

佳禾食品工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2023年2月)

证券简称：佳禾食品

证券代码：605300

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	上海聊塑资产管理中心（有限合伙）：周岩明 杭州同巨企业信息咨询有限公司：张立烽 烟台市万川投资：贺博闻 北京金百镨投资：孟博、黄龙、刘新 中意资产：臧怡 河南粒子私募基金：高婷 中天国富证券：关雪莹 东北证券：徐静欢 上海聊塑资管：马充 西安迈科能源：富嘉悦 上海楷泰投资：温洁婷 西藏合众易晟投资：何芳 甬证资管&自营：秦庆 上海楷泰投资：凌向超 上海承周资管：胡冰寒 上海灏霖投资：万雪飞 中加基金：李宁宁 上海彤源投资：杨霞、张伟欣 深圳凯丰投资：吴凯华 银华基金：苏静然、王丽敏、李爽 东证资管：孟博 长盛基金：周思聪 UBS O'Connor：翟宝莹

泰康资产：卢日欣
长江证券：范晨昊
鹏扬基金：曹敏、王亦沁
德邦基金：刘敏
银河基金：杨琪、施文琪
恒越基金：张山野笑
谢诺辰阳：吴悠、梁文杰
光证资管：江俊晨
景顺长城：肖峰、郑炳蔚
广发基金：陈樱子、龚路成
长信基金：王琪、祝昱丰、胡梦承、何增华、李泽明、吴晖
博时基金：李重阳、骆家伟
中信资管：史册、李有为
南方基金：赵舜、李榴心
长城基金：柴程森
南银理财：吴宇琪
万家基金：王丁
兴银理财：王毅成
湘财基金：刘骜飞
农银汇理：蒲天瑞、徐文卉
广发资管：张冰灵、董旭
兴证食饮：金含
平安理财：林李涛
浙江君弘资管：于青青
国泰君安：李美仪、李梓语
沅京资本：汤晨晨
弘毅远方基金：王兴伟、王鹏程
北京中睿元同投资：王伟
广发证券：石颖
中邮理财：胡泊
深圳前海旭鑫资管：杜纯文
圆信永丰基金：陈臣
新华基金：蔡春红
中银基金：蔡国栋、杨庆运
汇添富基金：韩超、陈潇扬、李泽昱
国泰基金：姜英
中金资管：王凯
海富通基金：宫衍海

同犇投资：刘慧萍、龚小乐、童驯
长安基金：肖洁
Pinpoint：张凤涛
中信建投自营：刘岚、孙文、孙永泰
国华兴益资产：韩冬伟
长城证券：徐子寒
华宝基金：罗彦、齐震、杜舟
富安达基金：朱义
Snow Lake：Summer Wang
雷根权益投资：边杍霏
远策投资：乐奉升
百嘉：张路榆
爱建自营：葛广晟
东吴香港：王高洁
中泰自营：唐朝
中银证券资管：胡晓航
上海勤辰：郑博宏、钱玥
格林基金：唐嘉晨
泰旻资产：潘乐秀
国正资产：董永胜
红土创新：张洋
歌斐资管：于青青、刘琳玲
长江养老：高观朋
申九资产（山楂树）：唐宇、岳路路
东北资管：张超凡
融通基金：谌红梅
国泰基金：施钰
太保资产：白嘉怡
五矿自营：黎国栋
红筹投资：崔新宇
颐和久富：钟婷婷
上海天猷投资：曹国军
杭州众钰投资：吴远
上投摩根基金：张洁、刘健
明达资产：李淑圆
泽茂投资：童泽欣
中植投资：侯恒星
国寿安保：戴子偌

鑫巢资本：许科
名禹资产：刘宝军
师正投资：文洲
富国基金：何牧
蜂巢基金：王映雪
建信理财公司：施伟锋
东吴基金：吴佳歆
西部证券自营：郭亦骏
国君资管：周晨
浙商证券：钟烨晨
鹏华基金：林伟强
华龙资管：叶帅
方正自营：韩雨珊
东兴基金：康凯、李晨辉、王嘉琳
建信保险：张旭菁
天风证券：董懿夫
太平洋证券：况英
东北食品：郭梦婕
开源证券：初敏
递归资产：陈曦
中航信托：葛琳艳
华泰保兴基金：孙静佳
大家资产：张婧；
华西食品：卢周伟
中欧基金：徐企扬
招商自营：陈清雨
睿郡兴聚：谭一苇
利位投资：黄宇翔
华泰保兴：付梦阳
建信基金：孙晟、吴尚伟
海川汇富：孙梦鸽
海通资管：贺然、李天舒
相聚资本：赵现忠
英大证券：孙超
国投瑞银：贺明之
深圳市景泰利丰投资：吕志伟
复星集团：甘维舟
上海尚近投资：赵俊

嘉实基金：刘岚
上海尊为投资：王开荣
东方阿尔法基金：孙振波
上海潼骁投资：王卓文、王喆
德邦证券：韦香怡
新华资管：林建臻
兴业基金：高圣
招商基金：朱红裕
永赢基金：郑州杰、包恺
敦和资管：许鑫
渤海人寿保险：孙金琦
磐厚资管：张云
五地投资：成佩剑
国金基金：徐成
方正富邦基金：陈奕君
中银国际资管：储可凡
深圳市前海禾丰正则资管：汪亚
进门财经：刘梦连
中邮基金：杨逸文、刘晨旭
中科沃土基金：游彤煦、彭上
源码资本：杜怡馨
国联安基金：高兰君
上海东方证券资管：孟博
浙商基金：韩佳伟
汇丰晋信基金：金子晴
北信瑞丰基金：：官忠涛
华富基金：王羿伟、聂嘉雯、黄星霖、卞美莹
汇安基金：许之捷
中海基金管理：章俊
泉果基金管理：柳蕊
华夏基金：韩丽楠
西部利得基金：林静
民生加银基金：贾星瑞
海保人寿保险：唐朝
中邮人寿保险：孙婉宁
国华人寿：王箫
友邦人寿：姬雨楠
华泰资管：张燕

太平洋资管：李卓、白嘉怡
中国人保资产：张丽华
中国人寿养老保险：高媛媛
杭州优益增投资：刘敏
深圳市红石榴投资：何英
深圳市唐融投资：樊星
北京志开投资：吕斐斐
玖石投资：钱麟
上海循远资产：张万伦
上海领久资产：张帅
北京沅沛投资：李爽
广州瑞民投资：龙红婕
宏羽投资：曹震
广东海辉华盛证券投资基金：刘彪
长城资管：冯文高
安信证券：侯雅楠
Morgan Stanley Investment Management Company：赵综艺
Nikko Asset Management Asia Limited：ChenShun
Pinnacle Investment Management Limited：邹静圆
万和证券：范慧华
上海仁布投资：吴齐、陈浩
上海汐泰投资：冯佳安
上海泉汐投资：吴越
上海盘京投资：陈静
上海重阳投资：陈瑶
东北证券：潘云峰
中信证券：史册
中邮证券：孙鹏
中韩人寿：胡钰
信泰人寿保险：云昀
招商证券：田地
华夏未来资本：张潇筱
域秀资本：李付玲
进化论资管：吴齐
东方红：李响
招商信诺资管：钱旖昕
弘尚资产：周晨
深圳兴亿投资：梁悦芹

	<p>深圳悟空投资：杨蕊菁 爱建证券：葛广晟 创金合信基金：王鑫、刘毅恒 上海兆天投资：蔡仁飞 浙商证券资管：黄薇 南京证券：宋芳 碧云资本：徐惠琳 北京泓澄投资管理：宋熙予 渤海汇金证券资管：郭怡娴 开思基金 Ni:Thomas 德汇资产：林源媛 嘉实基金：颜伟鹏 兴证资管：邱思佳 大摩：苏香 仁布投资：方开俊 磐耀资产：万任澄 合远资产：顾佳莹 财通资管：赵雯</p>
<p>会议地点</p>	<p>线上电话会议及线下交流</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书：柳新仁 财务总监：王伊宁 证券事务代表： 郜忠兰</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司向参会人员简要介绍公司情况 二、互动交流环节</p> <p>Q：公司 2023 年成本端趋势以及盈利能力的恢复？ A：在原材料里面，油脂应该将近 4 成的占比，所以油脂的价格会较大影响我们最终产品的价格。23 年整体的成本，按照油脂的趋势，预测会有相对平稳的状态。销售端也要跟客户进行谈判。头部客户有一定议价能力，我们尽力保持公司毛利的情况下，跟客户进行后续产品合同的锁定。</p> <p>Q：成本端和竞争对手相比，优势如何？ A：我们的优势一是在于主要供应商均在周边，包括金龙鱼、嘉吉、中粮等，因此相对来讲我们会占运输优势；二是在于我们采购量和规模相对较大，集团采购的价格也能有优势。另外更加重要的一方面是我们有供应链的优势，我们的生产能持续满足客户的需求，像原材料存在周期性供应紧张的情况，我们都会有比较好的预案来保证客户最终能顺利的拿到产品。</p>

Q: 2C 和 2B 方面费用投入和销售布局上, 去年是怎么分配的, 今年会不会有些结构上的调整, 比如继续着重发力 B 端或者说 C 端?

A: 公司以前是以 B 端为主, 九成以上的业务都是 B 端。22 年开始做一些 C 端的尝试, 主推的就是非常麦燕麦奶, 22 年燕麦奶发展情况可以关注公司后续披露的定期报告。23 年我们的销售团队, B、C 端业务独立, 让 C 端的更多打法能很有效的能做出来。

Q: 粉末油脂目前的经营格局是否有变化? 公司的市场份额变动情况?

A: 粉末油脂的经营格局还是以 B 端业务为主, 分类为连锁生产企业、经销及其他渠道。连锁目前份额占比较多。国内用粉末油脂的头部客户很多都是公司的重点客户, 市场份额还是较大的。

Q: 公司 2023 年客户拓展的指标大约是多少? 小客户/中大客户拓展目标有没有差异?

A: 2023 年公司拓展的新客户数量还要结合市场的情况来看。大客户, 我们 23 年主要就是为他们提供好的产品和服务, 中小客户我们会大力发展, 通过经销商来进行一些开拓和扶持, 另外公司也将持续开拓海外客户。

Q: 咖啡业务目前在公司的战略地位以及 2023 年的业务规划?

A: 咖啡业务目前是公司发展的第二曲线。目前, 咖啡品类整体齐全, 包括精品咖啡豆、冷却咖啡液、冻干咖啡粉、传统的速溶咖啡粉、研磨咖啡以及三合一咖啡等基本类。然后再从基本种类里做精细化的划分, 以满足客户个性化的需求。

Q: 如何看待现阶段下沉市场咖啡业态的快速扩张, 公司的咖啡业务是否会因此受益? 公司为此做的相应准备?

A: 随着咖啡的消费越来越普及, 国内咖啡市场增速保持着较高的速率, 而且预计未来几年都将是比较高的速率增长。公司咖啡也秉承粉末油脂成功的 B 端销售思路, 以市场化的营销方式, 为众多一线品牌来提供咖啡品种, 公司的目标是作为中国领先的咖啡供应链渠道的角色。后期公司将根据市场容量需求, 逐步加大或者完善生产线, 以满足众多客户量的需求以及个性化品类的需求。另外, 公司在 B 端供应链

角色坐稳，后期可能会尝试搭配一些自有品牌，但是不会与现有客户相冲突。

Q: 和云南企业相比，成本会有差异吗？差异有什么差异？

A: 云南是中国咖啡豆集中地，云南咖啡加工工厂比较少且规模也比较小。现在大的咖啡加工厂主要都在苏州，比如星巴克、瑞幸、顺大、金猫等。目前云南的咖啡产量还不能满足国内咖啡市场，超过一半的量还是以进口为主。咖啡的产品价格跟咖啡的品种有相关性。

Q: 如何看冻干咖啡、速溶咖啡的发展趋势？

A: 冻干咖啡其实是咖啡的小众分支，未来速溶咖啡还是有很大空间去发展。预计未来咖啡集中度会提高，我们判断咖啡发展一定要好喝不贵，未来预计速溶咖啡还是会有比较大的发展空间，另外在咖啡上可能会加上功能性后，形成不同分支。

Q: 咖啡国内的供需情况以及公司竞争优势？

A: 国内目前咖啡供应还是有缺口的，预计后几年咖啡市场还是会快速增长，就像奶茶最开始也是华南先兴起，慢慢到华东，后来到全国，我们判断咖啡也会是类似路径。具体未来的情况还要看市场的实际表现。

和粉末油脂比，咖啡更有行业壁垒。比如设备价格比较高，国内设备替代难度也比较大，核心设备要国外进口，公司在15年就引进了大规模的专业咖啡设备，后期又增加了冷萃、冻干设备等。此外，目前国内技术人才不够多，学校还没有专门的咖啡专业，所有的知识都是外部培训机构掌握的。公司有多位经过Q-grade认证的咖啡师，同时也在开办了咖啡师培训与认证的培训班，为咖啡人才的培养提供了途径。研发层面，公司有自己的咖啡研究室，通过数字化方式检测、测评风味曲线，最终指导生产。咖啡风味随着豆子不同、加工时间不同，有比较多变化，公司是从2015年成立咖啡公司后就在收集研究风味曲线，以此来指导咖啡的生产、满足客户个性化需求。

Q: 星巴克等企业在投资建厂，我们对于未来的竞争格局怎么看？对竞争趋势及行业格局的展望？

A: 星巴克、瑞幸这样的咖啡连锁品牌目前很多在自建供应链，但是据我们了解，他们的自建供应链基本处于控制前端的烘焙豆产品标准，但后端加工如萃取液、冻干粉、速溶粉等目前并没有自供计划。他们主要是做豆子自配套，其他的需要深加工产品很多是由其它厂家提供服务和产品。我们公司的强项是在后端的加工，所以和他们不会形成较强的竞争

	<p>关系，恰恰相反的是我们与那些大的咖啡连锁在很多地方可以进行互补协助发展。</p> <p>Q：燕麦奶业务目前的发展规划以及未来公司对于这块业务的战略定位会是怎样？</p> <p>A：植物基类产品也是公司重要布局产品之一。燕麦奶作为公司C端重点推广的产品。除了目前推广的线下外，2023年也会通过线上线下多重推广的方式进行推广。未来随着消费者对于燕麦奶健康、营养的认知越来越多以及对低碳减排的响应越来越积极，预计像这种全谷物的产品（包括燕麦奶）将越来越受欢迎。</p> <p>Q：植物基后续增长空间以及目前植物基发展和咖啡相比如何？</p> <p>A：植物基我们2022年的规模不大，目前还是在起始阶段。但是公司认为后期植物基的发展不弱于粉末油脂和咖啡。</p> <p>Q：很多公司都说要做植物基，但是每家做的植物基的量都还是比较少？</p> <p>A：公司其中一款植物基产品是燕麦系列产品，从18年就已经在做了，起步在国内还是相当早的。目前公司燕麦奶自己做了一个C端的品牌“非常麦”。目前国内燕麦奶市场确实还不大，公司现在入局非常麦燕麦奶品牌，就是希望慢慢在消费者心目中逐步树立品牌，为后期的大发展打下基础。</p> <p>Q：公司之前没有做过c端，且前期成本投入应该比较大，为什么会想要去做？非常麦下游拓展情况？</p> <p>A：公司之前没有系统性的做过C端产品，公司包括现在也还是以B端销售为主。关于为何要现在做C端，主要因为品牌价值链大，后期更容易有大的发展。公司之所以选择燕麦奶而不是咖啡，是因为燕麦奶现在还在初始阶段，我们想先布局，把品牌慢慢建立起来。非常麦通过招商找经销商推广，另外也做线上推广；C端推广的主要就是燕麦奶。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年2月