

金健米业股份有限公司

2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会会议纪要

为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2022 年度暨 2023 年第一季度的经营成果、财务状况，进一步增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司于 2023 年 5 月 30 日（星期二）下午 15:00-16:30 举行 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会。本次说明会召开情况具体如下：

一、本次说明会召开基本情况

1、**召开时间：**2023 年 5 月 30 日（星期二）下午 15:00-16:30

2、**召开地点：**上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）、价值在线（www.ir-online.cn）

3、**召开方式：**视频录播和网络互动

4、**公司参与人员：**董事长苏臻先生、独立董事凌志雄先生、财务总监李军先生、董事会秘书胡靖女士出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

二、本次说明会投资者提问及公司答复情况

（一）投资者在上海证券交易所上证路演中心平台的提问及公司答复情况：

问题 1：公司去年亏损那么多，今年一季度盈利了？原因是什么？

回复：感谢您对公司的关注。公司 2023 年度一季度归属于上市公司股东的净利润为 991.86 万元，同比上期扭亏为盈，主要是报告期内公司销售费用等期间费用同比减少，以及政府补助收益同比增加所致。

问题 2：公司 2023 年一季度营业收入下降的主要原因是什么？有没有想办法提升销量？

回复：感谢您对公司的关注。公司 2023 年一季度营业收入下降的主要原因是，为加强资金风险控制，贸易板块的收入随之减少，从而导致公司 2023 年一季度营业收入减少。

2023 年，公司将持续深化营销变革，随时关注市场变化，及时创新营销模式，积极发挥销售渠道在扩大市场中的重要作用。一是做好营销资源的整合。内部加强各产业的营销特渠共享，外部加强与各战略合作伙伴的渠道协同，实现内外的优势互补资源共享。同时，大幅缩减低效市场的投入资金，有效配置业务资源，重点发展高效市场。二是高度关注实体渠道发展趋势。核心市场要树立渠道标杆，空白及薄弱市场要打造样板市场，强力推进相邻省份市场的崛起。三是集中资源大力开发餐团、团购、私域等新兴盈利性、增长性渠道，进一步丰富公司产品的销售路径，迎来新的发展机遇。

问题 3：公司最近半年一直在吸收合并、注销子公司，公司经营出现了什么重大变故嘛？

回复：感谢您对公司的关注。目前，公司生产经营一切正常。公司部分全资子公司之间进行吸收合并，主要是为了构建更加适应公司发展的经营管理组织架构，提升经营决策效率，降低运营成本。同时，公司对部分盈利状况不佳的子公司进行注销，主要是清退低效无效资产，优化资源配置，集中资源发展粮油主业。

问题 4：公司主业是做大米的，有没有大米的副食产品，比如米糕米饼？

回复：感谢您对公司的关注。目前，公司主要从事国内粮油产品的生产与销售，主要产品有大米、面条、植物油、牛奶等，暂无您所提及的相关产品。

（二）投资者在价值在线平台的提问及公司答复情况：

问题 1：请问贵公司是否有针对员工的持股激励？

回复：感谢您对公司的关注。公司暂时未针对员工进行股权激励。

问题 2：22 年亏损的原因是什么？未来如何实现盈利？

回复：感谢您对公司的关注。公司 2022 年度亏损的主要原因是：各类原材料采购成本普遍上涨，而公司产品的市场销售价格未能实现

同步上涨，销售毛利率下降，毛利额同比减少，从而导致亏损。公司下一步，主要采取以下措施来提升公司的高质量发展：一是坚持全面协同发展。根据公司日常经营情况，着力打造“财务”、“贸易”、“生产”、“营销”四个中心，做到上下协同创造效率、内外协同创造效益，确保公司发展“一盘棋”，凝聚发展动力，集聚产业合力，切实推进各产业高质量发展。二是大力推进产业发展。将积极转变发展思路，从做产品转向做产业，大力推进集原料进口、本地收购、加工、物流、销售于一体的“全产业链发展”，构建稳定的盈利模式，提升抗风险能力。三是持续深化营销变革。随时关注市场变化，及时创新营销模式，积极发挥销售渠道在扩大市场中的重要作用。重点做好营销资源的整合、内部加强各产业的营销特渠共享，外部加强与各战略合作伙伴的渠道协同，实现内外的优势互补资源共享等。四是集中打造核心产品。大力推进现有产品线的梳理与优化，聚焦资源打造核心单品，进一步提升产品品质，增强市场竞争力，赋能人民群众美好生活，切实守护好人民群众的“米袋子”、“油罐子”。

问题 3：凌总，您如何看待公司未来的发展？

回复：感谢您对公司的关注。公司将聚焦主业，把控公司战略发展方向，同时紧跟行业宏观政策动向，按照既定的经营目标和发展方向，进一步优化管理体制和机制，强化品牌运营，全力构建集原料进口、本地收购、加工、物流、销售于一体的“全产业链发展”，推动全面协同发展，做到上下协同创造效率、内外协同创造效益，确保公司发展“一盘棋”，凝聚发展动力，集聚产业合力，切实推进经营计划的落地执行和各产业高质量发展。

问题 4：公司如何应对原材料价格上涨带来的风险？

回复：感谢您对公司的关注。公司制定了规范的大宗原辅材料采购工作流程，各相关产业均设立了专门部门及专业人员，积极拓展采购渠道，按照“合理库存、滚动采购”的原则，在确保质量的基础上，尽可能降低采购成本。公司也会持续关注稻谷、小麦、菜籽油、豆油等价格的走势，及时调整应对措施，合理控制成本，防控经营风险。

问题 5：目前就奶制品的毛利比较可观，公司未来在这产品线上如何布局？

回复：感谢您对公司的关注。公司奶制品销售市场将以湖南省市场为主，延伸至周边的湖北、江西等省份，在销售区域内重点推广销售低温牛奶产品，特别是谷物类酸奶，辅以常温牛奶产品销售。

问题 6：报告期内新增了哪些特渠渠道？

回复：感谢您对公司的关注。公司在报告期内加大了团购特渠开发，拓宽了销售平台，重点开发了湖南省建行、湖南省农行及湖南银行等金融系统客户。

问题 7：电商模式的营收同比减少 43.66%，毛利率又低，公司在这一块上如何打算？

回复：感谢您对公司的关注。公司将继续强化与兴盛优选、美团优选、多多买菜等平台的合作，推动新零售业务的进一步拓展。同时继续与天猫、京东、拼多多等传统电商销售平台开展合作，积极探索抖音直播电商、小红书等新媒体销售方式，提升线上销售规模。

金健米业股份有限公司

2023 年 5 月 30 日