

证券代码：002702

证券简称：海欣食品

海欣食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年5月6日
地点	全景网路演厅
上市公司接待人员姓名	董事长 滕用庄 副总经理、董事会秘书 张颖娟 财务总监 郑顺辉 独立董事 刘微芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 5 月 6 日 15:00—17:00，通过“全景·路演天下”(http://rs.p5w.net) 采用网络远程形式举办 2021 年度网上业绩说明会，投资者对公司生产经营、业绩情况、股价等方面进行了提问，公司就投资者的相关提问进行了回复。主要内容如下：</p> <p>1、安井的小包装产品适合家庭的已经投放市场。海欣在预制菜方面有啥动作？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。公司看好速冻预制菜肴的市场前景，目前通过协同叠加的方式进行部分产品的销售。2021 年公司速冻菜肴制品销售收入 1,132.58 万元，占营业收入的比重为 0.73%，同比增减 58.93%。谢谢。</p> <p>2、针对公司目前股价这么低公司有对应措施吗？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。公司生产经营一切正常。股票价格同时受宏观经济环境、相关政策导向、投资者预期和情绪等多重因素共</p>

同影响，经营注意投资风险。公司管理层致力于持续提升治理水平，改善经营业绩，带动市值增长，回报广大投资者。谢谢。

3、公司有没有考虑怎么打响产品知名度的计划，如果有请简单说明一下情况。

答：您好，感谢您的关注。公司产品系列价格带丰富，产品梯度横向扩张迅速，已形成了速冻鱼肉制品、速冻肉制品、速冻面点制品和常温鱼肉、肉制品等产品矩阵。公司走产品差异化竞争路线，收购江苏百肴鲜为公司提供了全新速冻面点产品系列，新的产品矩阵提高了公司产品丰富度。谢谢。

4、公司今年会被 st 吗？

答：您好，感谢您的关注。根据《深圳证券交易所股票上市规则（2022 年修订）》，公司尚未触发被实施 ST 情形。谢谢。

5、今年随着福州鱼丸跟肯德基的合作，业绩有没有放量的可能？

答：您好，感谢您的关注。公司与肯德基的供货合作刚刚开始，目前仅在广东和福建两地的门店进行销售，具体销售情况要合作一段时间后才会有统计数据。公司将严格对照相关法律法规，达到相关披露标准将及时进行披露，谢谢。

6、和 B 端合作，如肯德基，只是品牌而已。现在重要的是 C 端，C 端才是新的增长点。

答：您好，感谢您的关注和建议，谢谢。

7、预制菜的蛋糕这么大，公司有无重点发展一下预制菜板块的想法或决心，多拿点份额。

答：您好，感谢您的关注。公司看好速冻预制菜肴的市场前景，目前通过协同叠加的方式进行部分产品的销售。2021 年公司速冻菜肴制品销售收入 1,132.58 万元，占营业收入的比重为 0.73%，同比增减 58.93%。谢谢。

8、董事长您好，最近关注到公司与国际餐饮巨头百胜餐饮合作，并供货于肯德基，以及与福建高速服务区达成战略合作，能就此情况谈谈公司在常态疫情防控下的销售布局，同时产能能否跟得上新的产

业规模，谢谢。

答：您好，感谢您的关注。公司在全国设立 8 家全资销售子公司，下辖 30 个省区办事处，搭建了覆盖全国、全渠道的销售网络。目前产能比较紧张，但公司通过租赁+自建的模式进行产能扩张的同时，通过协同叠加的模式增加产品供应，能够匹配公司的销售规模，谢谢。

9、请问公司在销售渠道方面后期有什么规划？

答：您好，感谢您的关注。公司一直注重营销网络的搭建和营销渠道的建设。线下，公司产品已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、麦德龙等大型知名连锁超市，社区便利店以及张亮、海底捞、杨国福等连锁系统客户。线上，公司渠道已覆盖天猫、京东、朴朴、叮咚买菜、每日优鲜、兴盛优选等电商平台。公司通过布局全渠道销售网络，为消费者提供了多元化的消费体验，实现线上和线下业务的均衡发展。

10、公司在现在营收、市值方面与同行差距较大的情况下，为什么不先巩固扩大原有产品市场，提高市场份额，而是采取扩充产品品类的措施，这么做会不会是下一个产品还是这样，整个公司没有一个主打产品，拳头产品，什么都有一点，仅仅大而全，没有专精产品、特色产品，撒胡椒面似的全面开花，造成人力、物力、财力分散，形不成合力，不能聚焦于一个产品，没有形成产品防火墙，会不会开发的新产品也陷入这样非市场主流的情况。

答：您好，感谢您的关注。公司在产品营销方面重视大单品打造，近几年，公司销售前十的单品为公司贡献的营业收入占比约为 50%左右。同时作为一家消费品公司，重视产品迭代创新，不断满足消费者需求和偏好的变化。谢谢。

11、平台经济的规范，C 端会越来越得到重视，高毛利现金流也好，知名度也能提升。公司一定要重视 C 端。

答：您好，感谢您的关注和建议，谢谢。

12、二季度经营指标目前完成怎么样？时间过半 指标是否完成过半了吗？

答：您好，感谢您的关注。公司二季度经营指标完成情况将在半年度报告中披露，敬请关注公司公开披露信息，谢谢。

13、平台经济的规范，本质上是有利于产品为王的企业。公司要充分利用平台特别是电商抖音等直播销售模式，发挥公司品牌优势，加强C端客户的销售。产品上多开发C端客户商品。

答：您好，感谢您的关注和建议，谢谢。

14、请问贵公司最近有没有从二级市场回购股票的计划？

答：您好，感谢您的关注。公司目前无回购计划，如有将根据相关法律法规及时进行披露，请关注公司公开披露信息。谢谢。

15、自建产能何时能全部投产？

答：您好，感谢您的关注。2021年度，公司在建产能16万吨左右。公司扩产项目根据项目规划和公司实际情况稳步推进中。其中，连江新建年产十万吨速冻鱼肉制品项目已完成综合楼主体结构施工，冷库、车间、配套设施等工程按进度建设中；舟山海欣水产项目已完成包括厂房、办公楼、配套设施等基础工程施工，目前设备陆续到厂正在进行安装调试，预计6月中下旬完成搬迁；东山腾新二期扩建项目（主要为优化和增加常温休闲食品产能）目前已基本完成土建主体施工；江阴百肴鲜已搬迁至新租赁工厂生产；山东海欣吉强项目在前期委托生产和整合营销渠道的基础上，新工厂于2021年10月启动厂房装修和配套设施建设。

16、看到公司高层为了降低成本，几个高管都降低了自己的年薪，这很好。但为什么没给销售总监加薪，一般公司的销售总监或销售团队应该是拿高薪的，请回答一下公司的考量。

答：您好，感谢您的关注。为提升企业竞争力及员工积极性，公司建立公正、竞争、激励的薪酬管理体系，员工工资主要由基本工资、绩效奖金、福利津贴、满勤奖、年终奖构成。公司根据年度经营目标的制定和分解，建立经营责任制考核体系，制定各部门经营责任制指标，其中绩效工资根据经营指标、管理指标、优化指标、内控等相关指标确定。年终奖根据公司全年经营效益及各部门指标完成情况确定。

此外，公司每年年终对员工进行综合考评，根据考评结果对下一年度的员工薪酬进行调整。谢谢。

17、公司有市值管理吗？

答：您好，感谢您的关注。公司管理层致力于持续提升公司治理水平，提升经营业绩和经营管理能力，树立良好企业形象回报广大投资者。同时公司重视与投资者的沟通，通过互动问答、投资者交流等形式向市场传达公司投资价值。谢谢。

18、公司预制菜业务发展情况如何？

答：您好，感谢您的关注。公司 2021 年度速冻菜肴制品营业收入 11,325,781.80 元，占总营业收入 0.73%。

19、请问董事长，做公司都有一个目标任务，请问？公司今年的目标任务是多少？准备将市值做到多少？

答：您好，感谢您的关注。公司 2022 年度预算目标为营业收入 17.13 万元，同比增长 10.49%，净利润 5200 万元，同比增长 242%。具体请见公司《2021 年度报告》之管理层讨论与分析，谢谢。

20、海欣食品目前经营周转是否遇到问题？

答：您好，感谢您的关注。公司持续保持谨慎原则，主要围绕主业及相关产业战略规划有序推进，目前短期贷款均在现金流覆盖范围内，生产经营正常。谢谢！

21、个人建议公司可以多发展电商销路，看到安井在抖音直播都有五六个帐号在直播，可以多向他们学习。公司产品可以多研发一些，产品能多样化。

答：您好，感谢您的关注，您的建议将及时转发给相关部门，谢谢。

22、请问贵公司目前产能处于什么情况，是产能不足、满产满销，或者产能过剩？

答：您好，感谢您的关注。我司近几年产品结构持续优化，总体销量持续增长，旺季结构性产能不足情况比较突出。为更好的满足客户需求，解决产能瓶颈问题，公司近两年采用租赁+自建相结合的模式

	提升产能。目前产能旺季仍然比较紧张，但自建产能投产后将有效缓解公司产能不足问题。谢谢。
附件清单	无
日期	2022年5月6日