

证券代码：300094

证券简称：国联水产

湛江国联水产开发股份有限公司  
2023年度业绩说明会投资者问答记录表

编号：2024-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 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年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年05月15日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 李忠 独立董事 杨雅莉 保荐代表人 罗黎明 财务总监 樊春花 董事会秘书 梁永振
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 李总，您好！贵公司的产品质量没的说，很好！请问一下李总，近2年贵公司的发展主线怎么规划？贵公司的网络营销如抖音带货，是否可以邀请一些主线网红入住贵公司的官方直播间，这样有利于推广到大众家庭中。</p> <p>答：感谢您对公司的支持与建议，公司将（1）狠抓战略大单品，构建工厂核心品类；（2）深化渠道下沉，构建强大的国内经销商体系；（3）继续做好品牌规划，树立行业领先的水产食品、水产预制菜品牌形象；（4）加强产品研发能力，聚力打造核心大单品。谢谢！</p> <p>2. 李总，您好！请问贵公司是否有规划与各大院校合作并推广</p>

**预制菜进校园？我相信贵公司的产品质量可靠安全，肯定没有问题！**

答:感谢您对公司产品的认可，公司所有产品实施全程低温冷链运输、冷冻仓储。冷冻水产食品从鲜活食材源头介入，急冻锁鲜，通过低温的方式进行保鲜，更健康、更安全。公司拥有国家认证的CNAS实验室，定期对原材料进行微生物和药残、水分、盐分、营养成份等项目抽样检测。公司产品质量满足国内、欧美等国家体系的食品安全和质量标准，国内国外销售的产品生产标准一致。公司积极开拓销售渠道，提高品牌影响力。谢谢！

**3. 是否考虑过跟胖东来洽谈进入胖东来超市，不是说胖东来超市能提高多少销量，而是可以增加产品曝光度知名度**

答:尊敬的投资者您好，公司与胖东来存在业务合作。感谢您的关注！

**4. 公司连续几年亏损，作为一家有技术有经验有资金的公司2024年如何开源节流**

答:尊敬的投资者您好，1、公司紧紧围绕“大单品战略破局”展开工作，不断通过研发、生产工艺改善，打造产品力强、标准化程度高、市场潜力大、产品护城河高、销售规模可达5亿元以上的大单品。工厂核心产品、大单品及重点培育产品产能占比均要达到较高比例，构建工厂核心产品梯队，以达成降本增效、毛利率提升的目的；2、公司产业振兴部密切与地方政府沟通，与农户、合作社共筹牛蛙、黑鱼等养殖示范基地建设，充分运用饲料销售与养殖品回收优势，为其提供养殖规模引导、技术指导、融资支持等，稳固上游原料，严格把控采购品质和成本。3、公司采购部门不断加强塘头直采业务占比，塘头直采的流程设计、直采技巧等方面积累了宝贵的经验，对于公司充分掌握主要水产品上游养殖动态、养殖成本、养殖量及价格变化创造了有利条件，给公司降低采购成本提供了有利举措。感谢您的关注！

**5. 今年业绩能不能扭亏为盈？**

答:尊敬的投资者您好，公司管理层积极提升公司盈利能力，公司具体业绩情况请关注公司的相关定期报告。感谢您的关注！

**6. 考虑到美国全资子公司Sunnyvale Seafood Corporation的经营亏损，会考虑调整海外业务策略或通过出售或重组该子公司来减少损失？**

答:尊敬的投资者您好！感谢您对国联水产的关注和建议。公

司会根据海外市场变化不断调整海外市场经营策略，针对SSC公司的亏损情况，公司管理层已经采取加强业务开发、提升区域配送服务能力等措施提升SSC的盈利能力，未来公司将根据海外业务的进展和变化采取相应的管理策略。

**7. 贵公司与盒马定于今年4月的合同是否已经开展？**

答:尊敬的投资者您好，公司与盒马的合作已开展，公司积极向盒马渠道供货。感谢您的关注

**8. 在京东、拼多多、抖音直播、淘宝天猫看到，和地市大批发商了解到的，当前国联小龙虾750g装一盒的售价大概是23块左右，想问一下公司当前小龙虾出厂是有利润的吗？利润率大概多少？**

答:尊敬的投资者您好，企业经营以盈利为目的，公司小龙虾产品定价必需考虑利润情况。谢谢！

**9. 如何控制公司今年存货减值风险**

答:尊敬的投资者您好，公司计划从以下方面提升存货周转效率及降低存货规模以降低存货减值风险：1、公司将持续立足水产食品板块，聚焦预制菜进行商业模式升级，加大研发应用多规格及副品，加快副产品周转效率，做好产品组合矩阵营销支持；2、补充提升流通、商超国内短板建设，均衡发展各渠道提高匹配度，提升经销商分销渠道建设加快存货周转；3、推动公司管理组织变革，强化采购管理，提升销售计划准确性，提升公司内部采产销计划管理能力，促进采产销均衡发展，控制存货积压提升存货周转率，持续努力降低存货规模。感谢关注！

**10. 在2023年财报中显示营收同比下降了4.02%，请问具体是哪些业务或产品线的下滑导致了这一结果？**

答:尊敬的投资者您好，2023年业务收入从业务板块分析主要为水产食品销售同比下降，从销售区域分析主要为国外业务销售同比下降。感谢关注！

**11. 购买过公司的产品。公司的虾饺、烤鱼、小龙虾，味道是很不错的，包装也可以，价格比高。建议公司可以减少虾仁、对虾这类型产品，加大预制菜这块，比较有利润才能发展啊。另外贵司有没考虑如何提高旗下预制菜品的知名度呢？个人感觉性价比真的很高，但是估计很多人都不知道，也没买过。酒香也怕巷子深啊**

答:感谢您对公司的支持！公司在C端市场积极布局。谢谢！

**12. 贵公司的产品质量没得说，家里一直吃的你们家的，烤鱼，龙虾，虾饺，请问贵公司未来发展主线是怎么规划的呢？是否**

有考虑在网络营销上扩大规模，邀请一些网络大V经常入住贵公司的直播间，有利于推动自身的推广平台让大众熟知？我周边很多朋友都没有试过贵公司产品，我还想开加盟店的

答:感谢您的关注和支持！公司坚持以预制菜产业的发展作为公司未来核心战略业务，将围绕白对虾、鱼类、小龙虾、牛蛙等水产品进行综合开发，持续推出面包虾、虾饺、小龙虾、烤鱼、酸菜鱼等极富特色的水产预制菜菜肴；公司在渠道方面坚持全渠道的运营策略，包括餐饮、分销、商超、电商、出口等销售渠道，其中电商渠道在预制菜销售方面发挥了积极的作用，未来公司会在电商渠道加强管理、加大投资，积极采取市场传播力度比较强的销售方式。谢谢。

**13. 请问贵公司连续多年亏损，是否有退市风险，会不会被st？谢谢**

答:公司已披露2023年年度报告，公司经营情况正常，不存在退市风险。截止目前，也不存在被“ST”情况。感谢您的关注！

**14. 鉴于水产消费市场的景气度不佳，是否会计划通过增加广告投入、拓展线上销售渠道等方式来提高品牌知名度和市场份额？**

答:谢谢您的建议和支持！公司已经加强线上营销的力度，也在采取综合性价比较高的广告投放。

**15. 请问贵公司计提的金额，在未来某个时候，产品涨价，以前存货跌价计提的金额是否可以转回？**

答:尊敬的投资者您好，根据企业会计准则公司计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回。感谢关注！

**16. 贵司的三大预制菜单品：虾饺、小龙虾、烤鱼，味道出众，价格便宜。感觉就是差一个起爆点了，营销这块是短板啊。抖音直播间常年进去看都是只有十个八个人，湖南益阳的抖音号，最近拍摄的短片挺好的，但是也没流量。贵司现在就是缺少一个流量。两条腿走路，一条是下沉渠道，一条就是流量啊。**

答:感谢您的支持和建议！公司致力于不断给消费者提供健康美味的预制菜产品。公司将加强电商渠道管理，抓好抖音、视频号等各种营销技术，提升公司产品的市场覆盖率和影响力。

**17. 目前公司在预制菜领域推出了多款亿元大单品，但整体业绩仍然不佳，您司认为原因是什么**

答:尊敬的投资者您好, 预制菜行业属于公司重点发力的方向, 目前公司预制菜发展情况良好。2023年公司业务出现较大的亏损, 主要因水产消费场景气度不佳, 公司主要产品销售价格持续下降, 初加工业务毛利率下降, 2023年公司计提了较大存货资产减值损失。感谢您的关注!

**18. 贵公司的产品to C和to B的比例是多少**

答:尊敬的投资者您好, 公司BC端业务营收比例约为8: 2。感谢您的关注!

**19. 贵司的产品是真的可以的, 建议公司可以研究一下个人IP的打造, 现在抖音上有很多不同企业的二代或者老板们都在打造自己的个人ip, 给企业产品增加了极大的曝光率。如(浙江茗皇的茶甜甜, 洁丽雅毛巾的少爷, 好利来的二公子等等)**

答:感谢您的建议, 公司管理层会积极考虑。谢谢!

**20. 公司B端的业务对象主要是哪些? 谢谢**

答:您好, 公司B端的客户包括全球知名的西式餐饮企业、海底捞、赛百味、半天妖、叮叮懒人菜、东方甄选等重要餐饮企业及销售企业, 感谢您的关注!

**21. 上面看见公司BC端销售比是8:2, 那这里很明显可以看出, toC这块, 直接面向消费者, 有很大的提升空间, 也是公司一个很好的拓展点啊。立足于裙众, 扎根更稳, 品牌有更高的附加值。希望公司重点加大toC业务。**

答:感谢您的建议, 目前预制菜市场B:C端总体分布为8:2的水平, 公司预制菜发展符合行业规律。目前, 预制菜C端市场竞争白热化, 我们预计预制菜行业在行业规范性要求提升后, 将实现市场出清, 行业集中度将进一步提升。公司发挥水产预制菜龙头企业优势, 加大品牌宣传力度, 提升公司的市场占有率。感谢您的关注!

**22. 领导如何评估公司当前的财务状况和流动性, 是否有足够的资金来支持其未来的业务发展?**

答:尊敬的投资者您好, 公司财务状况稳健, 流动性正常, 2023年资产负债率低于50%, 公司现金流周转正常。感谢关注!

**23. 你好, 董事长, 引进沙特资本提高企业竞争力的进展怎么样? 谢谢**

答:您好, 在有条件的情况下, 公司积极引进有助于促进公司产业发展的战略投资者。公司与沙特阿拉伯国家水产养殖集团NAQUA (PIF控股子公司) 长期保持着业务合作, 目前在金融资本方

	<p>向暂无合作。感谢您的关注！</p> <p><b>24. 请问贵司今年能否开始赢利，有何重大战略或者改革来提升公司的核心竞争力和股价，谢谢！</b></p> <p>答:公司业绩情况以公司披露的定期报告为准。公司将在2024年重点着手以下工作：（1）狠抓战略大单品，构建工厂核心品类；（2）深化渠道下沉，构建强大的国内经销商体系；（3）继续做好品牌规划，树立行业领先的水产食品、水产预制菜品牌形象；（4）加强产品研发能力，聚力打造核心大单品。谢谢！</p> <p><b>25. 你好，公司是否有考虑回购股份？谢谢</b></p> <p>答:您好，暂无相关事项。谢谢！</p> <p><b>26. 你好，李总，沙特资本在资本和货源有绝对的优势，可以考虑定增，利益深度捆绑？把对虾单品绝对龙头</b></p> <p>答:您好，在有条件的情况下，公司积极引进有助于促进公司产业发展的战略投资者。公司与沙特阿拉伯国家水产养殖集团NAQUA（PIF控股子公司）长期保持着业务合作，目前在金融资本方向暂无合作。感谢您的关注！</p> <p><b>27. 目前预制菜业务的发展市场逐渐扩大，咱们公司相比同行业其他公司的主要竞争优势是什么？</b></p> <p>答:2023年3月，公司入围胡润中国预制菜生产企业百强榜前十，是广东唯一一家进入前十预制菜企业；2024年公司连续入围胡润中国预制菜生产企业百强榜前十；2023年5月，赛迪顾问消费经济研究中心发布《2023中国预制菜企业竞争力百强研究》报告，公司获评百强榜第7名。公司在水产预制菜行业的龙头地位稳固，市场占有率处于市场领先地位，行业竞争力强劲。公司的核心竞争优势主要有：全球化采购能力，强大的食品质量管控能力，全渠道覆盖的营销能力，研发能力等。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年05月15日