**证券代码：605337 证券简称：李子园**

**浙江李子园食品股份有限公司投资者关系活动记录表**

**编号：2023-001**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | 特定对象调研 □ 分析师会议  □ 业绩说明会  现场参观  □ 新闻发布会 □ 路演活动  电话会议 □ 媒体采访 |
| **时间** | 2023年2月 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 详见附表 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总经理兼董事：朱文秀  董事会秘书：程伟忠  证券事务代表：楼慧平 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **主要问题及答复如下：**  **1：2023年春节以来公司的整体经营情况？**  答：因为公司产品更多适用于即饮消费场景，而礼品属性较弱，因此每年一季度（含春节档）是公司产品销售的相对淡季。参照公司过去几年财务报表可知，公司每年一季度营收占比是全年营收占比最低的一个季度。  23年春节提前，因此1月发货时间较短，2月随着春节之后的复工复产以及学校开学，终端消费门店开业，因此整个动销开始回暖。随着后续随着疫情管控政策优化，以及消费持续复苏，公司对2023年公司的经营业绩持乐观态度，将努力以更好的业绩给股东投资者带来良好回报。  **2：2023年公司在产品和渠道方面的规划？**  答：2023年公司希望继续保持相对稳健的销售规模增长速度。  （1）客户渠道端，一方面2023年公司希望经销商数目会继续保持增长态势，另一方面除了继续巩固精耕学校、早餐店等原先优势的渠道外，2023年公司将加强小餐饮网点和酒店渠道的拓展。  （2）产品端，除了继续做好经典产品李子园甜牛奶乳饮料外，公司2023年将加大对新品的市场开发力度。除了前几年推出的包括果蔬、奶咖、椰奶在内的280ml系列新品外，近期公司推出320ml的0蔗糖系列新品，产品内容物上，用赤藓糖醇代替蔗糖，热量更低；包装上，瓶形有所改进，且采用无须吸管的开盖即饮设计。公司希望0蔗糖系列新品的推出能够进一步丰富拓展公司已有产品的消费群体以及消费场景。此外，后续公司还将推出大果粒杯装产品来进一步丰富现有产品矩阵。  **3：公司原材料成本走势情况，以及对毛利率的影响？**  答：目前公司原材料成本中影响最大的部分还是大包粉。2022年前三季度公司毛利率有一定幅度下滑，主要受大包粉价格持续高位所致。公司积极采取措施以应对毛利率下滑问题，自2022年7月1日对部分产品进行了提价；并计划在保证产品质量的基础上，于2023年加大国产优质奶粉的用量比例。此外，从目前行业数据趋势来看，2023年大包粉价格走势会有一定波动，但整体有望呈下行趋势。因此如果今年整个销售市场回暖改善，公司2023年毛利率水平将有望相较2022年有一定改善与恢复。  **4：公司将如何推广新品，是否会开始进行全国化铺货？**  答：公司会根据新品的特点进行推广，一开始在部分适合的渠道会重点铺，之后逐步向流通渠道渗透。此外公司会优先在成熟市场推新品，之后根据市场反馈再逐步向全国市场推出。  **5：相较经典产品，公司0蔗糖以及280ml系列新品的定价水平如何？**  答：按单位容量价格来看，因为公司新品生产成本、内容物成本均有所提升，因此定价会比经典产品相对更高。  **6：2023年市场环境好转，公司是否会增加更多的费用支出？**  答：广告费方面公司会继续控制在一个比较稳定的水平，人员费用方面公司将加大精细化管理，此外销售规模增长也会带来一定的规模效应，因此2023年公司整体费用支出仍将处于相对稳定可控范围。  **7：公司不同销售渠道的构成情况如何？**  答：公司渠道构成情况在不同市场之间会有所差异。目前在成熟区域，公司流通渠道占比较高，此外早餐渠道和学校渠道也相对占比较大。而在新的市场，公司特通渠道占比会更大，未来随着新市场的不断开发，流通渠道占比也将逐步提升。  **8：今年公司将如何去实现全国化拓展？**  答：目前公司已经形成全国范围内的市场建设，未来公司将持续推进全国化发展。一方面，从过去几年市场发展情况来看，南方市场发展势头相对比较好，公司将继续重点发力南方市场；另一方面，华东市场仍是是公司当前的大本营市场，公司将继续通过市场深耕、渠道完善的方式保持大本营市场的稳定增长；此外，公司还将重点加大西南、华中、华南市场的开发，尤其是一些千万级别的市场的发展。  目前千万级别市场还有很多空白区域需要开发，未来随着这些市场建设不断成熟完善以及市场规模逐的步增大，公司的全国化发展将更加均衡。  **9：公司未来如何保证千万级别市场的持续成长？**  答：公司市场建设的节奏为：在非成熟市场，公司首先从特通渠道进入，经过一定时间的消费群体培育以及品牌力的提升后，公司再进入流通渠道，最后再根据具体情况进行市场下沉开发。相信随着渠道建设的不断完善，公司千万级市场能保持相对较快的增长。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日 期** | 2023年2月21日 |

|  |
| --- |
| **调研人员名单** |

**附表：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **公司** | **姓名** |
| 1 | 天风证券股份有限公司 | 吴文德 赵婕 |
| 2 | 安信证券投资委 | 唐朝 |
| 3 | 财通基金管理有限公司 | 杨爱琳 |
| 4 | 方正证券股份有限公司资产管理分公司 | 韩雨珊 廖帅 |
| 5 | 亘曦资产管理有限公司 | 王海亮 林娟 |
| 6 | 国泰君安资产管理 | 周晨 |
| 7 | 睿远基金管理有限公司 | 尹世君 |
| 8 | 上海方御投资管理有限公司 | 朱俊 |
| 9 | 上海聚劲投资有限公司 | 张超 |
| 10 | 上海名禹资产管理有限公司 | 刘宝军 |
| 11 | 上海途灵资产管理有限公司 | 唐宇 赵梓峰 |
| 12 | 上海证券有限责任公司 | 刘宁 |
| 13 | 深圳汇恒富资产管理有限公司 | 徐佳 |
| 14 | 红土创新基金管理有限公司 | 杨一 栾小明 |
| 15 | 浙商食饮 | 杨骥 张潇倩 |
| 16 | 华夏基金 | 李炳桦 |
| 17 | 宝盈基金 | 张若伦 |
| 18 | 华泰资管 | 冯潇 |
| 19 | 国寿安保 | 王蕴涵 |
| 20 | 恒越基金 | 宋佳龄 |
| 21 | 百年保险 | 胡戈游 杜天启 |
| 22 | 鹏扬基金 | 王亦沁、吴西燕 吴文钊 |
| 23 | 中银基金 | 池文丽、李建、黄珺 |
| 24 | 海富通基金 | 陈涛 |
| 25 | 富国基金 | 赵宗俊、周文波、张慕禹、彭陈晨、方竹静、徐哲琪 |
| 26 | 中泰食品 | 何长天、范劲松 |
| 27 | 长江食品 | 冯萱 |
| 28 | 民生加银 | 袁浩 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **公司** | **姓名** |
| 29 | 鹏扬基金 | 王亦沁 |
| 30 | 砥俊资产 | 王俊元 |
| 31 | 惠通基金 | 刘利钊 |
| 32 | 东北证券 | 郭梦婕 |
| 33 | 中金公司 | 陈文博 方云朋 |
| 34 | 东证资管 | 邢恺 |
| 35 | 德汇集团 | 林源媛 |
| 36 | 华创证券 | 范子盼 彭俊霖 |
| 37 | 南方基金 | 邵康 |
| 38 | 大成基金 | 李燕宁 |
| 39 | 农银汇理基金 | 蒲天瑞 |
| 40 | 兴证资管 | 邱思佳 |
| 41 | 上海昶元管理投资有限公司 | 游玲玲 |
| 42 | 上海沣杨资产管理有限公司 | 曲亮 |
| 43 | 朱雀基金管理有限公司 | 姚珊 |
| 44 | 众安在线财产保险股份有限公司 | 孙毓晨 |
| 45 | 融通基金管理有限公司 | 吴书 关山 |
| 46 | 浦银安盛基金管理有限公司 | 李秀群 |
| 47 | 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 | 胡斯雨 苏香 |
| 48 | 民生加银基金管理有限公司 | 李德宝 |
| 49 | 中国人民养老保险 | 徐椰香 |
| 50 | 中国民生信托有限公司 | 陈远望 |
| 51 | 中国国际金融股份有限公司 | 廖武智 |
| 52 | 友邦人寿保险有限公司 | 姬雨楠 |
| 53 | 天时开元基金管理有限公司 | 王建伟 |
| 54 | 华安基金 | 章昕乔 |
| 55 | 嘉实基金管理有限公司 | 谢泽林 |
| 56 | 建信信托有限责任公司 | 吴晓鹏 程亦涵 |
| 57 | 万家基金管理有限公司 | 张黛翊 |
| 58 | 天弘基金管理有限公司 | 林佳宁 |