

证券代码：002702

证券简称：海欣食品

海欣食品股份有限公司

2019年11月15日投资者关系活动记录表

编号：2019-007

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	国金证券 卢周伟 长盛基金 郝征 国信证券 闵晓平 德邦证券 赵雪莲 山西证券 姜禄彦
时间	2019年11月15日
地点	海欣食品股份有限公司会议室
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书 王祺 证券事务代表 张颖娟 证券专员 程海敏
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>一、签署《特定对象与上市公司直接沟通承诺书》</p> <p>二、参观公司鱼丸博物馆</p> <p>三、主要交流内容</p> <p>1、对于今年的原材料价格上涨是偶发性问题还是周期性问题？有无解决的措施？</p> <p>做为公司产品主材之一的猪肉价格具备一定的周期，但是今年猪肉价格大幅度上涨还由于猪瘟的疫情的偶发性因素叠加。同时两者也具备同向变动的趋势。</p> <p>解决措施主要有大宗采购、战略库存、供应商拓展、寻求替代品、提高产品差异化和竞争力、销售价格调整。</p> <p>2、“鱼极”系列产品的核心竞争力，销量持续增长的原因？</p> <p>答：“鱼极”品牌是目前行业中最高端的产品品类代表，首先其</p>

产品品质得到了消费者的认可，在销售终端具有较高的复购率，品牌忠诚度较高。其次鱼极有现在的成绩是之前做了很多的基础和铺垫工作。2014年收购的时候我们就做好推广到全渠道的规划，但是当时消费者认知和整个市场环境不具备这样的基础，所以前期的增长不是很好。这两年随着消费者的消费升级和品牌的影响力提高，鱼极的增速相对比较好。作为速冻品行业高端市场的先行者，鱼极引领了整个高端市场的发展。同时我们也具备了品牌、品质等的先发优势，消费者对品牌的认可度高，回购率很高，再加上公司政策上的支持，有这样的一个增长就是水到渠成的。

3、如何看待现有的市场格局？

答：2018年，国家金融去杠杆政策的实施以及对食品安全、生产安全、环保和税收方面的政策趋严，加速了行业部分小企业的退出，行业整合速度进一步加快，龙头企业市场份额快速提升，市场集中度进一步提高，行业两极分化格局进一步巩固。同时，行业产品高端化发展趋势明显，行业内主要厂家均推出了各自的中高端产品，行业整体高端化产品占比加速提升。此外，2018年下半年，上游原料供给情况波动也在一定程度上影响了下游速冻食品行业的成本及供给，进一步加速了行业的整合。

受上述因素的共同影响，速冻鱼肉制品与速冻肉制品行业市场份额未来将进一步向具备品牌、规模、渠道、资金优势，以及内部管控能力和产品研发创新能力的综合实力强的行业领先企业集中，行业两极分化的竞争格局将进一步加剧。

4、公司产能利用率及未来产能规划？

答：公司产能利用率已超过100%，且近两年缺货断货情况愈发严重。去年下半年为解决鱼极系列产品缺货问题，公司已在子公司东山腾新增加2条生产线补充鱼极产能。今年6月份通过股权收购的方式购买了一块97.63亩的工业用地用于投建新工厂，目前投资方案已经过董事会审议，预计投资6.86亿元，全部投产后将新增产能10万吨。结

	<p>合未来产成品产能规划，公司对上游主要原材料鱼浆的产能也有扩张计划，以满足未来产成品的生产需要。此外公司也有部分产品采取外协加工的方式来补充产能，更好的满足市场需求。</p> <p>5、公司区域销售情况以及未来的规划如何？</p> <p>答：公司销售收入的前三大贡献地区分别是华东区域、华北区域、华中区域。相对销售收入较低的是西部地区和华南区域。目前公司联合经销商持续地在做渠道下沉的工作，在未来三四线城市还有很大消费潜力。</p> <p>6、公司未来在产品结构上是怎样规划的？</p> <p>答：公司产品系列覆盖中高端，尤其是近几年传统中端冷冻鱼肉制品市场的同质低价竞争情况愈演愈烈，公司在高端产品发力跳出中低端价格战的红海，走产品差异化竞争路线，为公司构筑新的利润增长点。此外公司在行业内率先推出常温休闲即食系列，具备营养、健康、快捷的特点，符合电子商务消费潮流和消费结构的升级趋势，发展前景良好。</p>
附件清单	无
日期	2019年11月15日