

证券代码：603345

证券简称：安井食品

安井食品集团股份有限公司

投资者调研记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
时间	2023年11月
上市公司接待人员姓名	董事长：刘鸣鸣 总经理：张清苗 独立董事：赵蓓 财务总监：唐奕 董事会秘书：梁晨
投资者关注的主要问题	<p>1、今年做了中期分红，公司对未来分红和回购有什么考虑？</p> <p>公司始终重视投资者回报，10月份已实施了每10股派发现金红利7.55元（含税）的中期分红，合计派发现金红利约2.21亿元（含税），占2023年半年度净利润的30.12%。此外，基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的认可，结合公司经营情况和财务状况，根据相关法律法规，公司已公告以自有资金通过集中竞价交易方式回购部分社会公众股份的计划并开始稳步实施。</p> <p>2、前三季度商超、新零售渠道营收下滑，也影响了速冻面米等产品的收入增速，公司对这几个销售渠道变化的应对是什么？</p> <p>前三季度商超、新零售渠道营业收入较上年同期分别下滑，主要受商超客流减少，消费习惯变化及消费渠道分化等因素影响所致；今年以来，出于风险管控因素考量，公司亦主动退出两大连锁商超系统。随着天气变冷、旺季来临，公司一方面聚焦新品加大在线下终端平面广告投放；一方面在线上积极探索和运营新媒体传播，通过短视频在小红书、抖音等平台持续“种草”，提升品牌知名度。我司也会在必要时通过加大促销力度和增加销售费用等方式来加快收入增长，促销力度会根据不同区域、不同单品、不同竞争激烈程</p>

度予以应对；安井绝大部分主推产品均具备成本优势，可以在保证总体盈利前提下，通过加大促销力度和市场费用投入加大情况下压制竞争对手，提升市场占有率，确保不能因为拒绝参与价格竞争而导致单品市占率下降的现象发生。如今年以来我们从B端渠道着手，选择高端菜场、生鲜超市及高消费水平的卖场，给予渠道特别支持，通过特色产品的突破形成示范效应进而带动整个品类。针对锁鲜装给予终端商物料陈列、临促和试吃（促销产品除外）的支持，阶段性对丸之尊2.0（促销产品除外）再加码冰柜支持等等。

3、近期成本方面的变化？

公司原材料占比最高的仍是鱼糜。在战略原材料层面，通过持续多年的技术提高和工艺改良，公司原材料中淡水鱼糜的战略地位不断提高；对上游淡水鱼糜产业的提早布局使得公司在鱼糜这一战略原材料的充足供应上获得了安全保障，且价格方面相对占有一定优势。

其他原材料，如禽肉类、猪肉、牛肉、蛋白、油脂等原料价格呈现稳中略降趋势。公司将根据生产计划开展原材料囤货和期货锁价工作。

4、请介绍下公司在安井小厨、冻品先生及水产预制菜三个板块明后年的新品研发、储备情况。

我们对安井小厨实行组织变革，将安井小厨与串烤项目部进行整合；与此同时，安井小厨新品研发方向重新定位为特色鸡肉调理品和串烤类产品两大类，两条腿走路，对标竞品也更加清晰。近期主要上市麦穗肠系列以及QQ鸡排、大脸鸡排、醇肉排等，此次调整渠道端反应非常正面。下一步，我们计划增加鱿鱼串、鲜虾串等系列产品，进一步强化品牌特色和定位。

冻品先生也是两条腿走路，一是酒店菜的通路化改造，继续做实牛仔骨、扇子骨等产品系列。另一个是火锅食材系列化丰富，准

备在毛肚、黄喉、牛百叶、鸭肠等的基础上继续做大黑鱼片大单品，同时增加牛肉卷、羊肉卷。这类火锅食材有很大的市场空间，也特别适合安井和冻品先生的渠道。目前市场上牛羊肉卷的品牌不少，但普遍存在销售渠道和消费者层面上品牌沉淀不足的问题，所以对于安井这种有渠道优势的厂家来说是个不错的品类选择。

水产预制菜板块，公司首个专业预制菜生产基地洪湖安井工厂已顺利封顶，现在有两个大方向基本定下来了。一是牛蛙，其市场规模很大；加之，这一两年新的养殖技术得到了提升，为大规模加工提供了可能性。另一个是藕制品，洪湖的藕品质非常好，同样具有很大的市场潜力。因此，考虑将两者作为洪湖安井新基地主打的产品。

5、公司目前有 50 亿左右的货币资金，且公司之前对新宏业、新柳伍的收购取得了不错产业协同效果，结合当下政策环境，公司是否考虑过将部分货币资金通过收并购方式转化为新增利润，通过产融结合的资本运作方式助力公司高质量发展？

内生性增长加外延式并购是安井不断寻求可持续、高质量发展的路径。并购的关键是有无合适的标的。我们并购的目的不仅是为了做大做强更是为了做强主业。能否在产品、渠道和品牌上相互赋能、实现 1+1 大于 2，管理文化上是否相互认同、志同道合，是我们主要考虑的因素。

6、锁鲜装维持高增长的抓手是什么？公司有没有感受到该品类竞争加剧？

公司顺应市场需求，结合自身优势，从战略定位、包装方式、工艺、渠道匹配度等方面全面打造锁鲜装系列产品。锁鲜装自 2019 年 9 月推出市场，逐渐成为 C 端火锅料产品的代名词；疫情期间居家消费的二次助推，进一步巩固了锁鲜装的市场地位。锁鲜装系列产品定位“超级大爆品”，公司一如既往地按聚焦资源，将营销、

	<p>广告、产能向锁鲜装倾斜。我们一直非常关注竞品的表现，目前公司锁鲜装产品依然具备较强的竞争优势。公司按照爆品打爆的策略，继续持续推广锁鲜装产品，以期产品规模和产品毛利的不断突破。</p> <p>上述调研会议，公司与投资者进行了交流与沟通，严格依照相关管理制度及规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
参与单位名称及人员姓名	详见《附件：参会名单》

附件：参会名单

1、2023年11月13日，公司召开2023年第三季度业绩说明会。

2、2023年11月20日，兴业证券“我是股东”走进上市公司活动。

序号	姓名	公司
1	白嘉怡	太保资产
2	郭柳霞	恒安集团
3	黄超杰	华宝基金
4	李振辉	铨景私募
5	刘子巧	个人投资者
6	苏香	摩根基金
7	严静静	松霖科技
8	杨如丰	乾行私募
9	杨栩	观升私募
10	叶国政	铨昊私募
11	张玲君	丹金恒信
12	赵雯	财通资管
13	庄巍	中润投资

3、2023年11月29日，公司召开2023年度第三次临时股东大会。

序号	姓名	公司
1	陈静	盘京投资
2	陈磊	博道基金
3	陈涛	海富通基金
4	顾训丁	中信证券
5	胡思蓓	招商证券
6	胡跃才	中金公司
7	景皓	东方财富证券
8	李安宁	正心谷
9	刘天雨	和谐汇一
10	罗頔影	东吴证券
11	沈旻	中金公司
12	王焯	东证资管
13	王泽华	方正证券
14	薛涵	方正证券
15	杨铨毅	招银理财
16	杨琪	银河基金
17	于嘉馨	银河基金
18	张剑涛	信达澳亚
19	周浩	南方基金
20	朱有松	个人投资者
21	庄涛	盘京投资