

证券代码：002216

证券简称：三全食品

三全食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（股东大会）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：林佳雯；博时基金：梅思哲；东吴证券：罗頔影；银华基金：李爽；华创资管：丁天；溪牛投资：王真忆；东北证券：吴兆峰；又庄基金：王艺霖；中欧瑞博：季文宣、瞿诗明；首创证券；羊角基金；中泰证券：晏诗雨；国海证券：刘洁铭；安信证券：侯雅楠；石智基金：邓婉静；广东奶酪基金：符文豪；邵吉雄；杨振霞；杨涛；史清竹。
时间	2023年5月25日下午15:30—17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监：李娜 董事会秘书：李鸿凯 证券部经理：刘铮铮
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司对2023年预期如何？ 答：由于公司2022年生产销售、物流运输的节奏受宏观形势的扰动，造成了新产品及新渠道布局成果未完全实现，2023年，公司将在新品类开发和新渠道布局领域持续发力，通过产品品类创新、渠道开拓、效率提升等方式实现公司业绩可持续增长。随着经济复苏，23年BC双轮消费强力驱动，大单品培育效果会逐渐放大，公司业绩会呈现快速增长趋势。 2、请介绍一下公司对于“10元3包”系列的规划和预期。 答：“10元3包”系列作为公司存量产品的新销售模式创新，去年在农贸市场渠道表现非常好，解决了客户低客单价、多选择性的需求痛点，公司借助10元3包系列在农贸市场渠道打开了局面，目前铺货率已较往年有了很大的提高。今年针对“10元3包”系列要做的主要就是产品的丰富，提高SKU数量，提高客户的选择空间。另外公司还会参照“10元3包”这一成功模式，针对存量产品进行不同场景的同逻辑延展，以点扩面、快速复制。 3、请介绍一下公司23年零售市场的规划。 答：针对零售直营商超渠道，主要做的是渠道拓展，加大对社区生鲜超市、会员超市等新兴渠道的辐射力度，另外就是通过产品结构调整以及费用精准控制提高直营的盈利能力，目前成效显著；针对传统经销渠道继续优化

	<p>整合，支持优质客户做大做强，弱势渠道以及新兴渠道大力拓展经销商，进行引导和扶持，帮助客户快速打开市场。电商渠道加强专业人员及资源的引进，强化运营效率，提升运营能力，继续保持持续高速增长态势。</p> <p>4、请介绍一下 TOB 业务的展望。</p> <p>答：上一年度多变宏观环境对餐饮市场影响较大。2023 年随着社会餐饮场景修复、人员流动数量的加大，餐饮市场迎来了快速复苏。目前公司正围绕餐饮市场的变化，及时调整渠道与产品的匹配度及营销策略，根据不同的消费场景和消费需求不断丰富产品品类，并加大团餐及乡厨经销商的开发与扶持力度。另外在餐饮大客户方面，2023 年公司将围绕多个场景的优质客户不断进行品类拓展，满足客户的多样化需要。整体来看，随着餐饮消费的复苏，公司在社会餐饮及大客户方面共同发力，餐饮市场将实现较高的增长速度。</p> <p>5、公司 2023 年在品牌宣传、营销策划方面的策略是什么？</p> <p>公司持续对不同特性产品与不同场景渠道的契合度匹配，制定更精准、有效的营销方案，针对“新生代”品类加大投放力度，对消费者进行引导教育。在广告宣传投入上加强对新型社交平台的投入，“品销一体”化推广，提升抖音、B 站、小红书等新兴平台的投放力度，也会高频采用直播带货等形式，加强品牌传播的同时，达到“品销一体”的目的。同时，传统媒体投放将根据产品特性及消费需求情况逐步开展。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 5 月 25 日