

道道全粮油股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：002852

证券简称：道道全

编号：2020-003

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 西南证券食品饮料投资者电话交流会
参与单位名称及人员姓名	汇添富基金 田立 摩根士丹利华鑫基金 徐达 中融基金 王可汗 郭旭 中海基金 刘俊 何文逸 新华基金 蔡春红 付伟 交银基金 张龙 兴全基金 童兰 金鹰基金 潘李剑 长城基金 余欢 赵波 泰信基金 黄潜轶 交银施罗德基金 邱华 华商基金 高大亮 南方基金 郑诗韵 诺安基金 蔡宇滨 耿诺 华安基金 王斌 诺德基金 王海亮 北信瑞丰基金 雷凯

	<p>易方达基金 付浩 林高榜</p> <p>融通基金 吴书</p> <p>中银基金 蔡国栋</p> <p>天弘基金 张婧</p> <p>浦银安盛基金 沈瑞</p> <p>西南证券 朱会振</p>
时间	2020年7月13日10:00-11:00
地点	网络
上市公司接待人员姓名	董事会秘书谢细波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书介绍公司基本情况、近年来经营及财务状况、发展规划。</p> <p>二、投资者主要问题：</p> <p>1、菜籽价格有下调，二季度有反弹，原料价格变化对于公司的影响情况？</p> <p>回复：（1）公司掌握终端市场，并且有一定的品牌认可度和影响力，具备传导价格的能力。公司产品终端市场的反应总是要慢于原料市场的反应。去年原料有一波上涨行情，但公司产品并没有大幅提价，但是却是在行业里率先提价的。而从去年四季度到今年一二季度，原材料价格呈明显下行趋势，公司确在今年3月份进行了提价。在调整终端产品价格时，公司不仅要考虑自身的情况，也要考虑竞品的市场情况。</p> <p>（2）剔除短期波动和贸易关系等不可控因素的影响，从整个原材料市场的供需情况看，对于大豆、菜籽来说，具备价格稳定的基础。</p> <p>（3）公司今年的提价是针对产品的出厂价，对于终端市场价格调整还未启动，短期小幅的原材料价格波动可以通过调整促销政策等方式来减轻原材料价格对于公司影响，但是如果原料市场进一步上涨，公司不排除后续会结合市场情况逐步传</p>

递至终端市场。

2、菜籽油行业竞争格局情况？

回复：2019年全国植物油消费量大概在3300-3500万吨，其中菜油占比为20%左右，豆油40%以上。全行业包装油为1000万吨左右，其中菜油为20%左右，豆油占比40%以上。

目前，公司在产品覆盖率、产品布局还有进一步完善的空间。另外，菜油的不饱和脂肪酸含量高，其性价比高。而为了解决食用植物油供给安全问题，国家也需要大力发展菜籽种植。随着国人对菜油营养价值认知的提升，家庭用油的菜油需求量也会呈上升趋势。

3、若不考虑贸易冲击等特殊情况，公司能不能很好地把菜籽原料价格上涨的转移到终端价格上去？

回复：（1）公司的毛利率基本在15%左右，相比其他同类品牌，公司的毛利率算比较高的。（2）公司在市场的品牌认可度和影响力是确定的，是具备价格传导能力的。今年二季度后期原料有所上涨，但季度整体均价比去年还是降低的，考虑到市场稳定等因素，公司不会对终端产品进行频繁调整。原料市场的短期波动公司通过套期保值来对冲，但长期来看，原料价格上涨终究会反映到市场上，只是存在滞后。

4、公司成立营销公司进行渠道外扩，详细介绍一下在一二线城市布局的具体布局情况，以后的战略规划大概是怎样的？

回复：考虑一、二线城市消费者有其一定的消费行为习惯，公司设立营销公司的目的，也是通过营销公司对接大卖场，大商超。通过一、二线城市的大型商超、卖场的覆盖，一方面可以提高销售量，另一方面也可以进一步提升公司品牌形象，带

动传统渠道的销售。

5、KA 卖场价格相对于传统卖场，毛利率情况怎么样？

回复：因为 KA 卖场的渠道费用等原因，销售的产品毛利率肯定低于传统渠道。公司通过 KA 卖场，一方面提高销售量，另一方面是带动传统渠道的销售。

6、靖江和茂名两个地区的产能投产之后怎么消化？

回复：公司按照先有市场，后有工厂的建设布局。在茂名和靖江建厂一方面解决包装油生产布局，2019 年，公司在华东有几万吨的销量，华东市场原来有南京工厂，由于物流和产能问题，南京工厂已经不符合华东市场的需求，待靖江工厂建成后，公司会考虑关停南京工厂。公司在华南地区市场建设超过两年，已经具备了一定市场基础。待工厂建成投产后，在具备了物流优势的基础上，当地区域的终端市场规模也会有所突破和提升。另一方面，新工厂还可以提升公司对原材料的掌控能力，公司过去为购进油脂加工，建成投产后，将采购菜籽等油料进行加工，对公司的盈利能力也会有所提升。

7、1) 对于食用油的竞争格局，金龙鱼和福临门等市场渗透率已经很高了，公司怎么和他们竞争，2) 公司短期规划是以做成菜籽油第一为主，还是同时推出其他油？

回复：（1）金龙鱼在整个食用植物油领域具有一定垄断地位，但是市场具有差异化需求，金龙鱼不可能满足整个市场需求。在菜油细分板块，公司是有一定品类优势的；福临门以豆油为主，且为国有企业。未来随着人们对菜油认知度的提升，公司产品的市场规模也会有所提升。（2）近几年，公司的目标还是进一步做大做实菜油品类市场，随着道道全品牌的渗透发展，也会根据市场情况推出其他品类油品

附件清单（如有）	
日期	2020年7月13日