

证券代码：002820

证券简称：桂发祥

天津桂发祥十八街麻花食品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-05

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	中金公司 沈昶 前海开源 刘智博 汇华理财 游彤旭 泰康资产 卢日欣 中邮人寿资管 孙婉宁 野村东方资管 黄佳斌 博道基金 陈磊	
时间	2023年8月24日	
地点	线上	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 黄靓雅 证券事务代表 乔璐	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司上半年主要经营情况及宣读调研活动承诺书</p> <p>二、互动问答</p> <p>问题 1：公司 2023 上半年业绩恢复较好，但店面平效相比 2019 年仍有一定空间，后续如何进一步提高？</p> <p>答：相比 2019 年，直营店数量有所增加，补充了客单价较低的民生类产品，店面平效较前期最好水平有一定差距。下一步，公司将结合募投项目投入调整，继续深化直营渠道优势和门店运营管理：一是继续优化直营店区位布局，对老旧店铺进行升级改造，改进店容店貌、提升服务质量；二是根据不同功能定位梳理门店类型，加强门店标准化管理，优化产品结构、丰富产品类别；三是提升门店数字化智能运营水平，升级会员系统，加强会员管理，开发社区团购、小程序矩阵、私域商城等数字化应用，实现以门</p>	

店为核心的线上线下融合，提升客户体验，进而提升单店盈利能力。

问题 2: 经销渠道增长高于公司整体增速，请介绍一下经销渠道目前采取的一些措施。省外市场开拓如何，经销商有没有新增？

答: 上半年受益于旅游和消费市场的恢复，经销渠道尤其是天津本地重点商区及旅游景区的经销渠道恢复比较明显。同时，对于本地经销商，公司从产品供应、形象展示上，给予更多的支持，帮助其恢复业务，建立长久的互惠互利的合作关系，提升市场占有率。对于外埠市场的开拓，公司年初对销售思路进行调整，确立了在全国市场推广休闲食品的策略，并以线上渠道推广先行，逐步拓展线下，积极寻求与休闲渠道优势经销商的洽谈合作；以北京、上海两个区域为中心向周边渗透，同时开设品牌旗舰店，进一步提升品牌影响力。上半年公司加大品牌露出，参加全国性、老字号及消费品相关专业大型展会二十余场，着眼于全国市场进行品牌展示和文化传播。

问题 3: 上半年麻花产品销售收入和毛利率的双提升是得益于产品提价还是产品结构性问题？

答: 主要是产品结构性原因，受旅游市场活跃的影响，毛利率较高的特产礼品类产品占比会更高一些。

问题 4: 休闲产品在线上渠道布局有何进展？理想中的产品矩阵是什么样的？

答: 休闲类产品在线上的布局需要完成产品开发、产能匹配、价格体系以及渠道布局等多方面的整体搭建，上半年休闲产品体系及产品方向基本确立，包括休闲麻花和新中式糕点及方便食品三大类。电商渠道方面，目前正在筹备包括抖音、拼多多、视频号等平台在内的电商销售整体方案，并筛选契合的第三方专业机构，实现与传统电商多平台联动，建立起统一的电商渠道形象和产品体系，承接各方溢出流量，最大限度实现品牌推广价值。同时为匹配渠道扩张，公司计划调整募投项目建设内容，新增糕点

及嘎巴菜生产线，提升自动化水平，打好产能基础。上半年公司线上业务增长显著，超过前期最高水平，与京东、天猫等主流电商合作开发的定制款产品，市场反馈良好，后续会有更多产品上线。

问题 5：公司下一步的工作重点有哪些？

答：公司根据当前战略规划部署及市场情况，结合对募投项目的调整，在产品方面，一方面巩固特产礼品优势，提升休闲麻花规模，新增清真麻花生产线，进一步增加在麻花细分市场的份额；另一方面，对于糕点产品，公司计划建设糕点及方便食品生产车间，投入速冻糕点和方便食品生产线，实现“天津特色风味米制点心”糕干及“天津风味方便食品”嘎巴菜的规模化生产。营销网络建设方面，一是在京津冀沪地区开设新店，以及对老旧店铺的改造升级；二是对整体电商渠道提升改进，全渠道引流投放，配合品牌推广，实现线上线下多平台联动，拓展全国市场。同时，利用直营渠道宝贵的数据资源，建设数字化管理平台，提升管理决策水平，数字化赋能渠道运营。公司募投项目的建设预计 2024 年底之前完成。

问题 6：按照现在这种旅游市场恢复的进度，是否有望达成全年预算目标？对于明年利润的展望，较好的趋势能否持续？

答：上半年，公司预算收入及利润的完成度皆已过半，为全年的预算达成奠定了比较坚实的基础。未来，伴随着募投项目的完成及生产线的投入，自动化水平进一步提升，结合产能释放，公司将积极采取多种措施，努力开拓市场，实现整体效益的提升。

问题 7：当前麻花类产品空港生产基地和整体的产能利用率如何？明年来看整体的产能利用率是不是能够有进一步的提升？

答：如披露数据显示，上半年，洞庭路厂区的麻花产品产能利用率达到 80% 以上，糕点已超 90%，空港生产基地产能利用率相对较低。空港生产基地主要以自动化程度比较高的生产线为主，未来配合营销网络建设项目的推进，线上线下渠道进一步完善，

	<p>实现全国市场的拓展，更好地释放产能，提升产能利用率。</p> <p>问题 8：公司下半年或者明年，成本和费用情况如何？</p> <p>答：年初制定预算时，已经考虑到成本压力。公司产品主要原材料是面油糖，油的当前价格有所回落，缓解了一定的原材料成本压力。费用端，公司将加大电商及品牌宣传推广投入，预计到明年年底前投入 1200 万元，进而促进电商平台流量转化，增强品牌影响力，以期带来相应的收入增长。</p> <p>问题 9：老字号品牌集合店进展如何？</p> <p>答：目前老字号品牌集合店已经确立整体设计方案，将以南楼食品广场为载体，以展示“天津运河文化”为核心，打造老字号品牌新地标，正在与多家老字号品牌洽谈并初步确立合作方式，计划年内开业运营。</p> <p>问题 10：众多零食量贩店内售有一些其他品牌的休闲麻花，公司有没有考虑与这类零食量贩店合作？相对其他品牌麻花是否能做到同一价格带？</p> <p>答：零食连锁系统等相关渠道公司一直都有关注，将结合市场情况对接合作。上半年在主流电商推出的定制款产品，也是在休闲麻花的一个先行尝试，将根据不同的渠道特点，推出适合的产品系列。公司产品有自身特性，具备一定的差异化竞争优势，在原料选用、产品工艺以及品牌文化等方面都具特色，作为中华以及天津传统特色美食，有一定的品牌溢价和工艺附加值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 24 日