**青岛海容商用冷链股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **调研形式** | √公司现场接待 □电话接待□其他场所接待 □公开说明会□定期报告说明会 □重要公告说明会 |
| **调研时间** | 2023年11月15日 |
| **调研地点** | 会议室 |
| **来访人姓名、单位** | 赵晨凯 海富通基金，邢瀚文 华宝基金，王朝宁 平安养老 |
| **公司接待人员姓名、职务** | 赵定勇：董事、常务副总经理、董事会秘书邱文彬：证券事务助理 |
| **投资者关系活动主要内容** | 公司接待人员与投资者进行沟通交流，主要内容如下：**一、公司业务情况介绍：**2023年1-9月，公司实现营业收入24.98亿元，同比增长7.83%；实现归属上市公司股东净利润3.56亿元，同比增长32.58%。公司各项业务按照既定战略稳步推进，出口业务继续保持良好的发展势头，外销收入占主营业务收入的占比进一步提升。2023年前三季度净利润同比增长，主要得益于大宗物料价格处于相对低位、公司产品和客户结构进一步改善以及汇率变动产生的影响。**二、问答交流环节：****1、公司如何看待产品生产成本的控制？**答：成本控制一直是公司日常经营管理的重点工作，公司在坚持专业化、差异化、定制化发展战略的过程中，始终积极推进各个环节上的降本增效，已经形成了较强的成本管控能力，未来仍将继续优化、改进日常管理的各项细节，进一步提升成本管控能力。**2、公司冷藏业务现状？**答：近年来，公司冷藏领域客户群体不断扩大，目前已经基本覆盖了国内主流饮料品牌，并向多家饮料行业头部品牌开始批量供货。公司客户结构进一步改善，产品销量保持了较好的增速，未来公司将凭借多年来积累的综合优势，通过向客户推荐新产品、提供更优化的渠道建设解决方案等方式，努力争取更多供货份额，提高市场占有率。**3、公司各业务领域的发展情况如何？**答：公司冷冻领域业务，客户合作不断加深，产品继续向高端化、数字化升级；冷藏领域业务，公司客户结构进一步改善，产品销量保持了较好的增速；商超领域业务，受益于国家政策引导和支持，公司重点关注的连锁便利店、社区超市等细分领域的发展前景广阔；智能柜领域业务，公司产品结构进一步改善，产品软硬件方面持续迭代升级。**4、国内快消品品牌业务出海的发展情况？**答：近年来，国内快消品品牌业务出海带动公司产品出口，此类业务发展势头良好，尤其是在东南亚地区，该业务趋势有望继续保持。**5、公司海外市场开拓的壁垒有哪些？** 答：To B业务的特点，决定了供应商与客户粘性较好，对于公司来说，拓展海外客户面对的客户壁垒较高；除此之外，还面临一些地域差异、文化差异以及其他的非经济因素。目前公司的产品和服务已经得到了国际化快消品品牌的认可，业务合作的区域逐步增加。**6、公司在海外市场具备哪些竞争优势？**答：公司主要海外竞争对手在欧洲，经过十多年的发展，公司产品质量已经与海外竞争对手看齐，公司的竞争优势包括：产品类型更丰富、产品创新能力更强、研发效率更高、响应客户需求的速度更快、产品性价比更优，能够更好地满足下游快消品客户差异化、多样化的渠道需求。（本记录中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划、预期、展望等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险！） |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年11月16日 |
| **备注** | 接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。 |