**道道全粮油股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

证券代码：002852 证券简称：道道全

编号：2020-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中信证券 朱欣頔  银泰投资 欧阳倩  财信资产 贺美琪  新华基金 王 浩  万泰华瑞 刘志刚  诺安基金 耿 诺  大象投资 邬丹妮  中信期货 彭述思  明达资产 胡瑞阳  明达资产 葛浩青  兴业全球 薛怡然  千合资本 魏维楠  固禾资本 纪双陆  煜德投资 程 跃  中信另类 罗 啦  日兴资管 陈 顺  新华养老 卢 珊  WT Capital 唐商恩 |
| **时间** | 2020年10月28日15:00-17:30 |
| **地点** | 网络 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长刘建军先生、营销总监张军先生、董事会秘书谢细波先生、财务总监邓凯女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 一、董事长刘建军先生、董事会秘书谢细波先生做公司的基本情况介绍。  二、投资者主要问题：    **1、公司的三个募投项目，预计都能什么时候完工投产，产生经济效益？**  回复：岳阳二期和茂名的初榨计划都是在年底完工，靖江二期稍后一点，预计2021年初完工，因验收以及办理资质问题，预计项目2021年一季度能投产，二季度产生经济效益。  **2、公司如何保障持续稳定发展以及应对品牌竞争？**  回复：公司能在激烈的品牌竞争中生存下来，并保持持续稳定快速的增长，成为细分品类头部企业，说明市场给予了企业发展的机会。消费者本身有差异化的需求，另行业竞争不仅仅是一线品牌之间的竞争，还有取代落后产能、小作坊甚至小品牌的竞争。公司已经是细分品类菜籽油类头部企业，具有一定竞争优势。  **3、公司未来发展面临的困难是什么？主要风险是什么？**  回复：企业要持续稳定的发展，主要还是技术研发能力。包括新技术的研发、新加工技术的研发、新产品的开发。比如将来能不能针对不同的消费群体(老年人、小孩、孕妇等）提供针对性的产品。  公司作为食用油加工企业，面临的风险不是来自于市场，而是来自于安全，产品质量安全。公司一直强调质量第一、安全第一，市场的风险是可控的，而产品一旦出现安全问题，那对公司的影响是不可估量的。  **4、公司是否有向其他品类油扩张、或者向调味品等其他产品扩张的计划？**  回复：目前公司的目标还是力争菜油领先地位，后续不排除往全品类油发展的可能。  **5、整个食用油行业是否存在产能过剩，或者结构不合理？**  回复：食用油行业早已产能过剩，行业发展趋势为新的产能淘汰旧的产能，往头部企业、往品牌聚集。食用油每年的增长幅度为5%左右，但大豆油、调和油呈下降趋势，而菜油、橄榄油等品类油品呈上升趋势。未来企业之间的竞争是已有市场存量的竞争，而不是增量的竞争。  **6、公司对茶油有什么品牌规划？怎么树立茶油品牌？**  回复：茶油的价格与菜油的价格相差巨大，消费者对茶油的营养价值是非常认可的，但是市场信任度还需要提升。公司未来会推出新的茶油品牌，虽然前期可能会存在一定的困难，但是只要产品质量好、企业讲诚信，再加上好的推广和传播，相信困难都会克服。     1. **公司产品毛利率较低的原因是什么？公司三季度营业收入增幅较大，但是净利润比去年下降，原因是什么？**   回复：正常来说，公司产品的毛利率能保持10%-15%，近两年因国际贸易关系的影响，原材料市场价格波动较大，公司产品毛利率有所下降。公司产品虽然有提价，但是产品价格变动总是要慢于原料市场的价格变动。截止今年三季度，公司原材料成本上升约30%，公司产品销售价格上涨仅15%左右。   1. **公司明年的市场拓展有什么计划？**   回复：一是传统渠道维持稳定的增长，二是加大KA卖场、新零售等渠道的拓展。一二线城市的消费者基本通过KA卖场消费，公司目前的销售渠道还是主要在传统的经销商渠道，一二线城市是公司的薄弱环节，随着明年岳阳二期规划的茶油、高油酸菜油等高品质、高附加值的油品推出，公司新成立的营销公司将以这些产品向一二线城市渗透，并带动传统渠道的销售。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年10月28日 |