**证券代码：000860 证券简称：顺鑫农业**

**北京顺鑫农业股份有限公司**

**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 （） |
| **参与单位**  **名称及人员姓名** | 兴业基金 张诗悦；诺德基金 朱红；长信基金 王祺；泰达宏利 冀楠；富安达基金 王凯；中海基金 郝杰；广发自营 石颖；中欧基金 成雨轩；交银施罗德 张程；万家基金 王琴；太平洋证券 程志峰、李鑫鑫、申文雯、黄付生；招商基金上海 付斌、王景、孙恒业；长城基金 余欢、艾抒皓；易方达上海 吴科春；天弘基金 张婧；融通基金 吴书；广发基金 谢譞璇；国投瑞银 吴默村、周宏成；博时基金 王增财、宋星琦；国寿养老 徐昊；国寿资产 王礼彬；浙商基金 景徽；中银国际资管 刘航；中信保诚基金 管嘉琪；银华基金 韩天鸿、王斌、苏静然、周书；宝盈基金 肖肖；中银基金 陈哲；汐泰投资 程浩然；安邦投研 陈静；大成基金 刘旭；国联安基金 王剑；华安基金 王旭冉；新华基金 付伟、王永明；中邮基金 綦征；银河基金 陈伯祯；易方达 王元春；民生加银 李德宝；国泰基金 饶玉涵、胡运昶；浙商基金 贾腾；南方基金 林朝雄；建信基金 王麟锴；中欧基金 金媛媛 |
| **时 间** | 2020年10月30日下午16:00-17:00 |
| **地 点** | 顺鑫国际商务中心14层会议室 |
| **上市公司**  **接待人员姓名** | 总经理、董事会秘书 安元芝；证券事务代表 张骁勇；财务部经理 卢珊； |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 会议开始先对公司三季度整体经营情况做了介绍：  截止2020年9月30日，公司实现销售收入124.19亿，同比增长13.57亿元，增幅12.27%；实现净利润4.4亿元，同比减少2.2亿元，降幅33.8%。利润的下降，一方面是因为地产业务增亏，另一方面是受疫情影响，白酒业绩有所下滑以及三季度确认的销售费用较多导致。  分业务看：  白酒业务第三季度营收同比和毛利率环比都略有改善，呈现向好的发展态势。肉食品业务，受益于猪价的高企，1-9月份收入同比增长50%多，相比半年报增速有所收窄，但全年看在行业景气背景下，肉食品业务收入利润业绩可期。地产业务前三季度由于不能利息资本化，亏损同比有所扩大。  交流环节的主要问题有：  **问：三季度的销售费用增幅较大的原因？**  答：上半年受疫情影响，7月份疫情好转后，集中投放或确认了销售费用，但1-9月份销售费用同比是基本持平的。  **问：疫情是否对行业的格局有影响，是否有小企业生存困难逐步退出，牛栏山作为光瓶酒龙头，怎么去进一步拓展市场？**  答：白酒行业发展的趋势一定是强者恒强，行业集中程度不断加强的，有品牌力，有过硬产品的厂家才能做成百年企业，竞争过程中一定会有不断有淘汰和兼并，这次疫情只是加速了这个过程，经过疫情后，马太效应会愈加显现。打铁还需自身硬，作为民酒的牛栏山，继续关注如何最大程度的满足最广大消费群体多元化、多层次的消费需求，酿造品质优良、品牌温暖、消费者普遍认同的好酒，强化终端建设  管理，进一步深化全国化市场布局，力争做民酒中的名酒。  **问：白酒业务下一步的展望？**  公司白酒业务从打造三大战略区、培育“1+4+N”样板市场、探索数字化营销三个方面入手，推进牛酒高质量发展。一是打造京津冀、长三角、珠三角三大战略区；二是重点培育以北京为中心，以初具样板模式的南京、长春、东莞、苏州为多核，以未来多个外埠样板市场为多点的“一心多核多点”的标准化、规范化的样板市场；三是线上线下多措并举，将线上数字化营销与线下体验式营销有机结合，满足消费者对于感知和体验的情感诉求，给数字化增添温度，沉淀品牌粉丝基数。  **问：今年肉食品业务整体经营情况？**  答：目前生猪价格虽然出现一定下滑，但是依旧在高位，养殖板块经过去年9月和10月的补栏，今年生猪出栏量有望增多，会促进养殖板块利润的提升，而屠宰和生鲜业务，受毛猪价格高企影响，短时间内还处于亏损状态。整体来看，公司作为全产业链布局的企业，收益行业景气影响，收入利润会好于去年同期水平。  **问：公司地产业务经营情况及后续规划是怎样的？**  答：公司的地产业务还是坚持寻求整体剥离和积极去化双管齐下，今年以来加大了去化的力度，海南项目基本清盘，山东的土地也在积极进行出售洽谈，北京和包头项目相比去年，签约房屋套数增幅也很大。总得来讲，地产收缩和退出的力度会进一步加大。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日 期** | 2020年10月30日 |