证券代码：002216 证券简称：三全食品

**三全食品股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国泰君安:张思韡；国金证券：卢周伟；盘京投资：董博；中银国际：刘航；中国人寿养老保险：徐昊、邹心勇；长城证券：康彬；中信证券：顾训丁；广发证券：陈涛；博时基金：宋星琦；交银施罗德：张龙、王少成；星石投资：张海涛；光证资管：曾炳祥；建信基金：吴尚伟；山西证券：姜禄彦；西部证券：郭亦骏；国投瑞银：吉莉；华创证券：方振；华商基金：高大亮；华泰证券：张墨；上海蠡惠投资：陶世奇；弘毅远方基金：王兴伟；新时代证券：王萌；湘财基金：刘争争；中泰证券：赵雯；涌峰投资：陈牧迪；呈瑞投资：毛琳；新华养老保险：卢珊；鼎萨投资：易沛琪；长盛基金：郝征；兴业基金：张诗悦；太平养老保险：赵莹；光大保德信基金：唐钰蔚；中信证券：史册；海通证券：程碧升；银河基金：施文琪；国寿安保基金：王韫涵；华泰资产：宫衍海；聚盛基金：魏冰洁；中信证券：罗翔；新华基金：张欢；财通证券：毕晓静；财富证券：张昕奕；西南证券：朱会振；安信证券：苏铖；上海彤源投资：杨霞；中金资管：钱頔玥 |
| **时间** | 2019年11月07日下午15:30点—16:30点 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长：陈南  董事会秘书：李鸿凯  财务总监：李娜  证券事务代表:徐晓 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、问：公司近期经营方面采取的措施？  答：一是通过调整产品结构，降低生产经营成本；二是优化内部管理，提高运行效率；三是调整零售市场价格，传导成本的上涨信息；四是深耕渠道管理，提升市场费用使用效率，继续提高产品竞争力和市场占有率。  2、问：公司零售方面的发展情况,现在的份额如何？  答：公司是全国最大的速冻食品生产企业，中国速冻食品行业的开创者和领导者。公司依托产品、品牌、渠道的优势，已成为全国最大的速冻食品生产企业，市场占有率连续多年位居行业第一。零售市场方面，公司不断加大产品的深化与创新、加快渠道的深耕与优化，拓宽新零售、便利店、电商、团购等业务的合作，扩大了零售业务的发展空间，同时强化价值链的稳定，费用的管控。  3、问：简单介绍一下公司餐饮方面发展的情况？  答：公司在餐饮市场方面，基于公司自身的产品研发、生产及采购规模化能力、质量管控与冷链配送平台，为连锁餐饮提供一站式标准化及个性化产品的食材供应服务，其销售模式为 “直营+经销覆盖”，主要深耕快餐、火锅、团餐渠道场景，不但与多家知名餐饮连锁品牌及大客户形成深度合作而且已构建出服务于全国餐饮的食材经销服务网络。  4、问：公司餐饮增速如何？  答：目前餐饮市场一直处于良好的增速态势，公司将继续进一步挖掘潜力。利润方面虽近期受到原料肉成本上涨的影响，但公司已采取一系列措施，不断挖掘素类产品与非肉类产品的产品空间，通过品类结构及产品成本的优化降低肉类成本上涨带来的盈利压力，业绩稳步上升。  5、问：公司餐饮目前较大的单品有哪些？餐饮市场未来渠道、产品上的发展目标是什么?  答：目前餐饮的主要单品为油条、蒸饺、包子、油炸糯米点心，公司将不断创新技术，为消费者提供高品质的产品和服务。公司将进一步深耕渠道，加强餐饮百强的连锁系统直营渗透，构建中心城市垂直的专业餐饮经销商体系,同时不断提高公司的创新能力，丰富产品种类，释放公司的品牌+产能+规模化优势。  6、问：公司在餐饮市场的份额如何？  答：公司为面对竞争激烈、日益成熟的餐饮市场，成立了餐饮事业部，加大餐饮在团餐、社会早餐、优质品牌客户等的合作，在今后的发展中公司将继续秉承以市场为导向，产品创新为依托，质量为本的原则，进一步提高产品的市场占有率。  7、 目前产能能否支撑餐饮的增长？  答：公司拥有现代化先进的厂房设施，生产能力和装备水平均处于国内领先地位。公司生产基地根据市场需求产能逐步提升，同时优化自身的主力品类，并对头部品类的生产效率进行革新，保证公司产品短期内完成生产并迅速推广到全国各地的终端市场。  8、问：公司鲜食目前较大的单品有哪些；与哪些企业合作？  答：鲜食业务目前主要聚焦为国内领先的零售餐饮客户提供高效的商品和服务，目前核心品类为米类(便当、饭团、寿司等)，调理面，轻食（沙拉三明治），中式料理等。合作企业有711，全家，便利蜂，瑞幸咖啡等零售客户，以及海底捞、谷田稻香等餐饮客户。  9、问：公司最主要的优势有哪些？未来还会发展哪方面的特长？  答：公司一直致力于速冻主业的发展，始终站在中国速冻食品美味、健康领域的前沿，无论从规模还是实力都成为了速冻食品行业的龙头。公司始终坚持科技创新战略，积极提升企业自主创新能力。聚集创新资源、营造创新环境、健全创新体系，鼓励科研人员进行自我学习，了解科技发展新动态。同时，加快推进科技创新载体平台建设，推进与知名高校、科研院所的深度合作，积极承接国家、省、市等科研课题，成为行业升级的领军企业。  10、问：公司如何应对原材料成本上涨的压力？  答：公司通过优化内部管理，降低生产经营成本，在主动消化吸收成本上涨的基础上适时合理调整产品价格，以降低原材料价格波动影响。  11、问：公司有无品牌管理的计划？  答：公司历来将品牌作为企业核心竞争力之一，历来十分重视品牌效应，重视品牌在行业中和消费者心目中的口碑。公司成立了品牌管理部和品牌推广部，其他部门也积极服务于维护品牌核心利益，并且有品牌管理的制度、规则和规划，核心都是为了维护良好的品牌影响力，从目前来看，公司已经成为行业内的标杆企业之一，品牌影响力不断提升，“三全”及其他子品牌在消费者心目中形成了非常高的知名度和美誉度。我们会一如既往，加强品牌建设。  12、问：速冻行业的现状如何？  答：近几年速冻食品集中的程度比较明显。未来，中国速冻食品品类将更大，速冻不是一个单一的产品，涵盖面将越来越广，除了主食以外，还会有辅食。公司将不断通过品类增加来扩充市场容量。  13、问：公司的研发能力怎么样？  答：在科研方面，公司始终坚持科技创新战略，持续加大科研投入，近几年先后承担“国家和省市各级科研项目20余项。在产品结构方面，根据市场需求快速变化的特点，公司及时调整产品结构：重点推出了高端产品“私厨水饺”；开发了针对符合儿童饮食习惯和营养需求的 “儿童水饺、儿童面点、儿童云吞、炫彩汤圆系列产品”，市场反应良好；研制了定位于上班族市场的“鲜食”系列产品；推出了符合餐饮市场需要的小油条、芝麻球、手抓饼等传统食品，以及牛排、披萨等西式产品。多项产品获得 “方便食品行业创新产品奖”。  14、问：公司近期推出的新品主要有哪些？  答：公司在产品创新的道路上从未停止过步伐，2019年内公司先后推出私厨“超级海鲜”水饺、“帕尼尼”意式系列早餐、麻辣小龙虾、常温红烧牛肉自热与微波拉面等20多个系列70多个口味新品，市场反响良好，赢得了消费者的普遍信赖和认可。  15、问：公司对未来股价的预期价格是多少？  答：公司股价在二级市场上的表现受多方因素影响，所以公司暂不能对未来股价进行预期，但公司历来注重投资者利益回报，公司将一如既往创新产品，不断提高市场占有率，公司管理层会勤勉尽责，提升公司业绩，以期最大限度回报投资者。  16、问：公司接下来的发展目标是什么？  答：公司近几年以来一直把满足消费者需求，为消费者提供多样化产品及加大市场占有率、行业地位作为主要的战略目标，下一步将紧紧围绕公司这一发展方针和目标，不断完善和深化渠道网络，推进品牌战略，加大新产品研发力度，强化食品安全监控，优化内部管理，控制成本费用等手段，不断提升市场占有率和市场竞争力，使公司继续保持行业龙头地位。  17、问：关注到公司本次股权激励即将结束，公司在之后是否会再考虑做股权激励？  答：公司会不断通过各种模式激励内部团队，激发人员的工作积极性。  18、问：公司的研发投入主要是什么内容？  答：公司研发投入主要包括：试验设备设施投入、新产品市场调研支出、研发人员薪酬、新产品开发试验用原料等。公司各项研发投入有利于公司核心竞争力的提升。公司围绕家庭餐桌和社会餐饮的定位，不断创新产品。  19、问：公司生产基地的产能如何？  答：目前公司在郑州、成都、天津、太仓、佛山等地建有生产基地，生产能力和装备水平均处于国内领导地位，各个生产基地的产能公司将根据市场的需求合理安排部署。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年11月07日 |