

证券代码：000716  
麻

证券简称：黑芝麻

# 南方黑芝麻集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023 -002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动	
参与单位名称及人员姓名	湖北君楚私募股权投资基金管理有限公司---贺泉云 华福证券有限责任公司--左行 财通证券股份有限公司--王子昂 经济观察报--胡思武		证券市场红周刊--李洪力 第一财经日报--杨佼
时间	2023年8月27日 17:00-18:30		
地点	广西玉林市容县容州国际大酒店		
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议		
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书：周淼怀		

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>主要交流内容：</b></p> <p>一、根据<b>公司最近披露的 2023 年半年报</b>，公司上半年实现的营业收入同比小幅下降，而实现的净利润同比有较大幅度增长，具体原因是什么？</p> <p>答：2023 年上半年，公司实现的营业收入同比下降 5.56%，主要原因是公司持续优化业务结构，继续对传统电商业务中资金结算周期长、资金占用量大的低毛利率业务进行压减，电商业务的营业收入下降 21.79%。2023 年上半年公司实现归属于上市公司股东的净利润 1,739.31 万元，与上年同比上升 156.69%，其中扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润同比增长 417.39%，主要原因：一是公司高毛利的业务得以保持；二是持续强化产品成本管理，相关费用得到有关管控，经营质量有较明显的好转，从而盈利状况得以较大的改善。</p> <p>二、<b>公司已连续两年亏损，未来持续经营的能力如何？</b></p> <p>答：造成公司两年连续亏损的主要原因，一是由于经营环境受到外部不可抗力的不利影响，公司原持续盈利的电商业务出现了亏损；二是按《会计准则》等相关规定对收购上海礼多多电子商务有限公司形成的商誉计提了相应的减值准备。即便如此，公司仍然保持良好的持续经营能力，具体说明如下：</p> <p>第一，外部不可抗力的不利因素是偶发而不是经常性，对公司经营的不利影响不具有持续性，随着外部不利因素消除，业务转型升级等措施推进，公司电商业务恢复正常，也不存在构成计提大额商誉减值等对业绩重大不利影响的情形。</p> <p>第二，即便 2021、2022 年受到外部严重的不利因素影响，也未对公司的核心经营优势造成严重破坏，黑芝麻糊等产品仍然保持较好的经营水平，食品业务整体是持续盈利的，公司的核心竞争力仍在、仍然具备可持续发展能力。</p> <p>第三，虽然 2023 年整体的经济形势仍较严峻，但从公司上半年的经营成果看，实现营业收入 12.24 亿元，实现净利润近 1,800 万元，其中扣除非经常性损益后的净利比上年同期增长 417.39%，经营状况比上年同期有了明显好转。</p> <p>第四，公司通过本次“升变”战略的实施，在健康食品经营应取得新突破，竞争力将得到较大提升；随着未来公司新能源项目建成投产，将形成大健康食品和储能电池双主业的经营格局，进一步提升公司的经营规模和盈利能力。</p> <p>基于以上原因，公司始终走在良性、可持续的发展正确轨道上。我们始终对公</p>
----------------------	--

司的未来充满信心，企业未来可期。

### 三、南方黑芝麻“升 变”战略的核心是什么？具体有哪些亮点？

答：南方黑芝麻“升 变”战略的核心是：以用户需求为出发点、以用户思维为方向，通过技术、产品和服务升级，通过经营理念、经营方式和经营方向转变，进一步聚焦专注于大健康产业，为用户提供更优质的健康食品，满足消费者健康在追求健康美好生活中，对高质量、高标准的康养美食的需求。

南方黑芝麻“升 变”战略的亮点主要体现在：

“升”是公司产品的升级迭代：一是传统糊类产品升级迭代，同时推出高标准的保健黑芝麻糊，满足用户对高品质产品的需求，高标准建设的智能化工厂为产品的升级迭代赋能、提供了条件；二是针对中老年人等消费群体对健康养生的饮食需求，推出全新的巴马粗粮早餐产品，践行“用户思维”的经营理念。

“变”包括三个方面：一是充分利用公司投资的医养等平台，以“药食同源”的中医理论为指导，研发和经营糖尿病人专用食品；二是强调用户体验，将南方黑芝麻用户体验中心打造成集工业、文化、旅游、娱乐、消费和购物为一体的新型业态，提升用户粘合度；三是结合公司优势，将中国地标健康产品推向国际市场，满足国际市场的需求，并在广西容县健康粮仓建设地标产品展销体验馆，同时，立足义乌基地打造面向国际的产品窗口，树立使用好食材好原料生产好产品，让“药食同源”的好食品走向国际，满足全球消费者健康需求的形象。

### 四、按照公司新发布的战略，可否对未来几年的前景作展望？

答：随着公司新的战略实施落地，公司可持续发展的基础、核心竞争力和盈利水平都将得到显著提升，未来发展将跨越到新的高度。

一是公司的健康食品的产品力将得到进一步提升，基于药食同源的健康饮食理念开发经营的产品，更适应消费者对高标准高质量的健康食品需求，公司在行业的地位以及公司产品的市场占有率都将得到进一步的巩固和提高。

二是随着公司利用医养平台研发与经营糖尿病专用食品、利用广西巴马县独有的具有健康长寿特质的食材生产健康养生的粗粮食品，以及特色地标产品等业务的发展，公司在围绕大健康产业进行延伸经营、在健康食品领域更有作为，公司的发展业务进一步拓宽，发展空间将得以提升。

三是随着公司管理整改的深化，管理水平将得到提升，竞争力将进一步提高。

四是公司按照战略发展形成大健康和储能两大核心业务后，无论是经营规模，还是在盈利能力都将得到较大提高。

五、公司于今年4月1日发布了关于投资储能电池等新能源项目的公告，但根据公司本次发布的战略，未来进一步聚焦和专注于健康产业经营，那么，此前的新能源项目投资是否与公司现发布的聚焦战略有矛盾？如何有效地控制公司在发展新能源业务的风险？

答：首先，新能源产业符合公司发展战略，与聚焦专注大健康产业不存在矛盾。公司目前的主营业务是大健康食品产业经营，这是生存和发展的根基，公司将按照本次战略部署，集中资源全力抓好健康食品产业的经营；经充分严谨论证，公司研判新能源是全球应对传统能源危机和气候变化的重大技术突破，且已进入高速发展期，未来前景广阔，在此背景下，公司发挥自身优势，整合利用在江西南昌的闲置资产投建储能电池项目，可抓住发展机遇加快公司的发展。

第二，在公司储能项目建成投产形成经营规模后，公司将形成健康食品与储能电池双主业的经营格局，健康食品是公司的根基，新能源业务是公司加快发展的突破点，两者有机结合形成协同，将使公司经营规模、盈利能力得到提升。

第三，公司采取相应措施做好项目风险管控：

1、健康食品业务是公司的根基，稳定并持续提升该项业务是公司长期的首要任务，是毫不动摇的底线，公司不因投建新能源项目而对现有经营资金“抽血”，新能源项目的建设资金已有筹措解决方案，即通过银行融资、政府补贴等渠道妥善解决，不会占用健康食品业务的资源，不对现有业务的经营构成影响。

2、公司将新能源项目的风险管控放在首位，该项目将按照“统一规划、分步实施”的原则分两期建设，减少短期大投入的风险，有利于风险控制。

3、公司以原有的闲置厂房等资产改建储能项目生产基地，可减少征地和新建厂房的投资，缩短建设周期，快速投产抢占市场。

4、新能源项目按创业机制管理和运营。一是新能源的核心团队同时出资参与项目投资，项目成败与个人利益深度捆绑；二是另行组建专业的经营团队从事新能源业务经营，专业人员做专业事情；三是根据储能电池行业特点，采用不同于公司食品业务的激励机制，发挥经营团队的创造力和主观能动性创造业绩，保障新业务

	的竞争力；四是将在产品研发、新技术应用及人才培养等多方面与专业科研机构、高校进行深度合作，从长远解决技术、产品和专业人才等问题。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年8月27日