门汇熙资产管理有限公司
时间	2020年11月2日 13:30-15:30
地点	公司
上市公司接 待人员姓名	王启辉、张利丹
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司做品牌肉的契机是什么？今年开始做这块业务，营收占比能马上到50%左右，主要原因是什么？这部分业务未来持续性如何？</p> <p>答：肉类行业规模巨大，猪肉产业规模超2万亿/年。公司品牌肉业务的发展，得益于公司多年肉类行业经验、丰富的上游供应链资源及完善的下游销售渠道优势，还有公司自用原料优势作为基础。品牌肉业务服务连锁餐饮、肉类加工企业、终端消费者，可为客户提供定制化服务，提供满足其个性化需求的优质肉类产品，市场需求广阔，且属于必须消费品，具有较强的持续性。</p> <p>2、公司目前金字火腿和巴玛火腿这两个品牌的收入占比</p>

大概是怎么样的？这两个品牌的销售策略有什么不同吗？

答：金字火腿和巴玛火腿都是公司的重要单品，两者定位有所不同，金字主要定位中式传统肉制品，巴玛主要定位欧式发酵肉制品。从目前的销量看，以金字火腿为主。金字火腿销售模式为全渠道拓展，2B、2C 同步推广；巴玛火腿主要以高端餐饮、酒庄及个人用户为主，并通过私域流量运营模式开展精准营销。

3、扣除品牌肉之后，公司线上收入超过六成，公司目前电商的运营团队是什么背景？公司对电商团队做了哪些激励？

答：电商运营团队均为公司自己培养成长的人员，同时对外部合作保持开放态度。随着电商业务的快速发展，公司不断引进新鲜力量，保持团队的活力和竞争性。公司对电商团队有明确的量化目标，并每日跟踪完成进度，定期开展考核和复盘，对完成目标和超额部分予以奖励。

4、未来两三年公司渠道方面的规划如何？

答：未来两三年，公司将不断丰富产品线，并建立立体化、全覆盖的渠道网络，横向全渠道开拓合作，纵向单点突破挖潜。重点发力线上渠道，巩固线下原有的渠道优势。根据渠道的属性、定位、目标用户，精准匹配适销产品，提高渠道效率。针对已经合作的渠道，继续深度挖掘内部潜力，跟上发展超势，保持渠道持续增长的动力。

5、今年公司的营业收入和净利润增长较快，主要原因是什么？

答：公司 2020 年三季度营业收入为 4.86 亿元，较去年同期增长 188.97%，净利润为 9,252.72 万元，较去年同期增长 94.79%。

	<p>增长较快的主要原因：一是业务领域拓展：特色肉制品增长较快，同时新增品牌肉业务；二是线上销售增加；三是产品结构优化：特色肉制品生产周期较短、复购率高；同时提高原料综合利用率，提升盈利能力。</p> <p>6、公司品牌肉业务主要渠道有哪些？</p> <p>答：品牌肉业务主要分 toB 和 toC 两个渠道，toB 主要有线下餐饮和加工企业，toC 的销售渠道主要有第三方传统电商平台、到家电商平台、社区团购平台以及自建会员平台。</p> <p>7、中钰资本应收款最新进展情况如何？</p> <p>答：中钰资本应收款详细情况在公司《2020 年第三季度报告全文》中有具体说明。近期公司已经将中钰资本及其控股子公司所属的北京及成都房产过户至公司名下。接下来，公司将继续督促交易对方推进承诺事项，筹措款项，履行付款义务。后续进展情况，请关注公司公告。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 11 月 2 日