

# 麦趣尔集团股份有限公司

## 关于终止发行股份购买资产事项投资者说明会 召开情况公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

麦趣尔集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年2月26日下午15:00-16:00在“全景·路演天下”（<http://rs.p5w.net>）通过网络远程方式召开了本次终止筹划发行股份购买资产事项的投资者说明会，会议召开的具体情况公告如下：

### 一、投资者说明会召开情况

公司董事长李勇先生，董事会秘书、副总经理姚雪女士，财务总监、副总经理许文女士，副总经理、证券事务代表贾勇军先生。针对此次终止筹划发行股份购买资产事项相关情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

### 二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会上提出的普遍关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

**1、贵公司预亏 1.7 亿吞噬 4 年净利！这个数据触目惊心啊！请管理层向投资者说明一下，预亏的原因。再请说明一下，管理层对今年的业绩是否有信心？**

答：感谢您对我公司的关注。1、公司2015年收购浙江新美心食品工业有限公司100%股权，截止2018年12月31日账面商誉余额为129,857,642.66元，鉴于所处行业竞争加剧及门店改造摊销的影响，2018年度总体经济形势和融资环境的变化，可能存在商誉减值风险。2、根据财政部《企业会计准则》第8号—资产减值和中国证监会会计监管风险提示第8号—《商誉减值》相关规定和要求，公司在2018年年度终了时对公司商誉进行了初步减值测试。公司按照2018年实际经营情况和对2019年及以后年度市场环境、客户需求、技术变化、毛利率波动等综合因素，以谨慎的原则对商誉对应各相关资产组价值进行减值测试。根据初步测试结果，公司认为其存在商誉减值迹象，按照谨慎的原则，预计需计提商誉减值准备金额约为5,000万元-12,985万元。3、由于外部市场环境和融资环境发生变化，本公司多个收购和融资项目无法如期进行，期间所产生的中介机构费用将计入2018年度报告期内。4、由于2018年度公司大规模对原有烘焙连锁门店进行新业态模式转型翻新改造产生折旧摊销费用。5、本年公司为占领团购市场，大力发展团购渠道销售，导致本年销售折扣费用增加。我公司管理层对今年业绩非常有信心。

2、2014年上市以来就开启了“并购之路”，2014年，麦趣尔以3亿元的价格收购了浙江新美心食品工业有限公司100%股权，溢价近8成。2016年又以4800万元购华冠新材4.8%股权，而当时华冠新材的实收资本也仅为6000万元。2017年，麦趣尔拟2.19亿元收购青岛丹香51%股权，增值率达281%。麦趣尔三次高价收购花费近6亿。请问公司是否对此有反思？请问公司最新的发展规划是什么样的？

答：上市之初，公司认真严谨的研究制定了以发展社区烘焙连锁为核心平台的业务发展战略，基于此战略，我司在上市后开展了一系列产业并购投资活动（华冠新材属于财务性投资），包括线下与线上食品产业标的，打造O2O社区烘焙产业供应链，但在并购实施中发现自身产业并购整合提升能力还需加强，未来公司将不断提高自身盈利能力，发展规划以公告为准！

3、2018 年度公司大规模对原有烘焙连锁门店进行新业态模式转型翻新改造，产生折旧摊销费用。那么，2019 年呢，还有没有此类翻新改造计划？建议做好产品，搞好营销即可。

答：感谢您关注本公司 首先谢谢您的建议，我公司将会接受您宝贵的意见。公司在 2019 年继续做门店新业态模式转型翻新改造，在制定改造计划过程中已充分考虑改造成本对公司业绩的影响。

4、麦趣尔 2018 年大力发展团购渠道销售，导致销售折扣费用增加。请问贵公司团购的渠道主要是哪些？团购对提升盈利有多大作用呢？

答：感谢您关注本公司 公司大力发展团购渠道，是为了锁定目标消费群，对公司销售收入的增长具有长远积极的作用。 谢谢！

5、请问公司今年有哪些新乳品推出吗？希望公司把品牌知名度提高些，做好主业，不要搞那些并购了，谢谢！

答：公司 2019 年将推进完成上市募投项目及后续产业升级项目，将在产品创新能力、产品品质控制能力、产品供应链成本降低能力上有较大提升，同时会借助国内优质营销资源和信息化系统持续提升公司品牌营销能力、零售管理能力、消费者洞察能力。谢谢您的宝贵意见！

### 三、其他事项

公司本次投资者说明会上投资者所关注的问题及回复内容，投资者可登陆“全景·路演天下”（<http://rs.p5w.net>）查阅。公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢。

**特此公告。**

麦趣尔集团股份有限公司董事会

2019 年 2 月 27 日