

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：2022-06

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（请文字说明其他活动内容） <u>天风证券线上电话会</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券股份有限公司、泰康资产管理有限责任公司、金鹰基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、上海万纳资产管理有限公司、上海斯诺波投资管理有限公司、上海大筹资产管理有限公司、青岛朋元资产管理有限公司、上海鸿凯投资有限公司、上海鸿涵投资管理有限公司、共青城意志力私募基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、北京沅沛投资管理有限公司等 14 位投资者
时间	2022 年 06 月 06 日（星期一）
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董秘张瑞；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、咱们今年开拓了比较多区域性 B 端客户，是通过经销商开拓的还是总部直接对接的？大 B、小 B 具体是怎样对接的？</p> <p>答：针对大 B 客户，由公司直接对接；中小 B 主要通过经销商和代理商，公司会对经销商和代理商提供相应的支持和服务，树立样板市场进行开拓。</p> <p>2、中小 B 这块开拓经销商时，是否有比如配置销售人员、为经销商赋能等措施来帮助经销商开拓市场？</p> <p>答：公司对中小 B 的支撑体现在以下几个方面：第一，在每个重点区域和重点城市配备相应的服务人员，之前做大 B 有一整套科学的管理体系和支撑体系；第二，为了尽快占领 B 端市场，特别是中小 B 市场，给予经销商扶持，这样可以快速在中小 B 扩大渠道增长以及市场占有率，目</p>	

前这个策略起到了很好的作用，在疫情影响下量还是在持续增长，随着疫情的缓解以及公司在西南、华东地区样板市场的打造，相信中小 B 端的增速会越来越快。

3、大 B 和中小 B 体量上的划分标准是怎样的？

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。

4、大 B、小 B 和 C 端的占比情况如何？

答：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，在 10% 左右。

5、如果之后占领 B 端市场，咱们对于 C 端的规划或布局是什么样的呢？

答：综合日本和美国的预制菜行业发展路径来看，国内预制菜正处于发展初期，中长期预制菜行业仍以 B 端需求为主。公司采取“BC 兼顾，以 B 为主、以 C 为辅”的渠道策略。针对 C 端，将主要通过建设经销商网络,加快 KA 商超、生鲜超市、连锁便利店、冻品市场、龙大生鲜店的进店推广，实现 C 端市场覆盖。另外，公司将通过线上新零售及社区团购的形式加大 C 端的品牌打造。

6、今年预制菜客户开拓情况大概是什么样的？

答：一方面，公司不断地拓展大 B 端客户，与其进行深度合作，包括增加产品供货的品类、增加肉类蛋白的覆盖，这是今年在疫情影响下还能保持量的提升的原因。另一方面，公司通过在中小 B 端组建专业的预制菜队伍，给予经销商扶持，占领标杆市场，配备更为完善的销售和品控团队这几方面的支撑来加快对中小 B 的铺设。目前除了原有经销商承接下来的客户外，公司已开发预制菜经销商 400 家左右。

7、目前预制菜产能布局情况是怎样的？

答：公司的食品产能包括预制菜和高低温肉制品。预制菜整体有十几个亿的规模，目前所有的生食、熟食生产基地都可以用来做预制菜产能的辅助工作，未来会根据需要做相应的设备补充。食品板块有 15.5 万吨的产能，加上正在建设中的工厂，未来产能可达到 33 万吨/年。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 06 月 07 日