

证券代码: 300999

证券简称: 金龙鱼

编号: 202209

益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

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>股东大会</u>
参与单位名称及人员姓名	股东大会现场股东
时间	2022年12月16日
地点	上海市浦东新区博成路1379号金龙鱼大厦
上市公司接待人员姓名	董事长郭孔丰先生； 董事潘锡源先生； 董事、总裁穆彦魁先生； 董事、常务副总裁牛余新先生； 副总裁邵斌先生； 董事、财务总监陆玟好女士； 董事会秘书洪美玲女士； 公司营销管理中心、消费品渠道事业部及包装油事业部总监陈波先生； 证券事务代表田元智先生；
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要 Q&A 1. 近期原材料价格有所回落, 预计第四季度成本压力是否有所缓解? 答: 第四季度大宗原料价格有所回落, 预计四季度情况会比三季度要好。 2. 杭州和周口的央厨销售情况怎么样? 公司未来对于中央厨房的规划是怎么样的? 对于央厨未来最主要的收入来源会是哪个? 答: 杭州和周口央厨目前来看, 整体按照我们预计的节奏在进行市场开拓, 符合之前的预期。 我们认为央厨业务符合未来商业发展的趋势, 并且我们开展央厨业务是具备优势的, 所以我们还是会按照计划在全国布局。但现在国内经济增速放缓, 我们也会适当放慢拓展的节奏。央厨有很多收入的来源, 第一是公司自身央厨产品的收入, 如学生餐、老人餐等团餐; 第二, 公司的米面油、调味品等产品销售给公司的央厨以及园区合作

伙伴的收入；第三是，园区内业务合作伙伴承租园区车间、仓库等租金方面的收入；第四是，未来我们也会利用集团的优势在全国做采购，供园区的客户使用，也可以帮助园区内的合作伙伴通过公司已有的销售渠道进行产品推广，会有部分佣金收入；第五，公司也有和顺丰合作，负责公司及合作伙伴的央厨产品的物流配送，也会有一些收入；以上收入加起来应该会给我们不错的回报。

3. 公司与山东鲁花集团目前是怎样的关系，未来有没有收购鲁花的可能性？

答：目前，我们在与鲁花集团的一些合资公司中拥有部分股份，我们与鲁花是股东关系。我们没有任何计划要收购鲁花。

4. 从过去两到三年资本支出看，2021年年报产能利用率在50%到60%，那么大的资本支出是否合理？未来几年是否也会有那么高的资本支出？

答：公司近几年的资本支出大多是在米、面和央厨业务，压榨、精炼及小包装灌装产能没有增加很多。

我们的很多产品，比如小包装油，是有季节性的，例如农历新年、国庆、中秋等节假日期间的需求会远高于其前后的月份。为了保持产品的新鲜度，以及降低库存成本，一般不会提前几个月备货来满足旺季的需求。同时因为小包装油产品品类多样，并且包装规格不同，所以产能利用率不会达到100%。我们的产能利用率处于合理水平，如果我们整体产能利用率很低，我们也不会再去建设新的工厂。

因为目前米面发展比较快，再加上央厨新业务，所以预计未来几年也会保持比较高的资本支出。

我们相信新的工厂建成后，公司的规模化优势会得到更好的发挥。近期国内经济增速放缓，我们新工厂的建设速度也会适当放慢一些，但不会改变我们在国内布局的计划。长远来看，综合性的布局对我们的生产、营销、物流成本是有利的。

5. 未来会考虑降低借债吗？

答：公司不存在偿债压力，公司整体资产负债率近几年均较为稳定及合理。

我们有很多子公司，每个子公司都有融资需求，同时新项目和新工厂也有建设资金的需求。我们对资金采用的是集中管理模式，由集团来进行资金资源统筹和优化配置。集团会综合考虑资金成本及收益情况，进行融资，同时为了提升资金使用效率，会合理利用资金进行现金管理，以获取较高利息收益或降低融资成本，总的来说，我们的利息支出并不高。

6. 公司现在做了很多有益的尝试，确实有很多产品，从传统的米面油到调味品到央厨，甚至日化品等。请问我们是做试探性的布点，还是全面的转型冲击？为什么？公司会坚守以前的行业，等待可能的变化，还是做成一个类似食品必需品的沃尔玛，全部都提供？

	<p>答：我们希望成为能供应全品类的厨房食品及用品的公司，包括米面油、央厨产品、调味品、洗涤用品等等，因为这些产品都是有关联的，我们可以共用品牌、营销队伍及经销商，在配送方面也具备优势，这是我们生意长远的模式。有些产品，比如米面油，量很大，但单位利润低；有些产品，比如央厨产品、调味品，单位利润比较高。如果我们同时供应这些产品的话，整体生产营销等费用会比只单做一个品类的企业要有优势，这样整体的利润也会更可观。</p> <p>近两年我们的利润受了一些影响，因为今年和去年都是很特殊的情况，因为疫情导致消费疲软，加上原料、运费都有大幅上涨，人民币前期也有贬值。我们投入的新项目，通常大概需要两到三年完成，在建设期间会有各种开销支出，而且每个新项目通常投产的第一年也不太能盈利，所以如果不投这些新项目我们短期的利润会增加。但是我们公司到达今天的规模，是因为几十年来我们从来不是注重短期的生意，我们有长远的规划，我们的目标是要打造以最低的生产营销配送成本提供最好的厨房食品及用品的模式。</p> <p>7. 广东阳江调味品项目何时投产？预计产量多少？</p> <p>答：广东阳江的调味品项目应该明年3月份左右可以开始投料，还有大约3-4个月酿造发酵过程。我们现有的酱油是日式酱油，阳江生产的将是广式酱油，可以完善我们调味品的产品结构。同时我们现在补充了调味品的品牌，酱油、醋、蚝油、料酒等也会使用金龙鱼品牌，目前一些产品已经在上市阶段，市场反馈比较正向。</p> <p>8. 公司现在整体的产品布局上来说，B端和C端都是有的，近三年消费情况比较特殊，现在防疫政策也变化了，之后的市场公司认为B端和C端怎么看？哪块的贡献更多一点？</p> <p>答：近两年受疫情影响，B端受影响比较大，防疫政策优化放松后可能也需要一个过程，现在来看B端还没有大规模的恢复，不过相信最终B端会走向正轨。C端主要受经济放慢造成的消费力减弱的影响，特别是高端的产品，相信随着经济恢复，消费力也会恢复到正常水平。从销量来看，预计B端的增速会高过C端，从毛利率来看，预计C端会高于B端。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2022-12-20