

证券代码：300999

证券简称：金龙鱼

编号：202002

## 益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	81家机构，详见附件清单
时间	2020年12月15日、2020年12月16日、2020年12月18日、2020年12月24日
地点	上海市浦东新区博成路1379号金龙鱼大厦 上海市浦东新区高东路118号
上市公司接待人员姓名	公司董事长郭孔丰先生（部分场次）； 董事潘锡源先生（部分场次）； 董事、总裁穆彦魁先生（部分场次）； 董事、副总裁牛余新先生（部分场次）； 董事、财务总监陆玟妤女士； 董事会秘书洪美玲女士； 集团消费品渠道事业部、包装油事业部、调味品事业部总监陈波先生（部分场次）； 证券事务代表田元智先生； 控股子公司上海嘉里食品工业有限公司总经理刘敬东先生（部分场次）
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司董事长、总裁及董秘介绍公司情况</b></p> <p>益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司（以下简称“公司”）是国内最大的农产品和食品加工企业之一，主营厨房食品、饲料原料及油脂科技产品。2020年1-9月，公司实现营业收入1,400亿元，归母净利润为51亿元，整体经营业绩较上年同期实现较大增长。</p> <p>公司刚起步时，在沿海建立工厂，加工进口的原料为主，后来逐步往内地发展，开展小麦、大米等业务。截止2019年底，公司在全国拥有65个已投产的生产基地，生产基地多临近原材料产地、港口、铁路或终端市场，有利于降低生产成本，保证产品质量。遍布全国的生产网络布局，不仅可以使得公司在全国范围内统筹及协调生产，降低物流成本，同时也可以针对各地消费需求偏好，给消费者及时、快速地提供更新鲜，更符合本地化口味的优质产品。</p>

另外，食品安全是食品行业的重中之重，同时，国家对环保以及安全生产的要求越来越严格，更要求企业具备有严格的生产和食品安全管理体系，这也是公司采用自建工厂重资产模式的原因之一。

公司刚进入油籽压榨和包装油业务时，毛利率比现在高，随着市场竞争加剧，行业毛利率逐步下降。由于公司产品优质，销量不断增加，在成本方面持续降本增效，所以即使毛利率低，整体利润也会令人满意的。未来公司业务运作进一步扩张，公司的吨均生产、储运及营销费用都有进一步下降的空间，利润仍然可以增加。除此之外，公司现有的米面油平台是一个很好的载体，可以推广更高端的优质新产品，这些将有助于提升公司的盈利能力，所以我们对未来整体经营情况仍比较乐观。对公司而言，量大利薄的生意会是一个较高的竞争壁垒，可以减少其他潜在竞争者进入行业。

基于消费升级以及消费者的健康意识不断提升，未来公司将持续推广现有的高端产品及推出更多优质新产品，持续进行产品结构升级。另外，对于油籽压榨和食用油业务，原材料占成本较大比重，原材料价格的波动会导致损益的波动。对于公司而言，发展原材料价格波动较小，利润能稳步增长的业务是有利的，例如水稻和小麦加工业务。公司在米、面领域有很大的成长空间。目前米、面行业较为分散，从行业发展历史来看，米、面行业未来也会逐步向若干头部企业集中，公司正在持续投资米、面产能，预计未来几年米、面业务增长会比较快。

公司开展新业务的策略是围绕现有业务上下游有互补性的业务展开，现有项目能帮助新项目的发展，新项目做成功也会协助现有项目做得更好。随着国家的经济发展、人民生活水平的提高，以及餐饮市场标准化的需求，预计未来中央厨房行业的市场规模也将持续增长。从长期看，中央厨房项目是往下游产业链延伸的良好平台，公司生产基地遍布全国很多地方，为中央厨房的建立提供了基础优势。

中央厨房的基本模式是，公司计划依托现有生产基地，建立综合性的食品安全生产园区，在园区实现产品仓储、实验研发、物流运输、销售渠道等资源共享。公司现有工厂的米、面、油等原料可以及时配送至中央厨房，减少运输环节，节省包装成本；同时可以引进产业链上下游的相关企业，打造中央厨房生态体系，中央厨房产品将涵盖营养餐、便当、餐饮等餐食类产品。

公司非常重视研发，坚持研发引领先进消费理念，会持续研发创新适合中国市场的新产品，不断推出例如零反式脂肪酸油、含 51% 荞麦含量的荞麦挂面、古法小榨花生油、外婆乡小榨菜籽油等更健康、更具独特风味的优质产品。同时，公司模拟终端客户的消费场景，提供“优质产品+增值服务”的一揽子粮油产品解决方案，通过公司建立的烘焙中心，烹饪学院，提供专业化定制化的服务，创新研究如何利用合适的原料以及应用方法开发更优质美味的产品，在向客户销售产品的同时为客户提供产品使用方法的服务，增加客户的粘性。

公司相信未来中国的食品市场潜力巨大，中国粮油产品整体市场规模将持续保持稳步增长。基于自身发展规划，公司将持续专注于食品及农产品相关的业务。同时，粮油行业关系国计民生，公司认为业务要取得成功，所做的事情一定要利国利民，必须坚持以合理的价格

提供安全、营养、健康、美味的优质产品为己任。

## 二、Q&A

### 1. 公司想成为什么样的企业？

答：公司致力于成为中国最大的综合性农产品及食品公司之一，将不断拓展产业布局的深度和广度，以更有竞争力的成本和先进的研发技术，通过完善的营销网络，打造强大的品牌影响力，为消费者提供更多元化、更安全、营养、健康、美味的优质产品。

### 2. 公司的产品在市场上是成本竞争还是差异化竞争？

答：公司产品矩阵涵盖了高端、中端、大众的产品。我们的高端产品具有差异化属性，以食用油为例，1:1:1 黄金比例调和油、胡姬花古法小榨花生油、外婆乡菜籽油、稻米油，再到最近推出的零反式脂肪酸系列油，相对市面上其他产品来说更具特色；对于大众产品，公司是以具有竞争力的成本生产优质产品。

### 3. 从尼尔森对全国小包装食用油现代渠道市场的零售研究数据，公司2019年份额下滑原因？

答：随着国内经济发展，消费者对安全、健康、美味产品的追求提高，公司也积极拥抱消费升级的行业发展趋势，主动调整产品结构，适当放弃了部分贸易型产品的份额，在策略上向中高端产品倾斜。从公司近几年的盈利情况可以看出公司的策略是成功有效的。

### 4. 公司发展大米、面粉业务的优势？

答：公司发展大米、面粉业务的优势贯穿于原材料采购、生产加工、营销渠道、品牌价值的整条产业链。

从采购方面看，公司在优质原料产地布局了多个生产加工企业，可以收购当地新鲜优质的水稻、小麦原料，同时综合企业群的规模效益使得公司可以在企业群内共用先进的仓储设备，共用采购团队负责采购水稻、小麦等多种原料，降低采购成本。

从生产方面看，公司遍布全国的生产网络，辐射范围广，可以在全国范围内统筹及协调生产，满足客户在不同地区、不同时间的产品需求；另外，公司精深加工模式——水稻循环经济模式，基于优质原料，加工品牌化优质大米，提高溢价能力；作为主要的副产品，稻壳用来发电；稻壳灰用来提取白炭黑等高附加值产品；另一项副产品米糠用来榨取高营养价值的稻米油，可以进一步深加工为多种食品、保健品原辅料；米糠粕可以销售给饲料客户。这一模式可以充分利用水稻的价值，提升产业链的附加值，实现经济效益和社会效益最大化。这也是需要在具备规模优势基础上的模式，也比较难以被复制。

从销售方面来看，购买食用油的消费者通常也会购买面粉和小米，这使我们能够通过共用品牌和现有经销商网络来节省市场营销成本。小麦和小米加工的副产品，麸皮和米糠粕，也丰富了公司现有饲料原料如豆粕、棕榈粕等的产品结构。

从研发能力来看，公司通过研究产品，开发了各种多用途面粉，

比如饺子专用粉，糕点用小麦粉，也开发了各种健康挂面产品，比如含 51%荞麦含量的荞麦挂面、活性发酵空心挂面等，这都是基于公司研发优势，并通过烘焙学院烹饪学院的研发创新，引领先进消费理念，支持更健康的生活，提供产品转型升级的解决方案。

#### 5. 公司开展调味品业务的优势？

答：公司在餐饮渠道有较好的营销网络，餐饮客户对价格的敏感性更高，更注重性价比，他们既是我们粮油产品的重要客户，也会成为公司调味品产品的重要客户，在现有餐饮渠道，我们相信通过产品多样性、一站式配送、研发等方面带来质量、成本及服务优势将会帮助公司很好地发展调味品业务。

关于酱油，公司与中国台湾知名品牌丸庄公司合作，他们生产高品质黑豆酱油已有百年历史，通过与公司研发中心的合作，我们推出了更符合国人消费习惯的产品。另外，公司的酱油工厂建立在综合企业群内，有助于降低制造成本，我们现有的米面油销售平台也有助于公司以具有竞争力的销售成本推广产品。关于醋，我们推出的“梁汾”品牌山西陈醋采用独特的固态酿造工艺为业务切入点，公司自主研发与设计的工业化固态发酵生产线，实现全自动、全封闭生产，有口感风味稳定，卫生安全，发酵周期短等优势，并且在固态发酵醋中具有成本优势。

未来我们将会开发更多新产品，我们相信，利用公司生产、研发、销售等方面的优势，我们优质的调味品可以在市场上占据一席之地。

#### 6. 公司的直销与经销模式？

答：关于经销，经销商是公司的成长基础，很多经销商都与我们保持了长期合作，形成了良好的合作粘性。我们对经销商会有若干方面的考核，比如经营理念、资金实力、物流仓储能力、市场服务能力、团队管理能力等。同时也向经销商提供培训支持、仓储管理等方面的指导，实现互惠共赢。我们与经销商是互相帮助、共同发展的商业伙伴关系。

关于直销，随着现代卖场的发展，在中心城市、省会城市中，现代渠道发展非常快，在这些地区主要采取了直销模式。对公司来讲，可以提高合作双方效率以更好的进行生意配合，达成紧密的战略合作关系。

#### 7. 如何看待近期原材料价格的上涨？

答：最近农产品价格上涨主要是受美国、俄罗斯和乌克兰等主要农产品生产国天气较差影响。未来价格是否会持续上涨将在一定程度上取决于南美洲的天气，因为它是大豆、玉米和小麦的主要来源地之一。通常，公司的产品价格会根据原材料价格波动进行一定程度的调整，但如果我们原材料采购的好，我们可以推迟产品的涨价。

#### 8. 公司的新产品是否有新的团队来运营？

答：对于公司没有专业经验的新业务，比如酱油，我们会与在生产制

	<p>造方面具有极强技术能力的伙伴合作，并聘请专业人员来推动业务开展。</p> <p><b>9. 公司是如何激励员工的？</b></p> <p>答：公司认为企业能留住员工最主要依靠三点：第一是具有吸引力的薪资待遇，第二是为员工提供良好的发展空间，第三是和谐的工作氛围。</p> <p>我们相信我们给员工具有竞争力的薪酬，并且公司业务的不断扩张也为我们的员工提供了很多成长机会。我们也相信公司的氛围较为融洽。到目前为止，公司高级管理人员较稳定，高级管理人员流动很少。</p>
附件清单（如有）	<p>请见附件1《2020年12月15日、2020年12月16日、2020年12月18日、2020年12月24日调研活动附件之与会清单》</p> <p>请见附件2《2020年12月15日、2020年12月16日、2020年12月18日、2020年12月24日调研活动附件之演示文稿》</p>
日期	2020-12-28

## 附件 1: 2020 年 12 月 15 日、2020 年 12 月 16 日、2020 年 12 月 18 日、2020 年 12 月 24 日调研活动附件之与会清单

安信证券	光大证券	华西证券	泰旻资产
博道基金	广发证券	汇添富基金	天风证券
博颐资产	广发基金	交银施罗德	天治基金
财通基金	国海证券	开源证券	西部证券
潮望投资	国海资管	蓝墨投资	鑫元基金
淳厚基金	国华人寿	明达资产	兴业基金
大成基金	国金证券	农银汇理基金	兴业证券
德邦证券	国联安基金	诺德基金	兴银基金
东北证券	国盛证券	鹏扬基金	永赢基金
东方证券自营	国寿安保	钦沐资产	友邦保险资产
东吴基金	国泰基金	睿亿投资	煜德投资
东亚前海	国泰君安证券	睿远基金	圆信永丰基金
东证资管	国投瑞银基金	上海顶天投资	长安基金
敦和资管	国信证券	上海元泓	长江养老
枫池资产	海通证券	上投摩根基金	长江证券
复需投资	华宝基金	申万宏源证券	长江证券资管
复胜资产	华富基金	申万菱信基金	招商基金
富国基金	华泰柏瑞	太平资产	中海基金
富荣基金	华泰保险资管	泰康资产	中信保诚基金
富实资产	华泰保兴基金	泰信基金	中信建投证券
			中银基金

附件 2：2020 年 12 月 15 日、2020 年 12 月 16 日、2020 年 12 月 18 日、2020 年 12 月 24 日调研活动附件之演示文稿



益海嘉里是国内最大的农产品和食品加工企业之一  
——主营厨房食品、饲料原料及油脂科技产品



公司致力于通过合理布局高标准的综合性生产基地，持续研发创新，  
以具有竞争力的生产、销售和物流成本，向客户提供更丰富、更多元、更优质的产品组合

<p><b>1,400</b> 亿元<sup>1</sup></p> <p>2020年1-9月收入</p>	<p><b>50.90</b> 亿元<sup>1</sup></p> <p>2020年1-9月归母净利润</p>	<p><b>65</b> 个<sup>1</sup></p> <p>在全国已投产的生产基地数量</p>
<p><b>1991</b> 年</p> <p>第一瓶“金龙鱼”小包装食用油 面世，推动散装油到小包装油消 费革命</p>	<p><b>398.54</b> 亿元<sup>1</sup></p> <p>《中国500最具价值品牌》 金龙鱼品牌价值</p>	<p><b>第1</b> 名<sup>2</sup></p> <p>小包装食用油、包装面粉、 包装米市场份额排名第一</p>
<p><b>4,406</b> 家<sup>1</sup></p> <p>分布全国的经销商网络</p>	<p><b>428</b> 项<sup>1</sup></p> <p>2019年末专利数量， 其中发明专利196项</p>	<p><b>29,079</b> 名员工<sup>1</sup></p> <p>矩阵式管理模式，4大渠道平台、 10大生态平台、9大职能平台</p>



注：（1）以上数据为2020年Q1-Q3/2020年9月30日数据；（2）益海嘉里小包装食用油、包装面粉、包装米在2017年、2018年、2019年现代渠道市场份额排名均为第一。数据来源为尼尔森对中国小包装食用油市场、包装面粉、包装米的零售研究数据。

### 通过位于战略要点的综合企业群模式降低成本 ——在全国布局了广泛的生产网络



公司在全国24个省、自治区、直辖市拥有651个已投产的生产基地。  
多个生产基地临近原材料产地、港口、铁路或终端市场，降低生产成本，保证产品质量，节约运输成本



注：以上数据为2019年/2019年12月31日数据。

4

### 通过位于战略要点的综合企业群模式降低成本 ——以产业链为轴心的规模效应最大化



大型综合企业群模式覆盖全国多个战略要点



泰州  
秦皇岛  
上海  
连云港  
防城港



#### 生产优势

产业链上下游环环相扣，不断推进精深加工和副产品综合利用，使产业链附加价值显著提升

#### 物流仓储优势

一个生产基地集合产业链上下游工厂，一间工厂的产成品是另一间工厂的原材料，降低整体物流和库存成本

#### 管理优势

企业群内部基础设施共享，建立统一的能源、原辅料供应以及仓储物流体系，行政管理、后勤保障等方面统一管理

以产业链为轴心的规模效应最大化

5



### 拥有完整且全覆盖的产品品类

——零售、餐饮、食品工业、饲料原料及油脂科技




<b>食用油</b>	 <p>全品类 中高低端全覆盖 引领消费升级</p>	 <p>10L、16L和22L等规格</p>
<b>米</b>	 <p>精品 进口 原产地 生态</p>	 <p>10KG、15KG、25KG等规格</p>
<b>面粉及挂面</b>	 <p>精品 健康 家常</p>	 <p>15KG、25KG等规格</p>
<b>调味品</b>	 <p>小包装 健康 全品类</p>	 <p>5L、1.8L等规格</p>
<b>食品工业</b>	 <p>起酥油 代可可脂 烘焙油脂 营养油脂</p>	 <p>猪油 牛油 适合食品工业的食品辅料 适合食品工业的面粉产品</p>
<b>饲料原料及油脂科技产品</b>	 <p>蛋白质产品 纤维类产品 能量类产品</p>	 <p>油脂基础化学品 营养品 油脂衍生化学品 日化用品</p>

零售渠道 | 餐饮渠道

6

### 综合品牌矩阵覆盖多品类产品，核心品牌优势明显

——“金龙鱼”价值高达398.54亿元



**从始至终注重品牌维护，采取多样化品牌运作方式**

信息获取碎片化

媒体广告投放 娱乐营销 美食场景营销


文化营销 体育营销 新媒体营销

金龙鱼牵手冬奥会定义食品健康新高度

胡姬花入选非物质文化遗产

**高端品牌**

利用品牌不同侧重点精准覆盖消费者



覆盖高端、中端、大众的综合品牌矩阵

**核心品牌优势明显**

根据世界品牌实验室《中国500最具价值品牌》，金龙鱼品牌价值高达398.54亿元

根据欧睿国际2019年《Top 100 Megabrands》白皮书，金龙鱼位列全球快速消费品第21位

通过不断嫁接新产品、新品类，已从单一食用油品牌发展成为综合厨房食品品牌，产品类型覆盖食用油、大米、面粉、面条、调味品等

**中端及大众品牌**

多元化渠道和多层次品牌策略

**其他品牌**

(油脂科技及饲料品牌) 循环经济与产业链延伸

7

## 多元化的渠道网络布局，长期稳定的客户关系 ——积极拓展新零售和渠道下沉



### 全渠道销售布局

零售渠道

经销

直销

餐饮渠道

餐馆和酒店集团

食品工业及其他渠道

食品工业、面粉、饲料原料渠道



### 探索餐饮新零售模式

借助优质产品和经销商网络，通过数字化转型升级，致力于打造国内领先的餐饮供应链平台

### 全国性的经销网络和销售终端

- 拥有**超过1万名**经验丰富的销售人员
- 完善的经销管理体系和双向打通的信息系统建设
- 2019年公司经销商数量**超过4,400**家

与众多国内外知名企业建立了长期稳定的客户关系

连锁超市	酒店集团	餐饮集团	食品加工企业	日化企业	电商平台	生鲜电商	零售电商

注：以上数据为2019年12月31日数据。

## 技术领先、研发优势带来强大的新产品开发能力 ——拥有专利428项，其中发明专利196项



专利**428**项<sup>1</sup>，其中发明专利**196**项<sup>1</sup>

研发人员**317**人，70%<sup>1</sup>以上拥有硕士以上学位

与上海交通大学、江南大学、扬州大学等高校建立联合培养基地，并在多个研究项目上开展深入合作

与政府科研院所、美国油脂化学家协会、中国粮油学会、中国营养学会等机构保持着密切合作和交流



烹饪油脂

专用油脂

谷物

食品

油脂科技

粮油预研平台

生物技术预研平台

中国粮油学会科学技术奖特、一、二等奖

中国营养学会科学技术奖二、三等奖、营养促进贡献奖

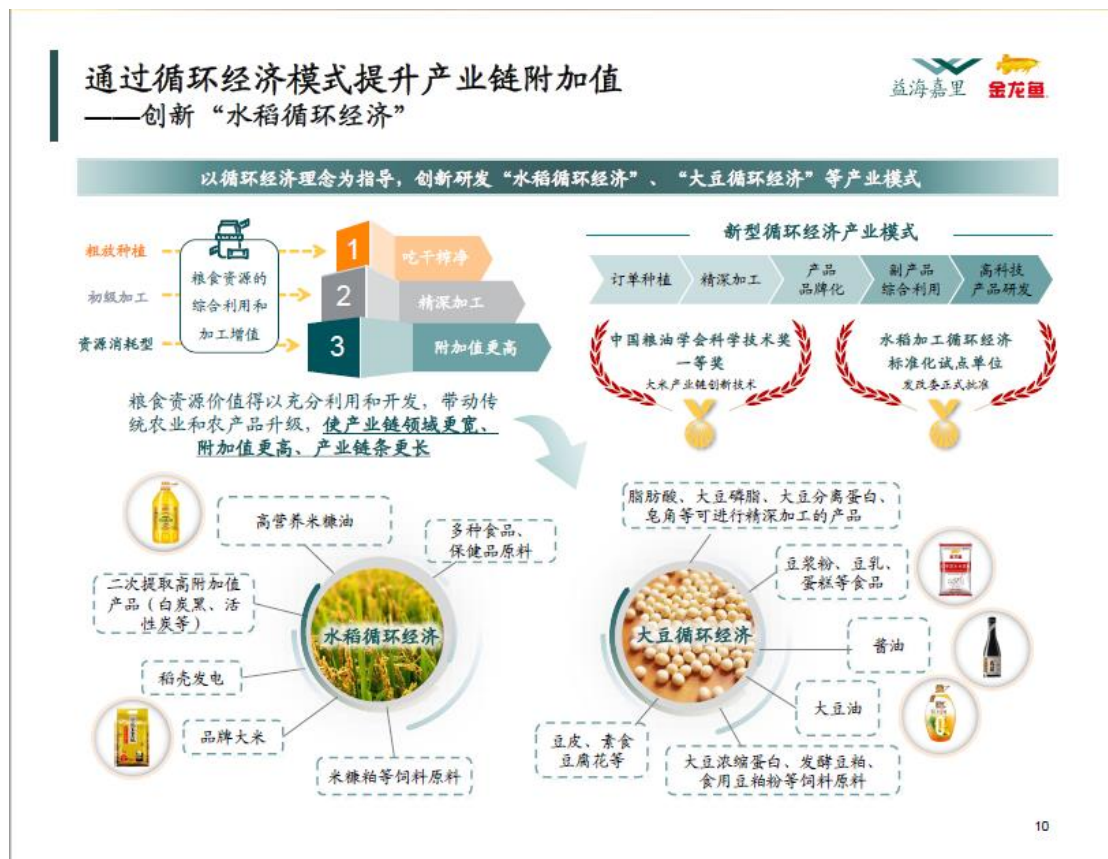
上海市科技进步二、三等奖

湖北省科技进步奖一等奖

不断推出创新产品，推动厨房食品的品种革新

							高分散性大豆分离蛋白 .....
--	--	--	--	--	--	--	---------------------

注：以上数据为2019年/2019年12月31日数据。



## 持续完善的质量控制体系，高度重视食品安全 ——全流程和多层次的质量控制



**覆盖产业链各环节的质量控制措施**



**采购**

- 严格的供应商审核制度，形成供应商准入机制
- 严格验收程序，确保源头风险管控



**生产加工**

- 提升自动化水平，实现质量长期稳定
- 先进的检测设备，过程检验和成品检验



**物流配送**

- 对流通环节有完整的监督和管理体系
- 对所有渠道进行质量跟踪



**产品追溯**

- 完善的产品追溯管理系统，严格批次信息管理
- 逐渐建立电子追溯系统，实现快捷、准确追溯

**益海嘉里全过程的质量与食品安全管理体系**



生产工厂均按照要求获得国家对于食品安全的准入许可（SC食品安全许可证）



全面导入ISO 9001质量管理体系、ISO 22000食品安全管理体系、ISO 14001环境管理体系，在部分工厂检测中心推行ISO 17025实验室认证



约60家<sup>1</sup>工厂通过了AIB（美国烘焙学院（American Institute of Baking））食品安全全球统一标准审核



主动开放多家透明工厂，接受社会各界的监督

注：以上数据为2019年12月31日数据。

## 经验丰富的管理团队，专业化的人才队伍 ——四大渠道平台、十大生意平台、九大职能平台



管理层团队

<p><b>郭孔丰</b> 董事长</p> <p>丰益国际董事长兼首席执行官 曾任Kuok Oils &amp; Grains总经理，负责在中国筹建南海油脂；1991年开始在中国进行投资及开展粮油相关业务 新加坡国立大学工商管理学士</p>	<p><b>潘锡源</b> 董事</p> <p>丰益国际首席运营官兼执行董事 曾任CapitaLand Retail、DLF International、Perennial Real Estate等首席执行官 新加坡国立大学学士、美国麻省理工学院硕士</p>	<p><b>穆彦魁</b> 董事、总裁</p> <p>曾任河北油脂总经理、河北省粮油集团副总裁、秦皇岛金海粮油总经理等 郑州粮食学院油脂工程专业</p>	<p><b>牛余新</b> 董事、副总裁</p> <p>曾任山东济南油脂副总经理、康惠油脂总经理、益海（烟台）粮油总经理等 新加坡南洋理工EMBA</p>	<p><b>陆致好</b> 董事、财务总监</p> <p>曾任毕马威会计师事务所及普华永道会计师事务所审计、Wilmar Trading财务经理 特许会计师公会ACCA</p>	<p><b>洪美玲</b> 董事会秘书</p> <p>曾任普华永道会计师事务所审计经理、Wilmar Trading财务经理 新加坡南洋理工大学会计学专业</p>
--	---	--	---	--	---

**四大渠道平台**

- 消费品渠道
- 餐饮渠道
- 食品工业渠道
- 烘焙渠道

**十大生意平台**

包装油	米业	油脂	饲料原料	酱油
特种食品	面粉	油脂科技	粮食	花生芝麻

**九大职能平台**

研发中心	供应链管理	人事行政	公共事务	品管
	财务	物流	生产	IT

