

中基健康产业股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他(请文字说明其他活动内容)</p>
<p>活动参与人</p>	<p>华龙证券：张雪丽、王煜昱、冯建江、曹新、韩宁； 方正证券：韩哲、张青山、徐彬、陈丽莉； 招商证券：郑波、张书文、赵淑娟； 新疆财启私募基金：朱敬磊、韩莉； 申万宏源西部证券：李晓峰、任鑫、杜文娟、王梦圆、宋天翔； 中国中金财富证券：李瑾、马进、王朝辉、杜鸿； 新疆袋鼠证券投资基金：秦炜； 华福证券：朱振鹏、马萍、白木兰； 新疆嘉信基金：周喜丽。</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 5 月 31 日</p>
<p>地点</p>	<p>乌鲁木齐市天山区青年路中基大厦 4 楼</p>
<p>形式</p>	<p>现场参观、问答座谈</p>
<p>上市公司接待人员</p>	<p>公司党委副书记、总经理毛文波； 公司副总经理、财务总监常姗姗； 公司副总经理李焯； 公司副总经理、董事会秘书邢江。</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>一、公司在同行业的竞争优势有哪些方面？ 公司拥有显著的原料资源优势。一是新疆是全世界番茄种植主产地之一，中国番茄加工总量 2022 产季约为 620 万吨，2023 产季约为</p>

900万吨，位列全球第二，仅次于美国，其中新疆为主要产区，占全国比例达到81.3%；二是新疆作为全球成本最低的番茄主产区，即便面临生产成本持续上涨的压力，依然保持了显著的成本优势。三是公司对原料端控制力较强，兵团番茄种植面积占新疆番茄种植面积的近60%，公司作为兵团从事番茄制品生产销售的农业产业化龙头企业，在兵团全面支持下，能够一定程度保证原料收购。

公司具备良好的产能资源基础。一方面产业规模居国内前列，国内外销售渠道相对稳定，对于国内番茄产业具有一定的影响力；另一方面新疆作为番茄产业集聚地，存在众多中小型番茄生产企业，为公司持续整合扩大产能奠定了基础。

公司积累了良好的品牌声誉。作为中国番茄酱重要的生产商和出口商之一，公司的“Chalkis”品牌得到国际客商的广泛认可，树立了较好的国际品牌形象。

公司持有大量高价值资质资源。公司下属的番茄制品生产企业整体通过了国家质量认证中心ISO9001、HACCP、ISO14001等各项认证；公司生产的番茄制品通过了欧洲食品组织BRC认证、美国汉斯公司考核认证、亨氏公司非转基因品种认证、犹太教认证和阿拉伯国家清真食品认证。

二、对于咱们上市公司后期的发展前景，如可以落地的订单等，希望能够详细了解到？

目前公司大包装番茄酱出口的主要合作伙伴来自于欧洲、中东、非洲、东南亚、中亚、俄罗斯等，国内与多家大型分装生产型企业成为战略合作伙伴。目前已与部分国内外客户达成2024产季合作意向。

小包装快消产品通过近年来的市场推广初见成效，根据不同使用场景和客户需求有针对性的生产多种规格。后期计划推出更多番茄系列产品丰富产品线并迎合不同需求人群。今年公司电商部门也将持续发力，为品牌宣传和市场推广奠定基础。

保健品在已经有一定市场效应的番茄红素产品基础上，进一步研发和推出系列产品，以提高公司产品的多元化和市场竞争力。

三、公司已公布 23 年年报和 24 年一季度报,从发布的数据来看,23 年净利润同比增长 314.94%,而 24 年季度的净利润却同比出现 60%多的降幅,这上面反差较为明显,而公司在公告中的解释较为单薄,仅说明主要原因是大桶番茄酱销量减少 40%,能否进步一步说明一下;还有终止利润大幅下降是暂时性的还是具有一定的持续性,是否采取措施扭转这种局面?

一季度利润大幅下降确实是因为销售量下降导致,销售量大幅下降的同时成本也略有增加,导致利润下降明显。销售量下降的主要原因是船公司绕行好望角造成运输周期及运输成本的大幅增加,公司不能够及时完成交付及确认收入。另外,全球其它区域番茄酱生产国加工周期更长,生产及运输成本低,对中国产品出口有一定冲击。

但近年二季度以来,通过自治区、兵团和中国铁路总公司的大力支持,我们的番茄酱已有部分搭乘中欧班列运往欧洲,二季度销售情况已经有所好转。

四、5月24日国务院常务会议审议通过“关于扩展跨境电商出口推进海外仓建设的意见”,鼓励地方立足特色优势支持传统外贸企业发展跨境电商;请问公司在这块是否有布局,采取了那些措施或者未来有何规划?

公司结合新疆地理优势,搭上中欧班列的快速车。为了提升了供应链效率和响应速度。公司目前已经整合并优化了跨境电商销售渠道,建立线上独立站,提高了产品在海外的曝光度和销售转化率。并在未来3到5年,对跨境电商团队的培养和投入,提升公司在这方面的专业能力。

五、请问公司连续多年没有分红,分红退市新规对公司有何影响,同时未来是否有加大分红回报投资者的计划?

新“国九条”及相关配套“1+N”政策体系的发布和实施,以强监管、防风险、促高质量发展为主旨,为推动资本市场高质量发展指明了方向。

根据公司 2023 年经审计的财务报告显示,公司未分配利润为负

数；按照《公司法》有关规定，公司需在弥补了历史年度亏损之后，提取法定盈余公积金，然后才能向投资者分配利润，公司尚未满足法定的分红条件；因此，公司不属于新“国九条”指导意见中上市公司符合分红条件，而长期未分红将被 ST 的情形。公司将以资本运作与资产运营相结合方式，积极改善公司经营基本面，持续提升主营业务盈利能力，待公司达到分红条件后，公司将严格按照相关法律法规、证监会和交易所的要求及《章程》的规定，研究并制定出持续、稳定、科学的分红方案；保护公司股东，特别是中小投资者的合法利益。

六、贵公司近些年业绩波动比较大，请问管理层未来计划采取什么措施，稳定公司业绩？

一是以聚焦主业为方向，狠抓主营业务降本、提质、增效，提高主营业务的可持续经营能力；二是以构建“双循环”新发展格局为目标，积极开发快消品、保健品领域拳头产品，打通国内市场营销渠道，塑造中基健康“国民品牌”市场形象，提升国内市场盈利水平，以更加优秀的业绩回馈公司股东；

七、贵公司生产经营产品主要是线下销售，有观察到咱们线上销量数据比较一般，有没有考虑加大线上的宣传，通过一些方式提高线上营收？

公司的产品在抖音、京东、淘宝上均有销售，公司于 2022 年成立销售公司，对国内外相关市场开展全面调研，着手布局国内市场渠道建设。线上销售渠道确实是公司近年来发展的一个新兴赛道，公司高度重视新媒体平台在国内市场销售布局中的重要地位，是公司决不能放弃并且要大力发展的平台，公司今年也是多次召开销售会议，对新媒体销售平台发展开展研讨部署，后续也将积极转变思路打法，加大新媒体平台宣传力度，提升线上销售能力。

八、公司在新疆自贸区成立后有哪些布局？

计划在自贸区成立新公司，根据相关政策积极培育国际物流、跨境电商等业务，打造联通中亚、南亚、欧洲等投资合作新样板、

九、公司在智慧农业方面有哪些亮点？



公司今年采用机械化移栽番茄苗面积达到了全部移栽面积的33%以上，历年机械化采收覆盖率达到100%；番茄采收机及工厂均配备了色选设备，从而降低人工成本；今年公司也成立了智慧农业公司，后续计划在智能化、无人化田间管理方面加大投入力度，实现降低原料成本目标。

十、公司发展规划，未来发展前景，当前市场经济条件下的经营状况？

发展规划方面，公司聚焦农业产业化发展的主责主业，力争做优做强做大兵团“红色产业”；鉴于国内新一代市场消费者的消费观念转变，加工农产品得到消费者的高度认可，公司未来发展的市场前景较为广阔，公司将逐步推出精深加工的优质产品，抢占市场增量缺口，带动新疆优质农产品走出去。

2023年公司生产的番茄制品始终保持成本领先的市场竞争优势。虽然国内番茄加工企业2023-2024年产量增加，国际市场价格也有下降趋势，但综合分析，公司对于近年的经营情况持有谨慎乐观的态度。

十一、目前公司在一带一路政策下有哪些战略布局？

尊敬的投资者，您好！公司产品目前主要销往西欧部分国家及地区，综合考虑相关国家及地区的地缘政治格局、市场环境及客户体量，公司国际贸易团队正在推进稳健开拓中东、西非及东盟等市场，从而降低公司经营风险，提高公司可持续经营能力和盈利能力。

十二、公司在新质生产力方面有哪些布局？

公司依托博士后工作站和新疆生产建设兵团加工番茄技术创新中心，发力推进在种质资源开发、智慧农业管理、新产品研发及生产工艺革新等方面的创新和科技驱动，推进公司内部“去能人化、建系统化；去经验化、建标准化；去人工化、建数字化”的管理变革，以“新管理、新技术、新业态、新动能”，促进传统番茄加工产业向农业产业化全面转型升级。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明

不涉及

活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可以作为附件）	无
-----------------------------------	---

中基健康产业股份有限公司董事会
2024年6月3日
穆德里巴
董事会

