

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：2024-002

春雪食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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"/>一对一沟通 <input type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>国海证券：王思言</p>
<p>时间</p>	<p>2024年5月24日，下午14:10—15:20</p>
<p>地点</p>	<p>山东省莱阳市富山路382号 A1 公司三楼洽谈室</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事、副总经理、董秘：李颜林 证券事务代表：张立志</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、互动交流问题回复</p> <p>问题一 问：公司 2023 年度调理品销售约 5.8 万吨，原料内供情况是怎样的？ 答：公司向全资子公司烟台太元食品有限公司销售鸡肉原料，公司调理食品分公司使用的鸡肉原料由公司宰杀工厂直接提供。</p> <p>问题二 问：应该如何分析公司 2024 年一季度营收，各渠道占比是怎样？各渠道费用怎样？ 答：公司一季度营收受大环境影响，虽然宰杀量同比增幅明显、生鲜品销量增加，但生鲜品价格较低，调理品销售中出口渠道同比增长约 24%，国内调理品销售未及预期。营收占比：批发零售约 34%、出口约 26%、食品加工约 17%、餐饮约 14%，电商和商超约 8%。大客户渠道费用较低利润较好，商超、电商费用较高。</p> <p>问题三 问：公司年宰杀产能 1-1.1 亿只，本年度计划宰杀量是多少？鸡苗价格对公司影响怎样？ 答：本年度计划宰杀量预计 7500 万只，鸡苗价格同比去年有较大下降，公司月度采购鸡苗数量较大，相对具备议价能力。</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题四</p> <p>问：近期听说中亚地区国家对鸡肉存在需求缺口，公司方便对此类国家的出海吗？</p> <p>答：公司具备出口资质，部分生品亦实际存在出口格鲁吉亚、俄罗斯等国情形，但并未作为出口统计，而是计入国内生鲜品销售中，原因是此类生鲜品是公司国内的客户出口至上述国家，公司直接出口产品都是熟食调理品。</p> <p>问题五</p> <p>问：公司品牌建设的重点在哪？</p> <p>答：C端自有品牌。公司产品已经入驻国内80%的TOP20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。京东粉丝数2023年底已经超过2700万。</p> <p>问题六</p> <p>问：公司调理品餐饮大客户合作，利润率怎么样？未来3-5年发展的重点或者说增长点在哪？</p> <p>答：公司与各大快餐企业有较好的合作，比如德克士、华莱士、正新等，因为费用低，利润率相对比较好。</p> <p>公司致力于成为中国高品质鸡肉调理品细分行业的龙头企业。将聚焦发力鸡肉调理品业务，同步开拓国外、国内市场，满足现有调理品设计产能12万吨，并有序释放潜在产能，尽快使22万吨调理品产能优势形成市场优势，高质量完成2025业绩倍增计划。今年五月份，公司全资子公司太元食品通过了欧盟BRC认证。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年5月27日</p>