

证券代码：002726
债券代码：128119

证券简称：龙大美食
债券简称：龙大转债

山东龙大美食股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-04

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 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（请文字说明其他活动内容）_____
参与单位名称及人员姓名	天风证券、崇山投资、合众易晟、丹桂顺、长城基金、恒大人寿、中睿合银等 8 位投资者
时间	2022 年 05 月 26 日（星期四）上午 10:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董秘（代）张瑞；IR 总监、证券事务代表方芳
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>1、B 端客户，公司的产品品类、渠道方面如何提升？</p> <p>答：在现有大 B 客户的基础上，做品类的延伸，从提供单一产品发展到多个产品。基于公司与大 B 客户的长期合作，加上全国三大研发中心的支撑，公司可以针对不同地域、不同口味的客户需求开发出更多的产品，丰富其产品的品类。</p> <p>公司对现有经销商进行了梳理，大概 25%-30%的经销商可以承接预制菜的业务，另有组建的专业预制菜团队进行渠道拓展，截止目前已新拓展近 400 家经销商。未来将围绕西南、华东两个市场重点打造区域样板市场。</p>	
<p>2、大 B 和中小 B 的划分标准？</p> <p>答：大 B 和中小 B 的划分主要根据企业知名度、规模（全国连锁门店数量）以及向公司进行的全年采购量综合划分，主要为大型餐饮连锁企业和知名的食品加工厂，剩下的 B 端客户为中小 B，主要为团餐、中小餐饮企业和经销商。</p>	

3、大 B 做的较好单品及规模，按渠道拆分大 B、中小 B 和 C 端业务收入比例？

答：火锅食材类的黄喉、酥肉类、培根类的产品以及熟食制品梨木烤火腿等产品，规模上亿或上千万级。

公司大 B 客户占比较高，超过 50%，中小 B 的占比大概在 30-40%，C 端占比相对较少，大概在 10%左右。公司未来将在大 B 稳步增长的同时，重点开发中小 B，做好 B 端客户的大单品转化，并形成适合中小 B 的标准化预制菜产品。

4、上海疫情影响对 2 季度的营收影响是否大？

答：疫情对二季度的经营造成了一定的影响，但通过政府的支持和业务部门的努力，通过加快渠道拓展和市场开拓，二季度较一季度也会持续向好发展。

5、是否有新的品类成为未来的大单品？

答：因各个区域口味不一，未来半成品的增长空间更大。今年 5 月公司推出了新产品“白水肥肠”，销量和增长速度都较好。另外，公司利用屠宰的精加工的优势充分提升原料利用率，如肉串系列的产品。随着疫情的好转，未来公司会有更多的大单品出现。

6、如何提前发掘产品市场热度，研发团队的研发思路？

答：公司对餐饮行业进行了分类，并与相应的头部餐饮企业有良性的沟通，也掌握了较全面的数据，可以敏锐的看到未来的需求和提升点，同时对内部数据进行判断，研发出相应的适合推给大 B 客户的产品。

7、针对大 B 的具体服务

答：一是产品端的研发服务，针对 B 端客户，基于长期合作，有数据支撑，可以根据其自身的需求，开发定制化产品对其定向研发。另外一个品控服务，公司具有规模优势和品控优势，能够保证有稳定的产品供给，提供符合客户品质要求的产品。

8、经销商如何拓展？每个销售人员覆盖多少家经销商？

答：聚焦核心区域，打造样板市场，实现优势区域全覆盖，重点城市拓展配置三个销售人员以及三个以上服务人员，华东、西南核心突破的区域派的人相对多些。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 27 日