

道道全粮油股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：002852

证券简称：道道全

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话交流会议</u>
参与单位名称及人员姓名	泓澄投资 曹中舒 中泰证券 康立伟 顶天投资 张 超 华泰柏瑞 姚晨飞 长城财富 胡纪元 中泰证券 严 瑾 中泰证券 康立伟 中泰证券 王佳博 华泰资产 胡 兰 中泰证券 贾国瑞 广发基金 陈少平 天弘基金 李 晨 汇丰晋信 王 凯 煜德投资 程 跃 华宝基金 贺 喆 中泰证券 范劲松 中意资产 臧 怡

时间	2021年4月28日 14:00-15:00
地点	网络
上市公司接待人员姓名	董事会秘书谢细波先生、证券事务代表朱晓娟女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书谢细波先生做公司2021年一季度报解读。</p> <p>(1) 业绩：2021年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润8163.05万元，同比增长95.31%；扣除非经常性损益的净利润6872.82万元，同比增长158.02%。</p> <p>(2) 利润增长主要来源于价格和销售数量，具体体现为包装油销售量增长约5%，毛利率增长1%以上（同时期同口径比较）。</p> <p>包装油的销售已经回到正常毛利区间，公司会根据15%左右的毛利来确定出厂价格和终端销售策略，去年下半年因为原材料涨幅速度快，而公司调整产品价格或销售策略有一定的周期性和滞后性，未能在当期完成产品价格传导，现阶段已逐步完成既定毛利率的销售策略。</p> <p>二、投资者主要问题：</p> <p>1、公司一季度业绩亮眼，请问能否在二季度继续保持这么好的表现，支持业绩优秀的因素有哪些？</p> <p>回复：</p> <p>市场：食用油是刚性需求，且食用植物油中菜油品类的市场认可度呈上升趋势，而公司属于菜籽油细分品类的代表性品牌。</p> <p>公司：短期利润波动公司无法完全掌握，拉长周期来看，公司可以稳定毛利率在15%左右，公司品牌具备溢价能力，最终原材料的波动都将传导到终端。</p> <p>二季度预测：个人认为原材料将保持振幅较大的区间波动状态，有继续上行的趋势，但公司调价策略可以覆盖该区间。</p>

2、公司茂名工厂的达产能否在二季度实现，投产初期的开工率如何？菜籽进口情况如何？

回复：

茂名：工程建设施工接近尾声，相关政府证件（如进口相关资质）办理在推进中。一期为 60 万吨菜籽压榨产能，投产之后满负荷运行。由于菜籽和菜油的现货价差逐渐缩小，菜籽压榨的毛利率逐渐回落。

靖江：施工已经结束，进入设备调试阶段。靖江为华东地区中转基地，该项目不仅仅解决公司产能布局，也解决公司物流中转问题，预计在茂名项目之前投产。

岳阳二期：试运行阶段。

三个项目都是以自有资金进行建设。5、6 月份都会逐步投产，具体投产时间以公告为准。

3、去年四季度，因为套保出现了比较大的亏损，那现在在套期保值方面有做哪些好的改善吗？

回复：首先，去年的套保是正常的套期保值操作，不是投机行为，因为都有现货对应，但现货的增值不能直接体现在当期，需通过产品的提价和销售来实现。

去年这种情况的出现有两个方面的原因：第一，原材料急剧单边直线上行，这种趋势谁都很难预判，即使判断准确了，从稳健的角度来说，也可能会对我们造成很大被动；第二，去年 12 月 31 日正处于行情底顶部时，而 12 月 31 日是一个账期，相当于是结算日，这也是一个因素。

最后，现在我们套保操作策略，从制度约束和谨慎性方面，都比去年的操作有了很大的改善。需要注意的是，我们多年做套期保值以来，基本是平衡的状态，处于正常的正负范围之内。同时，从 06 年以来，我们公司从来没有过亏损的情况。去年

行情是一方面，我们操作上也出了一些判断的误差。但是总体上说，去年的情况仅仅是一次。今年到目前为止，都在可控和正常的范围之内。

4、在目前食用油价格持续大涨的背景下，国内小包装油企业的生存状况？

回复：涨价对于全行业是利空，但对于本公司影响较小，因为我们，包括其他一线品牌有产品溢价能力。目前区域性（省、市、区域）小品牌没有价格传导能力的，很难生存。我们了解到，目前很多地方性小品牌不敢去生产，这一轮会有小品牌企业面临生存危机，加速行业集中。

5、公司对茶油有什么品牌规划？怎么树立茶油品牌？目前的投产情况和消费地区？

回复：

（1）茶油项目是我们的募投项目——岳阳二期，岳阳二期现场施工已经基本结束，目前进入设备试运行和调试的阶段，但瓶型的设计和产品的定价还没最终确定下来，非常慎重。

（2）茶油板块的战略：定位：高端化；区域：一、二线城市布局。希望借助茶油这个品类带动我们在一、二线城市其他品类的销售。

大家都知道茶油好，但是市场认可度高的品牌还没出现，所以我们想做，本身上市公司的市场认可度比较高，我们想利用这个来提升这个品类的市场。

6、高油酸菜籽油状况如何？

回复：茶油、橄榄油好的原因是油酸含量高。我们现在推出的高油酸菜油，就是要做到油酸含量和茶油及橄榄油差不多。目前我们已经有了高油酸菜油的种子，我们在湖南、湖北

	<p>和内蒙都有成功种植的经验。</p> <p>在行业中，我们菜油品类认可度比较高，推进高油酸菜油有助于引领菜油品类的发展。此外，国内豆油有 100%的对外依存度，菜油的对外依存度比豆油小一些，所以我们国家的食用植物油是存在供给安全问题的。因此高油酸菜油确实是未来的一个方向，如果这个品类推广好，能够部分解决我们国家食用植物油供给安全问题。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 4 月 29 日