

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：2021-003

| | |
|-----------------------|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | <p>一、活动背景： 为进一步落实中国证监会党委关于资本市场人民性要求和保护投资者合法权益的职责，在中国证监会办公厅、投资者保护局指导下，河南证监局、中证中小投资者服务中心联合全景网开展5·15走进上市公司系列活动。走进上市公司是促进上市公司建立投资者关系管理的长效机制，系列活动旨在向投资者展示上市公司经营发展情况，帮助投资者更近距离接触上市公司，增进双方互动“认识”，让上市公司重视投资者诉求，培养投资者理性投资观念。</p> <p>二、活动主题： 《股东来了》5·15投保系列活动走进三全食品</p> <p>三、相关单位： 1、主办方：河南证监局、中证中小投资者服务中心 2、承办方：河南上市公司协会 3、协办方：三全食品股份有限公司、中原证券股份有限公司、深圳市全景网络有限公司 4、媒体支持：全景网</p> <p>四、参加人员： 1、河南证监局：王薇、王笑影； 2、河南上市公司协会：贺峰华； 3、中证投服中心：远程参与； 4、中原证券：马文昊； 5、全景网：陈浩鑫、刘涛、李运天； 6、个人投资者：吴静、邵建民、买淑萍、孟杰、王云祥、张晓亮、李祥福、李富强、梁丽静、李甚柳、孟庆芳、彭成领、赵一帆、刘凤利、郭玉伏、王玉叶。</p> |
| 时间 | 2021年5月18日下午14:00-16:50 |
| 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 |

| | |
|----------------------------------|--|
| <p>活动流程</p> | <p>13:30-14:00 引导、签到； 14:00-14:20 三全食品公司领导致辞并介绍公司情况； 14:20-14:35 中原证券行业分析师解读行业现状和趋势； 14:35-15:10 投服中心视频授课（《投资者权益知识指南》、《特别代表人诉讼快问快答》）； 15:10-16:00 三全食品领导回答投服中心代表及现场投资者问题； 16:00-16:50 参观生产基地； 16:50 活动结束。</p> |
| <p>投资者关系 活动主要内容介绍</p> | <p>1、问：请公司介绍涮烤类食品的行业发展现状与发展趋势，以及公司上述产品的市占率、主要竞争对手以及竞争优势与劣势？ 答：目前市占率数据通常取自终端零售数据，不能反映出市场整体的销售情况，对公司而言，该数据仅能反映公司部分直营系统的数据，而非全貌。涮烤类产品由于多在传统渠道，市占率数据尚无准确统计，公司采用对比法进行判断，主要测量内部业绩与对标企业增速对比，涮烤类产品目前市场前景广阔，公司在涮烤类产品的竞争中可以借助原有的产能布局优势渠道，做好终端的销售与服务工作。同时结合品牌优势，利用三全在家庭消费者的认知度相对偏高的特点，对新渠道逐步进行下沉和渗透。随着涮烤品类的快速成长，公司已对产能进行了合理的调整和布局，利用基地的区位优势，逐步提高涮烤类产品的市场占有率。</p> <p>2、问：公司的主要原材料为肉类、面粉、糯米粉、蔬菜、芝麻、花生等农副产品，上述原材料的价格波动对公司业绩影响较大。请介绍公司应对原材料价格波动的具体措施？ 答：我们属于食品的加工业，公司会通过提前锁定采购订单、战略性储备、费用率调控等措施降低价格大幅上涨的风险，同时对于原料价格上涨，公司有一定传导能力，公司会通过及时调整产品及费用策略，不断提高公司盈利能力。</p> <p>3、问：公司在涮烤类产品的布局考虑？公司是否可以更多在新媒体（如抖音、直播带货等）上进一步宣传我们产品，宣传我们的企业形象。 答：公司在组织方面，强化了涮烤类产品的组织结构，专门成立一个部门针对涮烤产品进行市场研究和开发产品；在渠道方面，在C端B端渠道上同时发力，利用品牌优势的领域中做好新渠道的建设；在产能方面，公司利用基地的区位优势，在郑州、天津、佛山等基地都进行了产能布局，逐步提高涮烤类产品的市场占有率。在新媒介投放方面，公司将加强对新媒体的关注与研究，探讨分析新媒体与传统媒介区别以及介入方式与效果，逐步加大新媒体的预算投入，适应当前产品的传播方式，加强产品的品牌度。</p> <p>4、问：公司2021年一季度收入增加5%的情况下，利润为何下滑31%？ 答：公司第一季度净利润同比下降是由于去年同期净利润中非经常损益部分转让全生农牧股权收益较高，非经常损益为偶发性事件，与公司持续盈利能</p> |

| | |
|----------------------|---|
| | <p>力无关，剔除股权转让影响，2021年第一季度扣非后净利润为1.72亿元，同比增长10.36%。</p> <p>5、问：公司采购包括米面各方面都是成本比较高，有没有上游产业的考虑？比如说有什么种植基地、养殖基地这方面的布局？</p> <p>答：公司目前的采购体系还是比较高效、有效率的，对大宗材料的预判相对准确，可以做战略采购。公司本身没有去涉足到更前端的一些产业投资，没有做这方面的布局，主要通过战略采购，及与供应商的深度合作进行采购工作。</p> <p>6、问：公司7—11便利店的经营情况如何？是否达到了当初的预期？</p> <p>答：公司与7-ELEVEN合作的河南地区便利店业务推进顺利，门店数稳步增加，获得本地年轻人群的良好口碑，预计6月将达到20家左右，门店日销保持在较高水平，近期即将展开加盟业务。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2021年5月18日</p> |