**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、2月7日，公司参加中信证券组织的线下调研，参会人员：  中信证券 薛缘  中信证券 顾训丁  Anatole Yvonne Liu  中信资管 陈金璐  汇丰晋信 费馨涵  鹏华基金 黄德庄  慎知资产 张海涛  贝莱德基金 胡楠  沣京资本 汤晨晨  雪石资产 周稳  大朴资产 张璐  石峰资产 田汉  兴证资管 邱思佳  正心谷 李安宁  人保资产 丁月梅  广发资管 董旭  上海乾瞻 施卫平  上海乾瞻 汤卓凡  CPE 郭祎程  二、2月7日，公司组织线下联合调研，参会人员：  长江证券 董思远  华西证券 寇星  浙商证券 杨骥  浙商证券 孙天一  太平洋证券 李鑫鑫  太平洋证券 李梦娴  中信建投证券 菅成广  国泰君安证券 李梓语  广发证券 刘景瑜  国海证券 刘洁铭  国海证券 胡建文  国盛证券 吴思颖  东吴证券 罗頔影  国联证券 孙凌波  招商证券 胡思蓓  东方证券 彭博  景林资产 雨晨  中欧基金 冯允鹏  彤源投资 张伟欣  三、2月9日，公司参加开源证券策略会，参会人员：  开源证券 方勇  万和证券 范慧华  汐泰投资 冯佳安  泉汐投资 张景才  中信资管 李品科  中国人民养老保险 杨通  创金合信基金 胡尧盛  前海开源基金 毕建强  大道兴业投资 黄华艳  清和泉资本 帅也  鼎萨投资 彭晓芳  华富基金 卞美莹  嘉实基金 孟夏  嘉实基金 鲍强  国融基金 周德生  太平资产 王紫艳  敦和资产 丁宁  方正富邦基金 庄英杰  朱雀基金 李晴  泰康资产 曹令  海雅金控 孔庆志  石智基金 廖焱斌  磐厚动量 张云  诺安基金 曾广坤  鑫元基金 姚启璠  长信基金 祝昱丰  长城基金 唐然  四、2月10日，公司参加中信证券组织的外资机构电话会，参会人员：  Artisan partners - Chen Gu  Balyasny Asset Management – Wang Ting  Bambublack Asset Management – Linda  CITICS – Xie Cong  CLSA – Boyi  CLSA – Yang Luyu  JPMorgan asset management – Dong Weiying  La Banque Postale Asset Management – Xia Liming  Schroders – Erica  Veritas Asset Management – Liu Xiaoyu  五、2月17日，公司参加兴业证券组织的线下调研，参会人员：  兴业证券 林佳雯  建信基金 乔梁  建信基金 蒋严泽  建信基金 赵荣杰  建信基金 张艳姝  六、2月24日，公司参加东北证券策略会，参会人员：  融通基金 苏林洁  兴证资管 邱思佳  寻常投资 孙涛  红土创新基金 张洋  创金合信基金 刘毅恒  明世伙伴基金 王宇昊  星石投资 吴雨航  华夏未来 张潇筱  明世伙伴基金 彭杨  生命保险 李燕玲  凯丰投资 王东升  博时基金 许振辉  人保资产 张丽华  银华基金 周书  诺安基金 曾广坤  博时基金 王诗瑶  融通基金 关山  汐泰投资 冯佳安  招商资管 蔡靖  长城基金 柴程森  融通基金 李蕤宏  创金合信基金 李龑  融通基金 张文玺  富荣基金 张芷潇  明亚基金 洪学宇  生命保险 刘威  工银瑞信 郑勇勇  博时基金 孙少锋  鸿道投资 张亚男  博时基金 李佳  博时基金 高翼凡  国都证券自营 张崴  长乐汇资本 张辰权  惠升基金 游懿轩  生命保险 詹迪斌  前海汇杰达理 解睿  涌津投资 胡翔宇  华泰保兴基金 付梦阳 |
| 时间 | 2023年2月 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：刘鸣鸣；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：预制菜行业占比多少？销售渠道以超市为主吗？**  A：预制菜产业链条长，涉及领域广泛，产品线丰富。我们从公开渠道“艾媒咨询”的报告中了解到：“2021 年广义预制菜市场规模为 3459 亿元，2023年中国预制菜规模约将达到5165亿元”。目前国内预制菜行业B端处于快速上量阶段，C端处在品牌导入期。根据我司已披露的《安井食品2022年第三季度报告》《安井食品2022年前三季度与行业相关的定期经营数据公告》：2022年1-9月，安井食品速冻菜肴制品业务实现营业收入21.08亿元，同比增长129.57%，占公司2022年前三季度营业收入的25.8%，预制菜肴第二增长曲线已初见规模。在公司预制菜业务板块中，子公司新宏业食品和新柳伍食品的小龙虾，全资子公司安井冻品先生的酸菜鱼、藕盒，安井小厨事业部的小酥肉、荷香糯米鸡，以及原有安井品牌旗下的虾滑、蛋饺等组成了丰富的产品矩阵；通过BC 兼顾、全渠发力（包括经销商、商超、BC超、电商、新零售等）的共同作用，不断提升公司在预制菜领域的产品力、渠道力和品牌力。  **Q：公司每年采购的鱼糜靠新宏业和新柳伍可以实现自给自足吗？**  A：公司采购的鱼糜分为海水鱼糜和淡水鱼糜。公司2021年年披露：“鱼糜类原材料采购金额约11.7亿元”，其中部分淡水鱼糜采购自新宏业及新柳伍。近年来，根据鱼糜原料价格走势及公司产品结构需要，公司淡水鱼糜和海水鱼糜的用量整体呈均衡态势。新宏业、新柳伍、湖北安润三家公司均为安井供应淡水鱼糜。随着海洋鱼糜资源的减少及捕捞成本的上升，对上游淡水鱼糜产业的提早布局使得公司在鱼糜这一战略原材料的充足供应上获得了安全保障，原料价格长期稳定，有利于进一步提升公司毛利水平，强化公司的行业竞争优势。与此同时，近年来新宏业、新柳伍根据行业和公司发展需要，持续提高了在淡水鱼糜领域的产能储备和工艺效率。  **Q：餐饮端逐步恢复，如何看待公司未来增长中枢？**  A：安井并非疫情受益股。整体而言，疫情对安井是有利有弊。疫情前，公司有7成业务在B端，疫情对餐饮端的伤害较大，对速冻火锅料消费的终端影响更大。在复杂多变的环境下，公司及时调整战略，通过中高端火锅料锁鲜装系列、主食类面点、预制菜肴等新品次新品的产品矩阵更新，通过行业内少有的BC兼顾、南北布局、灵活应对，实现了较强的抗风险能力。哪个工厂受到疫情影响或是物流受到阻碍，其他工厂可以立刻呼应，对产能、货源、人力等方面提供支持。公司中高层干部均是集团长期培养的核心骨干，沟通成本低、团队间协作强、步调一致。在渠道端，公司兼具传统餐饮、卖场渠道和新兴社区团购、互联网平台渠道的影响力；在产品端，能够根据市场需求，通过包装、配方的细微调整实现BC比例切换。近两年来公司的运营能力和抗风险竞争进一步夯实了行业竞争力和龙头地位。无论是催化C端消费的受控期间，还是利于B端复苏的解封期间，公司均有产品可卖，真正实现产销结合、以销定产，使得公司有较好的表现。  **Q：控股股东减持的进度？未来的规划？**  A：公司近期已披露了《关于持股5%以上股东权益变动达到1%的提示性公告》，进度可在相关公告中查询。后续公司将继续督促控股股东及时履行信息披露义务。  公司控股股东国力民生在公司上市后的前五年未主动减持本公司股票，严格遵守了相关规则和上市前承诺。今年是公司上市的第七年，本次披露的减持计划是在规则允许的框架下，其实施的第二次主动减持。本次减持系控股股东根据自身资金需求安排，公司实际控制人、控股股东不会因减持计划的实施发生变化，亦不会对公司治理结构、经营稳定产生重大影响。  安井食品的治理结构科学有效，信息透明度高，控股股东对管理团队高度信赖和支持，抓大放小，不缺位不越位。自公司成立二十余年来，控股股东国力民生和以刘董、张总等高管为代表的职业经理人管理团队精诚合作、齐心向前，取得了良好的业绩表现；控股股东国力民生也将继续同公司管理层一起为广大投资者努力创造更多投资价值。  **Q： 23年利润的增长预期？**  A：根据证监会及交易所的相关规则，公司2022年业绩经初步测算达到了披露业绩预告的标准。但业绩预告不代表最终经审计后的年报，拆分数据我们不便同各位交流。目前而言，公司2022年四季度因春节前置、消费逐渐回暖、涨价传导、规模效应进一步发挥等多项原因取得了不错的业绩表现。从往年来看，公司会先定下全年增速目标，再将销售指标分配到各个大区、城市、经销商。根据市场情况和产能储备综合考虑年度目标。利润方面影响因素较多，如原材料、人工成本和各费用投入等。公司的目标和广大投资者的目标相同，会通过各种经营决策的调整，在维持收入增长的基础上努力提升盈利能力。  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。 |