

证券代码：839273

证券简称：一致魔芋

公告编号：2023-064

## 湖北一致魔芋生物科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

#### 一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（请文字说明其他活动内容）

#### 二、投资者关系活动情况

##### （一）活动时间、地点

湖北一致魔芋生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月7日（星期五）15:00-17:00通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）网络方式举办2022年年度报告业绩说明会，通过网络线上与投资者进行了沟通和交流。

##### （二）参与单位及人员

通过网络参加公司 2022 年年度业绩说明会的投资者。

(三) 上市公司接待人员

公司董事长、总经理：吴平女士

公司董事会秘书：唐华林先生

公司财务负责人：黄朝胜先生

保荐代表人：何谦先生

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读对公司情况及 2022 年经营业绩情况进行了介绍。同时，公司董事长、董事会秘书、财务负责人及保荐代表人在年度报告业绩说明会上就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流。主要问题及回复如下：

1、请问今年一季度销售情况 如何？

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。请关注近期即将披露的一季报。谢谢！

2、唐总您好，1、注意到公司披露产能与实际产能有出入，魔芋粉实际产能在 4800 吨左右，公司宣传为 7000 吨，原因是什么？2、目前魔芋粉是否已经满产？3、公司扩产幅度较大，是否已与下游客户有初步合作意向？目前公司占下游客户需求整体比例大致为多少？未来是否有提高空间？谢谢？

**回复：**1、公司魔芋粉产能设计、项目备案与环评报告产能均为 7000 吨，由于魔芋粉分为魔芋精粉、魔芋微粉、魔芋纯化精粉、魔芋纯化微粉，生产魔芋纯化微粉会挤占魔芋微粉部分产能，实际产成品产能为 5700 吨。

2、公司魔芋粉接近满产，目前正在加紧实施募投项目。

3、公司产能消化具体措施如下：

(1) 战略措施：制定积极合理的市场战略，利用公司成本、工艺优势，给

予客户更合理的报价和更优质的产品来提升公司市场占有率；

(2) 产品措施：深化产品应用研究，与客户建立稳定的合作关系，挖掘客户需求，协助客户拓展应用领域，降低客户成本；进一步拓展预制菜、仿生肉、茶饮等高毛利、高成长应用领域市场份额，通过完善的产品结构和丰富的产品种类与同行业其他企业形成差异化竞争；

(3) 渠道措施：积极建设经销、商超和直销渠道网络，努力开拓下游市场，通过完善的渠道更好地触达消费者，完成产能消化。

据弗若斯特沙利文研究调查，我国魔芋纯化微粉（魔芋胶）市场销量于 2019 年至 2023 年按复合年增长率 14.1% 计算，将于 2023 年达到 49,400 吨，后续增长空间巨大。

### 3、请问公司有转板（到沪深所）上的目标吗？

回复：尊敬的投资者，您好！公司将根据经营状况、发展战略以及市场情况等因素，综合分析和评估是否转板。谢谢！

4、吴总您好，公司是否对 2023 年及以后的纯化魔芋市场规模与增长率有估计？公司在纯化魔芋微粉市场实际市占率大致如何？纯化魔芋微粉在除食品之外的市场（如石油等）扩展空间如何？

回复：尊敬的投资者，您好！据弗若斯特沙利文研究调查，我国魔芋纯化微粉（魔芋胶）市场销量于 2019 年至 2023 年按复合年增长率 14.1% 计算，将于 2023 年达到 49,400 吨，预计未来随着大众健康意识的提升，产品市场会随着增长。因没有行业公开数据，公司市占率难以确定。在食品之外的领域，公司正在寻求研发合作，以期产生未来的市场空间。谢谢您的关注。

5、吴总您好，公司魔芋食品味佳价廉，但网上销售额较低，未来公司主要发展方向为食品代工还是自有品牌建设？是否有开拓代工卫龙等头部品牌代工的可能性？谢谢

**回复：**尊敬的投资者，您好！对于魔芋休闲食品，我们原来主要是食品代工，2023年开始自有品牌“魔乐哥”的线下渠道建设，和经销商形成合作机制。卫龙有自有工厂生产产品，开拓代工卫龙的业务有难度。感谢您的关注。

**6、（1）公司经营较为稳健，请问有哪些措施扩展客户，进展如何？（2）公司如何应对原材料价格上涨的情况，是否能将成本上涨转移到下游客户？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。（1）2023年公司增加了休闲食品自有品牌“魔乐哥”的线下渠道、茶饮品牌客户的拓展，现线下经销商达到119个，茶饮新增“蜜雪冰城”等品牌客户。（2）公司采用成本加成的方式定价，并且不断推出新的产品和新的应用领域，应对原材料上涨的压力。谢谢！

**7、公司十四五发展规划是什么，收入达到什么水平，利润如何？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。公司的十四五规划是坚持“一主两翼”的市场战略，以亲水胶体为主线，以魔芋健康食品、魔芋环保美妆材料为两翼，不断创新研发，根据市场需求不断推出新产品，更好地满足消费者需求，并在此基础上实现收入和利润的持续稳定增长。谢谢！

**8、吴总您好，注意到公司由于魔芋季节性原因，年末均需大量存货，未来是否考虑其他方式避免存货较多带来的风险？如大量进口印尼魔芋，反季节种植，提前与下游客户确定价格等。**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司一直重视供应链管理，并与主要供应商建立战略合作关系，以避免因原料价格变动带来的风险，2023年也会增加部分印尼魔芋片的进口，改善产品的应用特性及领域。感谢您的关注。

**9、请问魔芋粉、魔芋食品两块业务今年预计增速能有多少，内销外销增长趋势如何？技术方面肯定有信心，我们比较关心公司的业务2b端的拓展情况，或者有哪些新增的优质客户/拓展食品之外的新的品类。**

**回复：**尊敬的投资者，您好！预计魔芋粉增速稳定，健康食品增速加大。茶饮增加了“蜜雪冰城”等客户，感谢您的关注！

**10、公司年末存货占总资产比重很大，是否产品有滞销风险？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。公司上年末存货较大，主要是公司魔芋原料库存较多，以满足市场增长需要，结合公司采购周期、生产周期、备货周期、出库期、采购价格变动等，2022 年末存货库存水平具有合理性，不存在滞销风险。

**11、请问魔芋粉、魔芋食品两块业务今年预计增速能有多少，内销外销增长趋势如何？技术方面肯定有信心，我们比较关心公司的业务 2b 端的拓展情况，或者有哪些新增的优质客户/拓展食品之外的新的品类。**

**回复：**尊敬的投资者，您好！预计魔芋粉增速稳定，健康食品增速加大。茶饮增加了“蜜雪冰城”等客户，感谢您的关注。

**12、公司是否有 2023 年财务预算。随着进入魔芋加工的企业越来越多，公司如何面对市场的竞争。**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司编制了 2023 年财务预算。2023 年公司进一步加大新产品和应用领域的研发，同时拓展了产品的渠道和销售客户，以应对市场竞争，感谢您的关注！

**13、唐总您好，注意到 2020 年以前公司大股东存在质押贷款的情况，请问未来公司借款是否依然需要大股东连带担保？谢谢**

**回复：**尊敬的投资者，您好，以前公司在银行贷款时，均需要资产抵押或股权质押。公司上市之后，品牌、信誉进一步提升，融资手段也更加丰富，控股股东将视贷款具体情况进行连带担保。

**14、公司 2022 年末存货同比大幅增加，是否 2023 年销售会大幅增加？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。结合公司采购周期、

生产周期、备货周期、出库期、采购价格变动等，2022 年末存货库存水平具有合理性。销售数据请随时关注公司公告，谢谢！

**15、吴总您好，公司魔芋美妆发展不理想，原因是什么？未来是否有该方面扩展计划？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！因为公司美妆产品主要出口欧美，这几年受疫情影响业绩下滑，2023 年公司基于客户需求，加大自有新产品的研发及其它美容工具的代理销售，满足市场的要求，感谢您的关注。

**16、黄总您好，2021 年对 2019 年财务数据进行了较大程度的变更，具体情况如何？未来怎样避免类似情况的发生？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。公司 2021 年对 2019 年财务数据进行了变更，以上两问敬请参照北交所首轮问询回复问题 12 之（5）。谢谢！

**17、请教领导：（1）魔芋亲水胶体领域，其他 3 家竞争对手的产能和客户拓展情况如何？（2）此外港股上市公司绿新亲水胶体涉及卡拉胶、琼脂、魔芋胶体三个领域，并且进行亲水胶体复配业务（更高毛利），请问公司如何发挥自己的经营优势？谢谢**

**回复：**尊敬的投资者，您好！（1）魔芋亲水胶体领域，其他 3 家竞争对手的产能和客户拓展情况没有明显变化；（2）公司将立足“一主两翼”市场战略，深入研究魔芋胶体的技术特性及应用领域，同时拓展魔芋食品的渠道和销售网络，与绿新（以琼脂、卡拉胶为主）等企业形成差异化营销格局。感谢您的关注！

**18、（1）公司经营较为稳健，请问有哪些措施扩展客户，进展如何？（2）公司如何应对原材料价格上涨的情况，是否能将成本上涨转移到下游客户？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。（1）2023 年公司增加

了休闲食品自有品牌“魔乐哥”的线下渠道、茶饮品牌客户的拓展，现线下经销商达到 119 个，茶饮新增“蜜雪冰城”等品牌客户。（2）公司采用成本加成的方式定价，并且不断推出新的产品和新的应用领域，应对原材料上涨的压力。

谢谢

**19、吴总您好，请问行业内是否有生产技术水平与本公司相近（量产 200 目，葡甘聚糖含量 95%以上）的公司？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。根据市场信息，我们目前没有发现行业内生产技术水平与本公司相近（量产 200 目，葡甘聚糖含量 95%以上）的公司，谢谢！

**20、魔芋做成食品，有些年轻人会觉得口感不好，公司有没有办法解决？**

**回复：**您好！公司魔芋食品分为膳食纤维、休闲食品、方便食品、餐饮预制食品和茶饮小料等，由于魔芋本身没有味道，主要靠后期加工和拌料，魔芋食品自身具有口感爽滑、Q 弹劲道的特点，较低的热量以及丰富的膳食纤维特性逐渐被大众所接受。公司将会加大市场调研，不断开发新产品，以满足消费者多样化、个性化需求。

**21、请问 2023 年外销毛利率是否能维持 2022 年的 30%水平？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！感谢您的关注和支持。公司外销产品采用成本加成和协商定价机制，毛利率受市场需求和原材料价格等多方面因素影响，2023 年的外销毛利率数据请随时关注公司公告，谢谢！

**22、公司股票没有流动性。请公司管理层有市值管理目标吗？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司股票流动性是受多方面的影响。公司管理层高度重视市值管理，将通过路演、参加机构策略会、现场或线上沟通交流等多种渠道向市场宣传公司价值，提振市场信心。感谢您对公司的关注。

#### **四、备查文件目录**

公司在全景网举办的 2022 年年度报告业绩说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录（链接：<https://rs.p5w.net/html/136547.shtml>）。

湖北一致魔芋生物科技股份有限公司

董事会

2023 年 4 月 10 日