# 证券代码：605300 证券简称：佳禾食品

**佳禾食品工业股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | [ ] 特定对象调研 [ ] 分析师会议[ ] 媒体采访 [x] 业绩说明会[ ] 新闻发布会 [ ] 路演活动[ ] 现场参观[ ] 其他（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 线上参与公司2023年第三季度业绩说明会的投资者 |
| **时间** | 2023年11月20日 10:00-11:00 |
| **地点** | 价值在线（https://www.ir-online.cn/） |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长 柳新荣先生董事会秘书、财务总监(代) 柳新仁先生独立董事 王德瑞先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1.粉末油脂、咖啡增速环比回落，原因是什么？** 答:感谢您的提问。在粉末油脂业务方面，我们注意到奶茶体系是粉末油脂的主要应用场景之一。尽管奶茶连锁市场竞争激烈，但我们积极应对市场变化，通过不断创新以迎合消费者需求。新兴茶饮品类，如果茶等，正经历快速增长，而传统品类可能面临一定压力。在这一背景下，我们正努力拓展新的客户群体，以适应市场趋势，保持公司的竞争力。对于咖啡业务，我们注意到烘焙咖啡豆和现磨咖啡类呈现显著增长，而速溶咖啡粉的增速相对较慢。这主要是因为速溶咖啡受到低价连锁咖啡品牌的竞争影响。为了更好地适应市场需求，我们正在积极推广现磨类咖啡产品，抓住烘焙咖啡豆和现磨市场规模的迅速增长机会。这一战略调整旨在提高公司在咖啡领域的市场份额，并确保我们在快速变化的市场环境中保持竞争力。 **2.第三季度咖啡的收入增长不及预期，原因是什么？全年如何展望？** 答:感谢您的提问。第三季度咖啡业务收入增长不及预期的主要原因在于咖啡连锁企业采取低价策略，导致咖啡产品结构发生变化，尤其是速溶咖啡类产品收入同比放缓。虽然面临短期的市场挑战，但我们正在采取积极的措施来适应这一变化的市场环境。为了应对当前状况并实现全年业绩目标，我们将加大对咖啡豆类业务的开拓力度。通过优化产品组合和提升市场份额，我们期望能够弥补速溶咖啡类产品的收入放缓，确保咖啡业务整体维持高速增长。我们的战略重点将更加集中在满足消费者对高品质烘焙咖啡的不断增长的需求上。展望全年，公司将在第四季度进一步强调烘焙咖啡类产品的发展，这被视为主要增长动力。同时，我们将积极开拓速溶咖啡的新客户，特别是那些主要使用咖啡粉和咖啡液产品的工业类客户。通过多元化业务渠道和产品组合，我们有信心实现全年业绩目标，并不断提升公司在咖啡市场的竞争力。  **3.在咖啡业务方面，我们相比竞争对手有什么优势劣势？明年能抢占更多的份额吗？** 答:在咖啡业务领域，我们相较于竞争对手拥有明显的优势。首先，我们的产品类型涵盖市场绝大部分主流产品，展现了在咖啡工业化和标准化方面的高水平。这使得我们能够为客户提供多元化、高品质、稳定的咖啡产品供应，从而满足不同客户群体的需求。尽管在早期以咖啡粉和咖啡液为主，我们现磨咖啡类业务近年来取得了迅猛的发展。虽然咖啡粉和咖啡液类产品的增速相对较慢，但我们正在积极推广现磨类咖啡产品，并努力拓展烘焙豆的应用场景。值得注意的是，我们今年启动的定增项目以烘焙咖啡为主，计划建设咖啡生产基地，预计将形成1.6万吨焙烤咖啡豆的规模。相较于部分竞争对手主要专注于烘焙豆，我们的优势在于拥有更为成熟的技术，覆盖更丰富的产品类别。我们的努力不仅仅在于咖啡豆领域，而且致力于提供更广泛的产品选择，使得我们能够在市场中更全面地满足客户需求。通过不断创新和多元化的产品策略，我们有信心抢占更多的市场份额，确保公司在咖啡行业的领先地位。谢谢 **4.上半年开始向库迪供应咖啡豆，现在合作情况？是否致力于开发其他增长点？** 答:感谢您的提问。我们从今年5月开始向库迪供应咖啡豆，当前与库迪的合作比较稳定。除了供应咖啡豆以外，我们目标是提供咖啡全产业链的解决方案，基于该目标，我们还为库迪提供咖啡液、咖啡粉等产品，同时我们发展了云仓和一件代发的业务形态。现在金猫咖啡向库迪供应全链路的咖啡产品，涉足从原料、生产、定制到运输、交付等全套环节。后面也会努力向其他大客户发展这方面的业务。  **5.公司发展的空间比较大的是门店烘焙豆，还有瓶装咖啡的原料？** 答:感谢您的提问。公司可以根据市场灵活调整，公司产品线非常齐全，能满足各类产品形态的需求。 **6.怎么看待粉末油脂产品未来的成长性？** 答:我们对粉末油脂产品未来的成长性持积极态度。尽管现制茶饮门店已经扩展到乡镇等下沉市场，茶饮行业内卷现象逐渐显现，但我们认为粉末油脂产品在未来仍有巨大的发展潜力。为了持续发展公司的粉末油脂产品业务，我们将采取多方面的策略。首先，我们将继续开拓现有赛道客户，保持在茶饮行业的领先地位。此外，我们还将努力开拓粉末油脂产品在餐饮、保健品、功能性饮料等领域的应用赛道。通过拓宽粉末油脂的应用场景，我们旨在满足不同行业对高质量油脂产品的需求，从而在一定程度上提升整个行业的发展天花板。我们深信，通过不断创新和开拓新的应用领域，粉末油脂产品将能够在市场中找到新的增长点，为公司业务的可持续发展创造更多机会。谢谢 **7.下游瑞幸库迪这些连锁咖啡的终局是自建供应链吗？咖啡价格战愈演愈烈，对公司的影响如何？** 答:各个行业上下游都有明确的专业化分工，公司也会在本领域为品牌客户提供长期优质的产品与服务。咖啡品种的多元化和高性价比可以为消费者带来更为广泛的选择，公司为咖啡品牌提供的原材料，公司咖啡产品类型覆盖市面绝大部分主流咖啡类型，公司能为客户提供多元化、稳定的咖啡产品供应，同时供应价格相对稳定，咖啡市场规模和客户的增加，有助于公司长远发展，我们将持续开发新客户。谢谢  **8.目前国内咖啡供应链的情况？** 答:感谢您的提问。国内咖啡供应链的情况可以从《2023中国城市咖啡发展报告》的排名中窥见一斑。根据该报告，咖啡烘焙企业在年产能3,000吨以上的范畴内进行排名，前八位企业名单得以公布，金猫咖啡位列其中。然而在咖啡豆千吨及以上产能的企业数量相对较少，大致在20-30家左右。与之形成对比的是，千吨以下产能的企业却非常庞大且众多。这部分市场主要由许多小型厂商占据，但这些小型厂商并不一定具备价格优势。这可能是因为他们面临较高的原料采购成本和加工成本，相较于大型企业，难以在成本上具备竞争力。这一现象反映了国内咖啡供应链的分散性和差异化。大规模生产的企业可能在规模效益上有一定的优势，而小型企业则可能面临成本挑战。  **9.请问截止11月10日，公司的股东人数是多少？** 答:谢谢您的提问。为保证所有投资者平等获悉公司信息，公司严格按照信息披露要求于各期定期报告中披露对应时点的股东人数信息。根据公司最新披露的信息，截止至第三季度末的股东户数为9,672户，截止至季度、半年度及年度具体股东户数请您详见公司披露的定期报告。根据《公司法》等相关规定，股东提出查阅股东名册的，应当向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供。请将您最新的个人持股证明、身份证复印件及您的联系方式发送至公司邮箱（ir@cograin.cn），公司核实您的股东身份后，将及时回复。 **10.成为库迪供应商后，速溶咖啡产能利用率是否有明显的提升？** 答:感谢您的提问。我们给库迪的咖啡，实际上是经过我们烘焙、加工过的，利用的是烘焙豆产能，而速溶咖啡是利用萃取产能，两者性质不同。但库迪起量会带动烘焙豆产能上升，趋势是比较好的。 **11.咖啡募投项目目前进展如何？达成投产后会对公司带来什么效益？** 答:感谢您的提问。咖啡募投项目现在正常推进中,目前进入受理阶段。本募投项目的实施旨在建设咖啡产品生产线，有利于公司完善产业布局、进一步推动多元化发展，有利于公司提高综合竞争力，拓展利润增长点，为公司业绩的长期稳定增长提供持续动能。 **12.公司开展期货套期保值的公告，是否后续在粉末油脂的毛利率会保持相对稳定的状态？** 答:我们现在对于期货套期保值是比较谨慎的态度，我们现在开始做还是以国内期货为主（淀粉类、白糖类），而我们的油脂更多来自于东南亚。我们在期货套保的过程中也会对额度进行严格控制。粉末油脂的毛利率主要取决于原材料价格的波动等因素。毛利率的具体情况可以关注公司后续披露的定期报告。谢谢提问。注：本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年11月20日 |