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：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 平安基金：李化松；鹏华基金：张华恩、孟博；银华基金：孙昊天、周晶；交银施罗德基金：张龙；国寿安保基金：王韫涵；博时基金：宋星琦；国海富兰克林基金：杨富麟；景林资产：郑卉妤、高翔；千禾资本： 魏维楠；观富资产：王达；上海磐信投资：张弛；金信基金：许炯东；兴业证券：廖辰轩；西藏趣合投资：纪双陆；长江证券：万牧原、董思远；中信证券：厉多伊；兴全基金：王志强；平安基金：区少萍；方正证券：刘健、刘洁铭；津圆资产：陈志文；南土资产：范国彬；民生加银基金：李德宝；中金公司：吕若晨、王亦沁、林婧婷。 |
| **时间** | 2020年1月3日下午13:00点—14:30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 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、问：公司为什么与7-Eleven合作？答：运营区域便利店系统，可以帮助公司深度了解快速增长的便利店渠道及客户特性，抓住未来消费升级中比重越来越大的短保、即食产品的发展趋势，为企业品类拓展和产品开发提供一手资料和指导方向，同时，打造创新产品的展示平台。公司的综合制造能力与7-Eleven的便利店运营管理能力相结合，可以助力公司新业务的延伸拓展。7-Eleven经营体系非常健全，可以从门店开发、门店运营、商品管理、鲜食研发及物流配送等方面与公司相互协同。同时双方也将不断深化在全国供应链方面的合作关系。2、问：区域便利店业务是否影响公司在鲜食供应链方面的发展？答：在鲜食供应链领域，公司进行了一定时间的探索与尝试，一直增速较快，但仍需要提升增长质量和市场规模，强化与经营理念一致的核心客户的深度合作。公司在河南省开展7-Eleven便利店业务，是基于公司对便利店业态以及郑州作为国家中心城市的长期看好，通过便利店业务，会进一步推动鲜食供应链方面的发展，助力鲜食供应链业务的品类结构调整、技术能力积累、合作渠道扩容。3、问：公司与便利店合作需要重新布局生产基地吗？答：我们提前在全国的主要一线城市附近布局了兼容性的综合生产基地，这些基地都已经投入速冻食品的生产且留有新增产能的储备。未来公司将依托在各城市群提前布局的综合生产基地，实现大城市群鲜食供应链的全覆盖。4、问：鲜食业务的行业占比有多大？答：鲜食是指一种以冷藏为主要保存手段的调理食品, 鲜食与速冻对应不同场景的消费需求，速冻是家庭备餐，鲜食是类餐饮的即食食品。从全球范围看，以欧美、日本为主的发达国家在调理食品的结构上，鲜食占比较大，但是在中国,由于保质期短，在流通和销售中损耗大，渠道经营难度高，产品品类刚刚起步等原因，鲜食的占比还比较低。5、问：如何看待餐饮的竞争？答：目前国内餐饮市场巨大。企业的品牌化、连锁化、区域性快餐化趋势加速，现阶段速冻半成品在餐饮后厨的应用仍然较少，主要是产品的定位与设计是否精准满足餐饮的需求、速冻概念渗透不足等问题，公司作为行业的领军者，将进一步扩大速冻产品在餐饮业内的大盘。6、问：公司将如何改善商超的净利率？答：公司将通过不断升级产品优化结构，积极拓展餐饮渠道，提升市场费用效率等策略促使经营效益稳步提升。7、问：公司产品的优势有哪些？答：一是品牌优势。三全深耕速冻食品零售渠道二十余年，公司品牌在消费者心中树立了良好的口碑和企业形象，赢得了消费者的普遍信赖和认可，拥有了庞大的具有相当品牌忠诚度的顾客，市场份额多年位居行业第一。二是研发优势。公司研发中心在食品尤其是速冻食品研发创新和检验检测领域处于行业领先地位，形成了产、学、研一体的研发体系和强大的新产品研发能力，不断创新技术，为消费者提供高品质的产品和服务。三是基地布局优势。公司提前在全国的主要一线城市附近布局了兼容性的综合生产基地，这些基地都已经投入速冻食品的生产且留有新增产能的储备，生产能力和装备水平均处于国内领先地位，全国化的产能布局可以使得公司就近生产与运输，降低物流成本，提升流通效率等。8、问：公司内部机制有何变化？答：公司进行了组织架构、研发创新和激励机制调整等一系列变革，大致为以产品经理为中心，员工收益直接与损益挂钩，构造生产-产品-渠道间完全“市场化”环境。加大员工挖掘市场潜在需求、推广新品的积极性，组织效率得到大幅提升。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年1月3日 |