

证券代码：603345

证券简称：安井食品

安井食品集团股份有限公司

投资者调研记录表

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	一、6月1日，公司董事会秘书梁晨接受每日经济新闻采访。 二、6月1日，公司参加华泰证券组织的策略会，参会人员： 华泰证券 龚源月 华泰证券 张墨 嘉实基金 归凯 嘉实基金 胡涛 广发基金 刘娜 广发基金 陈樱子 国泰基金 智健 易方达基金 林钰晨 富国基金 郭书洁 富国基金 余驰 上投摩根 刘健 博时基金 梅思哲 中银基金 池文丽 华宝基金 吴心怡 汇丰晋信基金 费馨涵 景顺长城基金 张欢 汇华理财 游彤煦 汇添富基金 韩超 汇理基金 许汪洋

恒越基金 宋佳龄
惠升基金 游懿轩
惠理基金 Zhang Qin
惠理基金 操礼艳
惠理基金 樊晓阳
银华基金 孙昊天
银河基金 施文琪
银河基金 王海华
长信基金 安昀
长信基金 刘亮
长安基金 王海军
施罗德基金 Candice Chen
泰康资产 王成
AIIM 秦云山
barings 盛博
DE shaw tom yang
elevation capital Grace
Fosun Group Janice Zhou
ga capital Tiana Zhou
JPM 胡昀昀
keywise Raymond Chen
Pinpoint Asset Management Limited 徐垒
WT Asset 房旻稼
上海博颐资产 闫笑坤
上海弘尚资产 王飞
上海株希投资 施浩
世诚投资 朱旭宏
东方马拉松投资 陆江川
中信资本 叶铮

中投公司 牟弋黎
中欧瑞博 任建军
中泰证券（上海）资管 张梦甜
中金资管 周科帆
中银资管 刘航
乾瞻资产 汤卓凡
侯阳投资 刘贵进
保银投资 祝海杰
兰馨亚洲 陈怡
华泰保险资管 张燕
盛泉恒元投资 周洲
和谐汇一 刘天雨
国泰人寿保险 张洋
国泰君安国际 余春梅
大象投资 邬丹妮
太平资产管理 杨艺馨
安信证券 唐朝
巨杉资产 李晓真
平安养老 王毅成
广州君创 龙雨晗
弥远投资 简钟
彬元资本 Chen Wu
德邵投资管理 max
招银理财 张旭欣
新加坡大华投资 韩冬伟
新瑞元投资 张爱瑞
新骊投资 苏乐天
易同投资 詹恒祎
易正朗投资 朱磊

星石投资 梁张诚
景熙资管 陈雪
智明投资 史书
汇理投资 程欧
泰旻资产 刘鹏
泰旻资产 袁均城
韶夏资管 邱梦
唯德投资 温武
深圳昭图投资 林玉雄
申万资管 孙毓晨
百创资本 邹静圆
立格资本 王可儿
紫荆保险 熊梓宇
英大自营 孙超
蓝墨投资 吴洁
西泽投资 Cici Yu
观富资产 唐天
观富资产 张昊
财信自营 邓德全
金建投资 张培祥
鑫然投资 张凯琪
国泰人寿保险 何蓉
静瑞资本 jenny zhang

三、6月15日，公司参加华西证券组织的策略会，参会人员：

华西证券 卢周伟
中银资管 胡晓航
中信保诚 夏明月
中海基金 何文逸
长安基金 朱施乐

长安基金	徐小勇
源乘投资	曾尚
永赢基金	包恺
永安国富	童诚婧
燕创资本	王一凡
焱牛投资	陈钢
同犇投资	龚小乐
韶夏资本	叶柱良
人寿养老	高媛媛
人保资产	钱旖昕
人保养老	周依静
青骊投资	苏乐天
平安养老	朱丽丽
诺德基金	杨霞辉
民生加银	贾星瑞
民生加银	张泽
民生加银	柳世庆
民生加银	陈洁馨
开源证券	黄子航
聚鸣投资	史书
景顺长城	郑炳蔚
汇丰晋信	王凯
华泰保险	张燕
国海富兰克林	黄海鹏
富国基金	房昭强
复胜资产	周菁
沅京资本	汤晨晨
东凯新投	韩波
东方红	孟博

摩根华鑫 苏香

财通资管 赵雯

博道基金 陈磊

碧云资管 赵心好

四、6月16日，公司参加光大证券组织的策略会，参会人员：

光大证券 叶倩瑜

长盛基金 郭堃

长江养老 邓琳

兴证全球 王志强

兴业基金 高圣

太平资产 王紫艳

施罗德投资 JackLEE

重阳投资 陈瑶

煜德投资 孙佳丽

同犇投资 龚小乐

盛宇投资 吴雨佳

睿郡资产 谭一苇

名禹资产 刘宝军

玖鹏资产 郭鹏飞

玖鹏资产 王语加

鼎锋资产 田江

人保资产 刘鹏

平安资产 朱慧灵

平安养老 朱丽丽

鹏华基金 王心璐

景顺长城 何进阳

交银施罗德 张程

交银施罗德 张雪蓉

华夏基金 靳兆晨

华泰资产 张燕
华泰柏瑞 王欣然
泓德基金 季宇
国泰投信 judy
光证资管 房俊
富达国际 朱星辰
东方证券资管 邢恺
呈瑞投资 毛琳
CloudAlpha Rhett

五、6月17日，公司参加国泰君安证券组织的策略会，参会人员：

国泰君安 李梓语
志开资管 吕斐斐
华安基金 靳晓婷
华融证券（自营） 易浩宇
易方达基金 曹粤
韶夏资管 钱军康
华泰柏瑞基金 王欣然
金百镭投资 刘新
易鑫安资管 王晓卓
格雷资管 张可兴
名禹资管 刘宝军
勤远资管 张怡
和铭资管 胡慧娟
新干线传媒投资 周炜
嘉实基金 赵嘉熳
东方证券（自营） 邢恺
华泰资管权益部 刘瑞
星泰资本 陈婷婷

玖鹏资产	王语加
东海基金	黄佳斌
华泰证券	刘璐丹
光大证券资管	应超
兴银基金	劳开骏
鼎天资管（香港）	刘岚
信诚人寿	金炜
上投摩根	征茂平
爱建证券	章孝林
金犇投资	曹剑飞
上海山楂树投资	岳路路
华宝证券	曾子仑
途灵资产	姚兵
和聚投资	马衡
诚盛投资	吴畏
南京双安资产	胡杨
前海旭鑫资管	杜纯文
泓铭资本	王灿
玄卜投资	张万伦
诺德基金	王海亮
华商基金	常宁
泰康资管	游涓洋
鑫元基金	王鹏程
中再资产	刘昕
途灵资管	王鹏
建信保险资管	严迪超
申九资产	朱晓亮
上投摩根	刘健
恒生前海基金	鲁娜

友邦人寿保险 姬雨楠
丹羿投资 张昭丞
新泉投资 庞道满
上银基金 楼新宇
富安达基金 朱义
中银理财 王晗
同犇投资 童驯
中信建投 牛广宇
前海昊创 陈春燕
盈创（厦门） 刘宜量
恒安标准人寿 冯姝彦
交银康联资产 陈建新
Causeway Capital Katy Fang
LMR 葛幸梓
上海南土资产 冯雪
上海合远 刘颜
上海呈瑞投资 毛琳
中欧基金 冯允鹏
中荷人寿保险 葛静
中邮理财 胡泊
中银证券资管 胡晓航
博道基金 陈磊
坤易投资 郑婷
国君自营 谢伟
太保资管 白嘉怡
奕金安投资 黄亚坤
民生加银 陈洁馨
沅沛投资 李爽
泽娴投资 张斌

盛镛资本 廖绪发

睿思资本 张蕴荷

财通资管 赵雯

长金投资 何明瑾

六、6月22日，公司参加海通证券组织的策略会，参会人员：

海通证券 程碧升

易方达基金 葛秋石

Artisan Partners Group Nina Zhang

银华基金 苏静然

中欧基金 冯允鹏

东方基金 吕燕晨

嘉实基金 王丹

嘉实基金 谭丽

兴业基金 张诗悦

兴业基金 王晓辉

嘉实基金 归凯

嘉实基金 王子建

摩根华鑫基金 苏香

天安人寿 徐治丹

天安人寿 黄昀

工银瑞信基金 袁辰昱

广发基金 刘娜

天安人寿 孙海波

新华基金 夏旭

前海联合基金 郭泰

泰信基金 戴隽

诺德基金 姜禄彦

友邦保险资产 黄泽炜

太保资产 白嘉怡

	<p>长盛基金 郭堃 博时基金 梅思哲 安信基金 陈嵩昆 民生加银基金 贾星瑞 东方红资产 孟博 融通基金 苏林洁 汇添富基金 田立</p> <p>七、6月29日，公司参加瑞银集团组织的线上交流，参会人员： Allianz Global Investors Sophia Antects Cedric BAM Geo Dantai Capital Yilu Dymon Asia Sean Fidelity Jing FIL Shing goldman sachs am Shao ping GSAM Michelle J STONE Bin JQ Asset Jane Lazard Christine Millennium Raymond Nomura Asset Management Aaron Shanghai Mega Trust Investment Jamie Zhu Springs capital Joyce wt capital Ray</p>
时间	2022年6月
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：梁晨； 证券事务代表：林阳

投资者关注
的主要问题

Q: 在业务拓展方面，安井小厨目前是什么样的定位和预期？

A: 公司预制菜肴按照“自产+并购+贴牌”三路并进的策略。在自产方面，公司成立了“安井小厨”独立事业部，通过现有厂房改造和新增产能，按照“B端为主，BC兼顾”模式自产调理类菜肴；并购路线上，以公司收购的新宏业、新柳伍为代表，开展水产类菜肴业务，充分利用到当地原料优势和行业经验；OEM贴牌模式上，安井冻品先生继续依照整合上游供应链发展模式，深化渠道建设，产品以“C端为主，BC兼顾”，不断提高综合竞争力。安井小厨现已陆续推出了小酥肉、荷香糯米鸡、炸霞糕等产品，具体销售目标不便透露。

Q: 安井小厨的团队配置？

A: 公司预制菜肴的三大板块由公司总经理统一指挥调度，三个模块相互协同。目前安井小厨事业部由公司选拔的营销高管和研发高管组成班子，营销方面从全国各地联络处抽调精兵强将组成安井小厨专员团队；研发方面从各基地技术中心调选研发专员，分小组开展研发任务。

Q: 安井小厨未来的品类定位是怎样的，包括自建产能的节奏规划？

冻品先生和安井小厨这两个品牌如何看待协同和竞争关系？

A: 安井小厨目前的品类方向是以B端为主、BC兼顾的调理类、蒸炸类产品，通过自产模式，按新品研发和营销推广策略迅速介入上述产品市场，利用渠道优势迅速打出爆品。冻品先生则定位不同，更多是通过供应链的整合，目前相对更聚焦在川湘菜系列和C端渠道。设立冻品先生和安井小厨双品牌的原因在于，菜肴板块市场分散、品类众多，一个团队难以做得深入和专业。安井小厨和冻品先生各有侧重，在新品研发和营销推广模式、选品逻辑乃至竞争对手等方面也都有所区别。

Q: 原材料价格波动的背景下, 公司如何进行采购?

A: 公司原材料大宗采购分为周期性原材料、季节性原材料以及常规原料。公司采购的肉类原材料主要有鸡肉、猪肉等, 其中鸡肉占比最大。肉类原材料属于周期性原材料, 价格呈现周期性波动; 根据不同的品项和用量, 公司会预先综合研判行情趋势, 采取低价囤货方式。季节性原材料以淡水鱼浆为例, 每年开渔期从 8 月份开始, 上游厂家集中在每年 10 月后大量生产冷冻鱼糜。安井食品根据集团生产计划集中采购冷冻鱼糜, 把当年及来年旺季到来之前的鱼浆都采购并储存到位。常规原料一般情况下会以 3 个月为周期滚动采购。

Q: 如何评价疫情对公司影响?

A: 疫情对速冻食品行业影响有利有弊, 对安井而言整体偏向中性。一方面疫情影响了物流顺畅、原料供应和生产组织; 也影响了酒店、关东煮、麻辣烫、小火锅、乡厨等餐饮渠道的销售增长, 特别是疫情形势严峻的个别区域, 对餐饮端的影响更为明显。另一方面, 疫情带动 C 端渠道销售增长, 尤其是电商和社团等新零售渠道; 疫情同时也推动了主食类和菜肴类产品的销售增长, 这是疫情给行业带来的渠道和产品机会, 这也要求企业因势利导做出经营策略调整。为此, 我们提出的“BC 兼顾, 全渠发力”渠道策略以及“主食发力, 主菜上市”的产品策略, 适应行业变化趋势, 推动企业增长。

Q: 新收购公司新柳伍预计最快什么时间并表?

A: 公司于四月底发布了《关于对外投资的公告》, 公告披露了公司拟以总计不超过 64,400 万元人民币分两步收购柳忠虎及柳静合计持有的新柳伍食品 70% 股权。其中, 完成第二步收购需要满足新柳伍食品在 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日期间实现的规范净利润超过 5,000 万元; 我方聘请的审计机构及评估机构能够以 2022 年 9 月 30 日为基准日分别出具标准无保留的审计报告和评估报告等先决条件。公司后续也将按照相关规定及时履行信息披露义务, 关于

此投资的进展请关注公司后续公告。

Q: 安井收购新柳伍 40%的股权出于什么考量?

A: 公司于 18 年收购新宏业 19%股权; 21 年 6 月, 公司在持股 19%的基础上加大投资, 收购了洪湖市新宏业食品 71%的股权, 使公司控股比例达到 90%, 并于 21 年 8 月开始并表。新柳伍跟新宏业主营业务和产品结构比较类似, 其主要的经营数据在公告中已经公布。这一次公司分两步走进行控股收购, 首先以 2 月 28 日为基准日收购 40%的股权, 后续按照协议约定拟收购另外 30%股权, 合计达到 70%水平。收购新柳伍对安井的战略意义主要有两个:

(1) 安井主营业务之一鱼糜制品的主要原材料是鱼浆, 尤其是到了旺季, 原料足量的供应比价格对公司的影响更明显。收购新宏业、新柳伍, 保障了上游原材料鱼浆的供应。

(2) 小龙虾是预制菜肴行业中较早出现的大单品。目前水产加工企业以小龙虾为主, 小龙虾季节以外的时间为下游企业生产加工淡水鱼浆, 配合鱼虾鱼粉的综合利用业务。在新宏业的基础上增加新柳伍, 将进一步提高公司在小龙虾菜肴领域的市场占有率, 积累菜肴方面更多的经验和渠道。

Q:从横向来看, 安井是做平台型企业, 公司以后在品类拓展以及外延并购上有怎样的想法和思路?

A:公司最近几年的发展实际上是“两条腿走路”, 在争取内生性增长的同时不放弃外延式的发展的方式。安井食品作为一家公众公司, 不能简单将增加产品品相或强化销售渠道优势作为并购目标。公司并购需要综合考量几个方面的因素: 第一要考虑合规以及风险; 第二要紧紧围绕公司主业以及自身优势; 第三是并购标的企业之后把公司自身渠道、管理优势以及企业文化相互融合。被并购公司需认同安井的企业管理方式、企业文化以及市场操作方法, 所以在并购的原则上, 或是补足短板, 或是增强长项。例如鱼糜作为公司供应

链上较为关键的一环，一旦公司对上游企业话语权加强，那么在终端产品上，公司能体现出完全不同的控制力。公司在并购业务上考虑两个问题：1) 看不懂的业务不能轻易介入；2) 我们从事该业务有什么竞争优势？凭什么比别人做得好？

Q：公司会不会采购更多自有冷链车队以提高渠道掌控力？

A：处于成本和便利性考虑，公司从出厂到经销商的物流配送一直以来均是通过招投标方式委托第三方物流公司进行，暂时没有自行开展物流业务的计划。经销商向各自客户的物流配送由经销商自己对接负责，随着经销商规模体量增大，其自配车辆也逐步增加，配送体系不断强化。

上述调研会议，公司与投资者进行了交流与沟通，严格依照相关管理制度及规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。