

公司代码：605567

公司简称：春雪食品

春雪食品集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

春雪食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称 | 参与春雪食品2023年度暨2024年第一季度业绩暨现金分红说明会的投资者 |
| 时间 | 2024年5月13日，上午9:00—10:00 |
| 地点 | 上证路演中心网络互动问答 |
| 公司接待人员姓名 | 董事长：郑维新先生 董事、总经理：郑钧先生 董事、副总经理、董秘：李颜林先生 独立董事：杨克泉先生 财务总监：郝孔臣先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、董事长致辞</p> <p>尊敬的各位投资者、各位网友：大家好！非常高兴今天能与大家一起就春雪食品集团股份有限公司2023年度暨2024年第一季度业绩暨现金分红说明会进行实时在线交流。在此，我谨代表春雪食品，向今天参加网上交流的各位投资者和网友表示热烈的欢迎！向关心与支持春雪食品的各界朋友表示衷心的感谢！</p> <p>我们真诚地希望借此机会能与各位投资者坦诚沟通，更热切地希望得到各界朋友的意见与建议，我们将再接再厉，以更优异的业绩回报投资者，回馈社会！</p> <p>二、网络文字互动交流问题回复</p> <p>问题一</p> <p>问：董秘好，2024年一季度公司营收、净利润同比下降的原因是什么？</p> <p>答：</p> <p>一季度受行业大环境影响是主要原因：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、一季度受供需关系、消费低迷及猪肉价格长期低位影响，鸡肉生鲜品虽然销量增加，但是销售价格同比下降23%； 2、外销毛鸡数量减少、内销调理品销量不达预算销量； 3、管理费用同比增加。 |

投资者关系活动主要内容介绍

问题二

问：公司 2024 年市场开发计划？

答：一是重点发展国外市场，借助于取得欧洲最严格的 BRC 认证和东南亚国家出口资质，出口量 2024 年预计达到 3 万吨，增长 50%以上；二是重点开发国内流通渠道，通过强化营销团队建设，研产销紧密配合，流通市场到 2025 年要实现双倍增（即客户数量倍增，销售量倍增），2024 年流通市场客户数量和销售量均要增长 50%以上。

问题三

问：面对行业周期，公司采取的应对措施有哪些？

答：今年以来，公司以“稳质量、降成本”练好内功为核心，坚持目标导向、问题导向，与行业先进企业对标，围绕成为“中国高品质鸡肉调理品细分领域龙头企业”的愿景，坚持“高质量发展”的理念，树立“增长与突破”意识，并在保持战略定力、灵活经营、提升盈利能力、品牌建设、新产品研发、培育公司持续发展能力、严格规范运作，积极防范风险等方面，开展了卓有成效的工作，到目前，效果比较明显。

问题四

问：公司目前产业链的布局情况如何？

答：公司目前已经基本形成了较为配套的产业链规模布局。养殖环节，计划至 2024 年底，委托养殖基地批次存栏规模达到 1600 万只，基本满足宰杀需求。同时具备年产 42 万吨饲料自供能力；宰杀环节，随着“年宰杀 5000 万只肉鸡智慧工厂”及“肉鸡加工冷链物流数智化改造项目”的完成投产，年宰杀量达到 1 亿—1.1 亿只；深加工环节，随着“年产 4 万吨鸡肉调理品智慧工厂建设项目”建成投产，目前具备年产 12 万吨鸡肉调理品的产能。同时预留了 10 万吨的后备产能，计划在明后两年完成。

问题五

问：请问公司的募投项目有新的进展么

答：公司按照既定计划和募集资金用途，持续进行募投项目的建设。其中，“年产 4 万吨鸡肉调理品智慧工厂建设项目”、“肉鸡加工冷链物流数智化改造项目”均于 2023 年底前完成投产；“信息化及智能化建设项目”进展顺利，BIP 系统于 2024 年 1 月 1 日正式上线运行，计划于 2024 年 5 月底完成一期项目建设；“营销网络与品牌建设推广项目”按照计划有序推进，大大提升了公司市场影响力。

问题六

问：公司除了出口日本之外，还出口到哪几个国家，挣不挣钱？

答：公司产品除出口日本外，还出口到欧盟、英国、中东、韩国等海外市场。目前，国外市场潜力较大，因多国通货膨胀，产品出口利润较好。公司根据当前情况，采取有力措施，扩大出口业务，2024 年出口量将有较大增长。

问题七

问：公司在增强品牌影响力方面有何举措？

答：公司坚持内销产品与出口产品同生产线、同标准、同品质的质量策略，以高品质的产品赢得消费者的信任与依赖；抓住京东将春雪食品纳入 20 个销售过亿元战略扶持品类的契机，深度参与京东 618、双 11 等活动。截至 2023 年底，“上鲜”品

| | |
|----------------------|---|
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>牌六年在京东禽肉类目排名TOP1，粉丝数超过2772万人，会员数超过1714万人，好评率达到99%，其中鸡翅中、鸡胸肉获得消费者喜爱的单品；公司线上直营网店达到10个，与京东、天猫、快手、抖音、拼多多等多家电商平台合作，其中全年网络销售产品数量达到537个，总销售量达到487万件，线上销售额达到1.4亿元；2023年通过与头部直播合作，举行大型直播带货69场，腰部主播带货68次，访客数超过314万人，全年线上直播销售额达到1206万元；在今年新产品发布期间，与新浪微博深度合作，合作期间总阅读量达到30亿以上，新品发布会相关话题阅读量6.8亿以上，讨论次数60万以上，“打卡预制菜真香现场”、“春雪食品2023年新品发布”、“懒人菜的美味秘籍”三个话题上榜全网热搜，春雪品牌影响范围得到进一步扩大，形象得到高度提升；截止2023年底，公司产品进驻国内70%的百强商超系统、全部内地省会城市和80%的地级市，覆盖全国大卖场超8000家终端门店。</p> <p>三、董事、副总经理、董事会秘书致辞</p> <p>尊敬的各位投资者、各位网友：大家好！非常感谢大家的积极参与，感谢你们对春雪食品集团股份有限公司的关注与支持！通过本次的网上交流，相信大家对春雪食品业绩情况、市场开发、募投项目、产能布局、品牌建设等情况有了更进一步的了解，也对公司未来的发展有了更多的信心。</p> <p>在聆听投资者的建议、期望和要求后，我们将予以认真反馈吸收，努力提升自身的经营管理水平。在今后的发展中，我们将把大家的宝贵意见和建议融入企业的经营管理中，借此进一步完善自身的发展，在合理控制经营风险和财务风险的前提下，继续加大产品和技术创新力度，组建优秀的人才队伍，扩大企业生产经营规模，以规范运作、科学管理、优良的经营业绩回报广大投资者！</p> <p>本次说明会到此结束了，但是我们仍希望能够通过更多渠道来与大家沟通交流。欢迎大家通过电话、信件、电子邮件等方式与我们保持密切联系，我们也将及时回复投资者们的意见，做好信息披露，自觉接受监督。</p> <p>最后，我谨代表公司管理层和全体员工，再次对社会各界朋友对春雪食品的关心和支持表示衷心的感谢！对上证路演中心为我们提供这样一个交流机会和良好的服务表示衷心的感谢！</p> <p>谢谢大家！</p> |
| <p>附件清单</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2024年5月13日</p> |