**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 | □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 | | 一、11月3日，公司参加天风证券举办的策略会，参会人员：  天风证券 吴文德  天风证券 薛涵  银叶投资 秦怀宝、李悦  交银施罗德基金 王崇、刘鹏  平安资产 张汉毅  新思哲 吴文峰  Pinpoint Asset Management Limited 张凤涛  保银私募 祝海杰  华泰柏瑞基金 王欣然  中海基金 章俊  长信基金 李泽明  太平资产 王紫艳  兴业银行理财 王毅成  上海晓煜 刘婉璐  诺安基金 曾广坤  财通证券 陈建新  博道基金 陈磊  海富通基金 高通  广发基金 刘娜  中欧基金 冯允鹏  中欧基金 韩婧  华泰资产 张燕  华安基金 章昕乔  景林资产 雨晨  北京源乐晟 戴佳娴  中信保诚基金 杨传忻  中信保诚基金 管嘉琪  上海彤源发展 张伟欣  中银基金 池文丽  平安资产 范自彬  南方基金 章晖  二、11月3日，公司参加瑞士信贷组织的线上交流会议，参会人员：  Arohi Asset Management Pte Ltd - Elora Liu、Vivien Cao  Artisan Partners (Global Equity) - Nina Zhang  Balyasny Asset Management (HK) Ltd. - Ting Wang  Banque Pictet & Cie SA - Sam Chan  Commando Capital - Liyang Feng  Credit Suisse Asset Management (Hong Kong) - Winnie So  Dymon Asia Capital (HK) - Sean Zhang  EastSpring Investments - Nathan Yu  Invesco Hong Kong Limited - Patricia Chung  JP Morgan Asset Management (Europe) - John Citron  Lombard Odier Darier Hentsch (Asia) Ltd - Henry Zhang  Manulife Asset Management (HK) Ltd. - Emily Liao, Keng Lin Tan  Morgan Stanley Investment Management (SNG) - Crystal Chan  Neuberger Berman, LLC - Lily Li  Overlook Investments Ltd - Jason Lin, William Leung  Pinpoint Asset Management Co Ltd - Haijie Zhu  RBC Global Asset Management (Asia) Limited - Qian Yu  Robeco Group N.V. - Lin Tang  Seatown Holdings International Pte Ltd - David Law  Snow Lake Capital (HK) Limited - Yanting Wang  Ward Ferry Management Ltd. - Vivienne Mao  Credit Suisse - Frank Su  三、11月3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  3W Fund Mgmt 丁丹丹  Central Asset Investment - Elaine Song  Dymon ASIA - Tiff Xu  Enreal Asset 黄海鹏  Tiger Pacific Capital - Zhongxiang Zhao  上投摩根基金 邢达  万晟实业 楼莉莎  辰翔私募基金 周胤杰  兴银理财 王毅成  华泰证券资管 冯潇  晋文瑄科技 李精  国投瑞银 冯新月  太平资产管理 曹燕萍  希瓦基金 Yumeng Han  平安养老 朱丽丽  广发基金 刘娜  弘尚资产 王飞  惠理基金 樊晓阳  施罗德 童若凡  淡水泉投资 贾婷婷  易同投资 赵迪  睿亿 王慧林  野村投资 桑健  鲍尔太平 颜言  鹏扬基金 吴西燕  鹏扬基金 朱国庆  3wfund 陈涛  Elevation Capital - Grace Lu  Value partners - Cao liyan  pinpoint 祝海杰  wt capital - ray  万家基金 王丁  世诚投资 朱虹旭  合远基金 刘颜  中信建投基金 孙永泰  信达澳亚基金 张兆函  创金合信基金 黄浩东  华泰资产 张燕  博时基金 陈鹏扬  嘉实基金 华莎  嘉实基金 左勇  复胜资产 周菁  大摩资管 赵综艺  巨杉资产 李晓真  平安资产管理 范自彬  弥远投资 简佳  彤源投资 杨霞  歌斐资产 于青青  源峰基金 张喆  长信基金 徐颢  龙航资产 颜孝坤  四、11月15日，公司参加上海证券交易所组织的“国际投资者走进沪市上市公司”交流活动，参会人员：  Cepheicapital - Wei Wang  Welight Capital - Neal Lyu  T. Rowe Price - Tony Ji  兆信资产 张雅慧  国泰君安证券 扶晓婉  China Galaxy International - Lei Yang  银河国际 孙菲菲  JP Morgan - Yibo Wu  china galaxy international – constance zhang  UBS - Christine Peng  Nuveen - Lisa Wang  Schroders - Yun An  Coalescence Partners – Teng Zhao  New Silk Road Investment – Rubing Pang  Arohi Elora Liu  Citi Investment Management sarah xing  Manulife Investment Management bryan wang  Eurizon – Hao Wu  Sumitomo Mitsui DS Asset Management – Alan Lai  Millennium – Yichi Zhang  Expecta Capital – May Yu  Overlook Investments – William Leung  Azimut Investments - Justin Liu  安中投资 yang song  Dymon Asia – Sean Zhang  FountainCap Research& Investment - Yifan Miao  CDPQ – Zhen Jiang  UBS – Qiuyi Lv  Enbao Asset Management Limited 周翔  Somerset Capital - Lilian Tai  Eastspring Investment - 黄海晨  三星资管 徐平  海通证券 程碧升  CLSA - Dexter Khoo  五、11月16日，公司参加安信证券举办的线上策略会，参会人员：  浦银安盛基金 王爽  博时基金 孙少锋  中融基金 钱文成  广发基金 田文舟  诺安基金 曾广坤  华富基金 朱程辉  天治基金 王策源  石锋资产 田汉  长城财富保险资产 杨海达  大家资产 李德宝  中金公司 谢秉稚  玖鹏资产 王语加  富荣基金 张芷潇  恒生前海基金 陈令丹  弘毅远方基金 王兴伟  上海万纳资产 杨君弈  汇华理财 游彤煦  鹏扬基金 王亦沁  合众资产管理 苏杨  华泰保险资管 张燕  太平洋资产 李卓  华泰保兴基金 黄佳丽  广银理财 郑少轩  中国人保资产 周亮  北京沣沛投资 李爽  前海保险 陈泓君  万家基金 王丁  西部利得基金 靳晓婷  安信证券自营 王紫嫣  鑫元基金 姚启璠  和谐汇一 陈阳  国金基金 代林玲  韶夏投资 方玉含  红土创新基金 张洋  长城基金 林皓  上海光大证券资产 房俊  中科沃土基金 林茵  众安在线财产保险 孙毓晨  玖鹏资产 郭鹏飞  太平养老保险 仝栋材  惠通基金 林焜  百嘉基金 张路榆  长安基金 朱施乐  光大证券资产 季运佳  恒生前海基金 鲁娜  国联安基金 周维  兴业基金 蒋丽丝  富国基金 余驰  平安资管 范自彬  博道基金 陈磊  中欧基金 邓新翱  巴富罗 胡晓忆  金信基金 张景鹏  广发基金 刘娜  六、11月18日，华创证券组织公司线下调研，参会人员：  华创证券 董广阳  华创证券 欧阳予  华创证券 彭俊霖  华创证券 沈昊  国泰君安 訾猛  国泰君安 姚世佳  中信证券 薛缘  中欧基金 冯允鹏  鹏华基金 黄德庄  南方基金 赵舜  交银施罗德基金 张程  交银施罗德基金 芮晨  平安基金 周金菲  国泰基金 智健  华安基金 章昕乔  国泰基金 胡运昶  华夏基金 李柄桦  淡水泉 贾婷婷  源乐晟 戴佳娴  东方红 王焯  高毅资产 王治璇 |
| 时间 | 2022年11月 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：刘鸣鸣；总经理：张清苗；董事会秘书：梁晨；  证券事务代表：林阳；IR：郑儒楠 |
| 投资者关注的主要问题 | **Q：公司未来在速冻火锅料、速冻米面制品、预制菜肴三大业务板块会是否有侧重点？未来将如何布局？**  A：首先，传统速冻食品行业仍有稳定增长。其中，火锅料制品需求仍在扩张，叠加渠道精耕抢占份额，在行业洗牌整合的同时后续有望保持稳健增长；速冻面米制品已处于行业成熟阶段，差异化创新成为新的增长点。  安井通过大单品战略聚焦资源，带动销售规模扩大；定位“高质中高价”，提升产品性价比；推行“销地产”+“产地研”策略，不断推出新品，产品结构的持续升级助力龙头企业市占率提升，收入规模和盈利水平都呈现快速增长趋势，发展势头良好。  另一方面，速冻行业格局分散，龙头市占率仍有望提升，安井近年来市占率呈稳步提升态势。从细分品类来看：火锅料行业总量上火锅、麻辣烫、烧烤等餐饮终端处于短期疫情受损，但中长期维度下行业复合增速仍有后劲。份额上，公司依托强产品力+渠道力，通过销地产、分区域精耕等完善布局，份额稳步提升，龙头地位愈发稳固。  速冻米面行业格局稳定，其中以在大型连锁商超销售为主的汤圆、水饺类产品发展相对成熟；安井以大单品主打包子、馒头、手抓饼等发面类制品，依托自身BC兼顾的强渠道力，通过产品渗透带来营收增量，同传统米面企业实现错位竞争。  预制菜肴行业万亿赛道炙手可热。餐饮连锁化进程加快，加上外卖和团餐市场发展迅速，降本增效需求推动 B 端预制菜放量；社会结构变化驱动C端预制菜市场快速扩容，疫情加速渗透率提升。但行业整体尤其是C端预制菜肴市场目前尚处导入期，格局极为分散。  近几年，预制菜在安井产品结构中的占比逐年增大，也一直保持较高的收入增长速度。  **Q：预制菜行业目前的渠道特点？**  A：预制菜肴行业B端和C端发展阶段和成熟度不一样，对于行业整体而言，B端市场约占80%。B端预制菜产品已经被广泛运用于多种餐饮消费场景，产业链处于快速发展的成长期，确定性更强；C端则是处于产品导入期和验证期。  **Q：如果明年宏观环境变化，我们新品类的增速是什么预期和规划？**  A：预制菜行业的格局特点是：有品类无品牌、区域型企业较多、销售半径窄、渠道单一；行业B、C端发展成熟度不一样，B端市场约占80%，而C端消费者对预制菜的认知及复购使用率受到疫情催化加速。行业发展现状是B端产业链进入快速发展的成长期；C端则是刚进入产品导入期，消费者认知提升在一二线城市更为显著。  目前公司部分预制菜新品属于口感偏重、粘性较强类产品，未来预制菜品产品结构呈现两种趋势，一端是偏重口味类；另一端是低脂、低糖、低油、低添加类别。公司作为预制菜行业中的速冻食品派，具备两点主要优势：一是冻品行业比专业预制菜行业发展更早，公司率先建立了全国销售网点和营销渠道，现阶段产品快速起量和渠道扩张有直接关系；二是公司推广新品的方式是不断优化、打磨选品模式，具备更成熟的消费品推广经验。  **Q：目前有哪几个品类是想做成大单品的，大单品战略会对利润率有什么趋势性的影响？**  A：在今年消费环境疲软的背景下，公司继续实施大单品战略。今年下半年公司产品按照“1:1:1:1”的推广策略，火锅料新品聚焦火山石烤肠系列；面点新品聚焦爆浆糍粑；安井冻品先生聚焦酸菜鱼；安井小厨聚焦小酥肉。通过新品聚焦、爆品系列化，让公司内部员工和下游客户都更清晰地感知业务方向及推广重心。  **Q：今年的费用控制政策在未来是否会延续？**  A：广告费用的投放和营销费用促销人员的聘请是根据市场表现顺势而为的操作。在今年消费环境背景下，费用投放性价比较低，收缩相应的营销费用投放、提质增效、内部挖潜是公司的合理对策。在疫情扰动及市场疲软的情况下，公司的综合竞争优势逐步发力，将竞争对手的存量市场转变为公司增量现象越发显著。在目前消费环境下，行业增速会受到一定影响，龙头企业的竞争力不仅是顺应行业发展有所增长，还需要内部挖潜。今年因商超大环境表现一般，公司及时对商超做费用管理，收紧超标费用，减少促销员人数；在生产端也有相应节能节费管控，每个月均以生产成本分析会、财务费控分析会等形式展开内部分析，通过不同工厂比较和销售费控比较推动费用控制。  **Q：安井冻品先生的渠道是怎样构成的？**  A：安井冻品先生目前主要有三类经销商：一是原有冻品经销商中具备销售预制菜能力的，此类经销商公司更多采用竞品替代的策略；二是公司广大经销商中原先不具备预制菜终端销售渠道和销售经验的，此类客户由公司引领其进行业务扩容；三是新开发的专业预制菜经销商。由于进入行业较早，此类经销商掌握一定终端客户资源，而预制菜早期产品存在一定同质化，此类经销商专业性强、选择面宽，公司正在逐步开发和拓展。目前冻品先生经销商主要由第二类构成，公司原有经销商团队具备较强的资金实力、丰富的产品推广经验且对公司有着极高的忠诚度和认可度，公司与经销商共同扩大能力边界，按照“原有渠道叠加新品——新品导入拓展新渠道”的模式不断开拓业务。  **Q：成本明年的趋势？**  A：战略原材料层面，通过持续多年的技术提高和工艺改良，公司原材料中淡水鱼糜的战略地位不断提高。受疫情、外部环境等因素影响，近海资源萎缩，今年海水鱼出货量相对较少，高等级鱼类价格较高，普通海水鱼糜的价格则相对平稳。公司对于淡水鱼糜的提前布局达到成效，价格方面相对占有一定优势。速冻鱼糜作为公司重要原材料，公司首先考虑战略供应的保障以稳定生产，其次考虑采购成本。  战术原材料层面，猪肉类、禽肉类产品、牛肉产品以及木薯淀粉等原料价格目前都是上升趋势。因此公司接下来需要根据生产计划做好排产与囤货的安排。  今年三季度，公司围绕集团采购的大宗物料设置品类总监，由各生产基地总经理兼任，具体包括鱼糜、禽类、畜类、淀粉、糯米粉、小麦粉、大豆蛋白等。品类采购总监职责为关注行情变化，在集团内预警提示囤货高低点并提出操作建议；协调集团层面供应商在各基地间的订单分配；负责集团供应商的验厂安排、合格供应商准入等；同时按月度和季度出具行情分析报告。此举目的在于加强协作和业务指导，实现公司利益最大化。  **Q：锁鲜装未来的增长是拓新品还是拓渠道？**  A：产品方面，公司锁鲜装系列产品经过三年聚焦市场推广，已成长为在大型连锁商超、BC类中小超市、电商平台、新零售、农贸市场等C端全渠道销售，深受消费者和客户青睐的同品类代表性产品。锁鲜装在具备较高市占率的同时，保持了较好的毛利水平，未来公司将根据市场需求陆续推出锁鲜装3.0系列新品。  渠道方面，公司在锁鲜装推广过程中开发的BC类超市经销商对公司及产品的信赖度不断提高，业务合作的广度和深度持续加强，公司渠道能力显著提升。  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。 |