

雪天盐业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

(2020年10月)

证券代码：雪天盐业

证券简称：600929

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信建投证券股份有限公司深圳分公司高级业务总监冯强 广东和赢资产管理有限责任公司董事长曾宪锋及副总经理郭剑峰 广东亮道基金管理有限公司总经理刘建飞 广东顺弘股权投资有限公司投资总监张建辉 北京鑫翰资本管理有限公司总经理敖飞 财信证券高级研究员周策 嘉兴谦吉私募宋航 个人投资者言卫平、梁开明、何伟明 上海证券报首席记者夏子航</p>
<p>时间</p>	<p>2020年10月22日至23日</p>
<p>地点</p>	<p>湘衡盐业、公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长冯传良、总经理徐宗云、董事会秘书刘少华等</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问</p> <p>1、企业发展战略是否考虑过依靠大股东的强大实力，以互利共赢为原则，在全球范围内加紧收购兼并（当前，主战场在国内），加紧跑马圈地，加紧抢占制高点，加紧抢占各地资源，待条件成熟做大做强雪天品牌。</p> <p>公司致力于引领行业发展，以“盐”融化自我的品质，丰富和健康人们美好生活。守住优势市场，实现向全国性公司的全面转变，争做区域性龙头盐企的全国领跑者，并积极拓展国际市场，推进品牌走出国门。同时，不断完善产业链布局，近年来在原有湘衡盐化、湘澧盐化两个盐矿的开采、生产的基础上，扩展到江西、重庆、河北等地，并逐步向全国整合资源布局。在盐品分类上，公司在原有的井矿盐基础上，又在海盐开发、生产上积极布局，正迈向井矿盐、湖盐、海盐全覆盖的目标。</p> <p>2、企业有没有可能和全国性粮油品牌合作？例如：海天味业或者金龙鱼这种大型企业，以加快速布局多元化渠道？</p> <p>雪天盐业作为华南地区最大的食品加工用盐供应商，目前已和海天、李锦记、厨邦、加加、顶益（康师傅）等知名企业在原材料供应上展开深度合作；雪天盐业由区域性公司向全国性公司拓展过程中，一直致力于销售渠道的开拓，一方面在省内核心市场，渠道下沉，开展终端直配。同时和区域内优秀的经销合作，委托开展物流配送，目前雪天盐业在部分市、县和海天味业及金龙鱼的经销商开展了物流配送合作，实现强强联手；同时雪天盐业重视商超渠道的拓展与维护，入驻沃尔玛、步步高等为代表的全国 KA 卖场，继续发力入驻地方性连锁商超，提升品牌形象。与社区电商兴盛优选、十荟团等新兴渠道开展合作，并尝试抖音、直播带货等新的营销方式。未来公司会继续加大对行业头部企业的拓展，完善销售网络，全力拓展市场，加快销售渠道的多元化布局。</p>
----------------------	--

3、企业有没有向高端化个性化产品研发生产的想法和实施能力（主要指制盐技术），而且高端化产品出台后的定价会不会受国家政策干预或限定？

公司坚持“多品种、多用途、多功能”的新产品开发方向，走“品种多元化、品质差异化、品牌全球化”发展道路，不断增加中高端食盐产品开发，丰富产品类别。

目前，高端盐产品定价暂未受到国家相关政策限制管控。

4、为什么这么多年来，企业在各大券商、各大机构都看不到你们的研报？还是公司本身没有这方面的需求？

我们还是陆续接待过一些投资者的，包括国泰君安、中泰证券、海通证券等，其中海通证券曾经于2020年3月发布过一篇《湖南盐业，产销一体的盐业龙头》的研报，并给予了优于大市的评级，可以请您再仔细查询一下。其他调研券商，可能出于当时对公司发展前景的顾虑，以及券商内部风控的要求，并没有马上出具相关的调研报告，但是他们仍在积极地保持着与公司的联系，在等待合适的机会与公司合作。当然整体来说，我们在市场上的研报确实偏少，因此也欢迎各位常来公司调研。

公司后续会在提高经营业绩的基础上，继续加强与投资者的沟通，尤其是进一步加强机构投资者的交流沟通，让投资者能够深入了解公司业务、技术等方面的实力与优势，增强市场对公司经营亮点和战略规划的了解。

5、未来公司有没有功能性产品推向市场？

公司坚持“多品种、多用途、多功能”的新产品开发方向，走“品种多元化、品质差异化、品牌全球化”发展道路，未来公司将针对盐消炎、杀菌的特性，推出一些功能性较强的日化盐新产品，丰富盐产品的种类，提升盐产品的附加值。

食用盐方面，将结合低钠饮食的健康需求以及不同的客户群体（婴幼儿、少年儿童、中老年、孕妇等）的营养需求，开

发具有营养保健作用的高端品种盐。

6、现在人讲求生活品质，贵公司有没有针对特殊人群制造的产品？例如：肾病、老年糖尿病等。

公司坚持以消费者需求为出发点，以产品质量为生命线，不断开发适合消费者需求的优质产品，例如我们的低钠盐就是针对“三高”群体开发的中高档盐，还有如益生元盐、天然钙盐。不断提升产品品质，加大产品研发，推进产品创新，满足不同消费人群对高品质产品的需求一直是我们努力的方向。

7、目前，国家对盐业的定价权完全放开了吗？企业会利用什么手段提高产品价格和打开市场渠道，例如：海天味业、涪陵榨菜，不同地区供应不同产品以符合当地人的饮食习惯。

根据 2016 年国务院颁布的《盐业体制改革方案》，从 17 年开始，食盐的出厂、批发和零售价格就放开了。公司一直坚持供给侧改革，坚持“三个转变”战略目标：由区域性公司向全国性公司转变，由单纯井矿盐企业向井矿盐、海盐、湖盐、进口盐全品类转变，由单纯盐产业向盐产业链集群转变。加大产品研发，提升产品品质，加大产品的差异化，根据不同地区的饮食习惯供应海盐、湖盐、腌制盐、零添加食盐等产品，迅速打开市场，实现高质量销售。

8、企业下一步有没有股权激励计划？

公司未来会根据人力资源及业绩情况，结合自身发展实际，研究相关政策，适时进行科学决策。有关公司信息请以公司在指定信息披露媒体披露的公告为准。

9、在抖音看到贵企业有个官网，同时看到你们和一些综艺节目有合作，未来有什么互联网销售渠道计划，未来会继续此类广告投入吗？

公司一直有在抖音、微信等线上媒体渠道开设企业账户进行品牌和产品宣传。互联网销售渠道方面，公司一直跟天猫、淘宝、京东等国内一流电商平台合作，以及同兴盛优选等社区

电商强强合作。公司本年度还召开了云客户大会，对一些与公司长期合作的经销商奖励了五菱宏光汽车作为他们的运输车辆，同时当天还由公司总经理徐宗云与当红主持人马可进行了线上直播销售，取得了较好的效果，公司未来还会继续举办此类活动。公司未来拟通过跨境电商加大对国际市场的拓展，同时会继续坚持线上销售策略，走线上线下相结合，不断扩大销售网络和市场占有率。未来我们会延续广告投放，但是形式可能会有所变化，总的原则是与时俱进。

10、我们发现贵公司的研发费用比同类公司都高，是有什么新项目新产品研发吗？如果有，什么时候推出市场？

雪天盐业一贯注重技术创新和新品研发。公司研发费用包含研发项目直接投入、设备安装调试与实验费用、设计费用、折旧及长期待摊费用、无形资产摊销等内容。

盐业体制改革以来，为了适应市场经济，满足消费者对各种品类产品的需求，我们加大了产品创新、技术创新的投入，包括新产品开发投入、先进仪器设备的采购、各生产企业实验室的装备升级、高端人才的引进等。

公司坚持“多品种、多用途、多功能”的新产品开发方向，目前我们产品研发的重点主要放在卖点突出的特色品种盐、面向大型食品加工企业的专用盐、满足大众生活的日化盐、具有广阔市场前景的医用盐以及消耗量较大的特殊用途盐等产品开发方面，将根据市场情况适时推出新产品。

11、目前市场上都强调减盐减糖，这样类似的提法对公司的经营会有什么影响吗？

肯定是会有影响的，这是大趋势，我们是无法改变的，行业都会遭遇这个问题，但是这也迫使我们改变经营理念，迎难而上。其实，这也是我们的机遇，通过创新，开发新产品，推进差异化战略，谋求高质量发展，我们已经做好了相关的应对准备。

附件清单 (如有)	
日期	2020年10月23日