

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	三全食品 2023 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 5 月 20 日 15:00-16:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长：陈南 财务总监：李娜 独立董事：任彦君 董事会秘书：刘铮铮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司对于未来行业复苏的时点有大致预期吗？对未来产品的营销策略有什么规划？友商思念这方面比较领先。看得出来现在抖音发力直播间带货了，效果如何？</p> <p>答：您好，无论面对怎样的市场环境，公司都将始终坚持稳健但不失进取的战略方向，通过产品创新、渠道创新、技术创新、管理创新，不断提升公司的核心竞争力，实现经营业绩的可持续发展。新年度公司将深度调研消费差异与需求偏好，科学制定市场营销战略，持续优化产品体系；并充分发挥品牌优势，针对不同渠道业态，开展更精准的内容营销推广，持续打造爆款产品，与消费者充分互动，以适应和引领消费升级。电商业务方面公司引进专业的人才团队，从产品组合、平台合作、运营策略等方面都进行了深入的调整和优化，建立自营直播间，同时加强与各层级主播、代播平台、第三方分发机构的合作，不断强化渠道运营能力，线上销售规模显著提高，费效比持续改善。</p> <p>2、面对 c 端下滑，公司采取了哪些有利措施</p> <p>答：面对零售市场目前的阶段性压力，公司将通过以下几个方面实现经营业绩的可持续增长：1、更加重视产品的创新，提高对市场的研究和洞察，不断推出符合消费趋势变化和真正解决消费者需求痛点的产品集群；2、紧跟渠道、场景的变化趋势，积极布局兴趣电商、连锁餐饮、会员超市、折扣连锁、生鲜便利等新兴业态；3、发展新质生产力，广泛采用信息化、智能化、自动化工具，对生产、品控、仓储物流等关键环节进行迭代升级，在保证产品品质的同时提高生产效率，加强产品竞争力；4、推广更加科学化、市场化的内部考核机制，提升团队业务开拓积极性和创造性。</p>

3、公司的互联网端销售价差怎么很大，淘宝官方旗舰店和抖音直播价差也太大了吧，还有旗舰店是公司经营的吗？

答：您好，公司在不同平台的不同产品组合日常活动力度有所差异。抖音“三全官方旗舰店”、“三全生鲜旗舰店”、“三全速食旗舰店”、淘宝“三全食品官方旗舰店”、京东“三全官方旗舰店”、快手“三全官方旗舰店”、“三全生鲜旗舰店”等平台的品牌官方认证店铺为公司自营店铺。

4、公司分红不如回购注销更实在，回馈股东的方式很多种，公司可以实物回馈，食品优惠券回馈，这样不仅能提升公司股票价值，增加持有人的信心，还可以更多的宣传公司产品/文化。

答：您好，提高股东的价值回报是公司工作的重心，公司一直以来都以持续、稳定的现金分红回馈股东。2023年度，公司拟向全体股东每10股派发现金红利5.00元，合计派发红利439,592,024.00元。与2022年度相比，现金分红占同期归母净利润比例由38.37%提升至58.66%，公司将继续统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，坚持“长期、稳定、可持续”的股东回报机制，同时也会考虑利用多元化的方式与投资者共享发展成果。感谢您的关注和建议！

5、涮烤类产品过去毛利率有20%，近年都只有10%出头，原因何在

答：您好，涮烤类产品毛利率变化主要是销售策略变化及成本波动等因素所致。感谢您对公司的关注！

6、牛羊肉23年收入多少？

答：您好，公司推出的牛羊肉系列包含牛羊肉卷、肉砖、原切肉片、牛肉丸类等，23年收入超2亿。公司将牛羊肉系列做为未来核心产品进行重点推广，推动公司产品由米面、半米面向优质蛋白质的延伸，满足消费者多元化的消费需求。感谢您的关注！

7、23年水饺汤圆粽子这个品类收入下滑很多，是因为行业竞争激烈还是超市关闭导致的？

答：您好，2023年度水饺类产品下滑主要是由于市场竞争较为激烈，加之水饺等包馅类产品的销量与猪肉价格之间具有一定的关联性，猪肉价格的长期不振对于此类产品的销量存在负向影响，水饺品类面临量与价双向承压的状态；汤圆类产品主要是由于春节后延影响所致。

8、23年水饺汤圆粽子收入已经低于19年，能否预计下公司这个品类未来2年的收入范围

答：2023年由于宏观环境以及猪肉价格长期不振的影响，公司水饺等产品面临量价双向承压的状态。针对这种现象，公司深入研究消费者需求偏好以及渠道场景的变化，针对年轻消费者开发了波浪外形、馅含量超过70%并且“蒸煎煮炸，样样随心”的饺子王产品，一经推出即获得了市场的广泛好评；聚焦消费者对健康食材的需求，通过对全国各地优质食材的广泛调研和测试，精选糯玉米、大麦苗青汁两种富含高膳食纤维、有助消化的原料，创新性的开发了兼备了口感美味和健康无负担的糯玉米汤圆和大麦苗青汁汤圆，销量实现快速增长；在即将到来的端午节，公司也将推出嘉兴风味粽、甜心粽、霸王粽等创新产品，满足消费者的多元化需求。通过以上措施，公司力争实现该类产品收入的持续稳定增长。

附件清单(如有)	无
日期	2024年5月20日