

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：2020-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银华基金：王翔；广发证券：王文丹、李钧馨；兴业证券：寇玉丽；浙商证券：邓晖；安信证券：徐哲琪、李志轩、李建君；中信证券：顾训丁；申万研究：曹欣之；西部证券：陈青青；兴业证券：侯战胜；周鎡亮；新时代证券：王萌；交银施罗德：张龙；中信建投：陈语匆；国金证券：卢周伟；华创：于芝欢
时间	2020年5月19日下午15:20点—16:20点
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陈南 财务总监：李娜 董事会秘书：李鸿凯
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司下一步将有哪些举措？ 答：公司将继续研究分析市场竞争态势、产业发展趋势、消费行为升级等外部环境变化讯息，结合公司特点，重点在产品服务创新、商业模式创新、技术创新等方面统筹规划，加快推动公司业务有质量持续增长。公司在速冻米面、速冻涮烤、冷藏和常温食品等多种产品的基础上，聚焦核心场景，不断开发新的系列和品类，进一步丰富了产品线。 2、问：公司未来业务将怎样发展？ 答：公司将继续沿袭去年以来的产品结构和渠道质量的改善，重点关注经营层面，聚焦核心场景，突出大品类，实现业务高速可持续性增长。 3、问：公司电商业务的发展情况？ 答：公司电商业务加大了线上的客户开发，除传统电商外，加强了每日优鲜、叮咚买菜、钱大妈等生鲜电商的业务合作，兼顾了线上和线下业务的统筹协调，新渠道发展趋势向好，但受限于冷链物流制约，在总营收中的占比相对其他常温食品企业仍然偏低。公司将继续拓宽电商业务的合作，扩大速冻产品业务的发展空间。 4、问：公司和7-Eleven合作的背景是什么？目前进展情况如何？

	<p>答：三全的战略是聚焦主业，做强调理食品供应链能力，并围绕供应链进行适度业务面拓展。公司在新业务板块探索中遵循循序渐进的原则。本次公司与 7-Eleven 合作，是基于 7-Eleven 的经营理念与公司的发展理念高度吻合。运营区域便利店系统，可以帮助公司深度了解快速增长的便利店渠道及客户特性，抓住未来消费升级中比重越来越大的短保、即食产品的发展趋势，为企业品类拓展和产品开发提供一手资料和指导方向，同时，打造创新产品的展示及试错平台。目前合作的相关工作正在有序推进，根据市场及公司的具体情况预计下半年在郑州会开展局部门店业务。</p> <p>5、问：鲜食业务与常温业务的区别是什么？</p> <p>答：鲜食是指一种以冷藏（0-8℃）为主要保鲜手段的调理食品。目前，由于国内地域差异、技术以及消费水平差异等因素影响，长保的速冻食品发展迅速，但鲜食受限于保质期短，在流通和销售中损耗大，渠道经营难度高等原因影响，产品品类则刚刚起步，市场占比较低。鲜食产品从属性来看优势比较明显，保质期短且产品新鲜，未进入冰晶区，还原性好，同时食材选择、加工形式更加丰富。从消费场景来看，鲜食与速冻对应不同场景的消费需求，速冻更偏向于家庭备餐，鲜食是类餐饮的即食食品。</p> <p>6、问：现在的竞争格局情况？公司如何应对市场竞争？</p> <p>答：近几年速冻食品集中的程度比较明显。未来，中国速冻食品品类将更大，速冻不是一个单一的产品，涵盖面将越来越广，除了主食以外，还会有辅食，公司将通过品类增加来增加市场容量。速冻行业发展会与城镇化进程的深化，家庭小型化，居民收入水平的提高和工作节奏的加快等因素密切关联，行业前景广阔。目前整个行业竞争仍相对激烈，公司将紧紧围绕消费需求的变化，加大产品的研发与创新，以产品创新为突破口，通过持续、快速的创新来培育市场竞争优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 5 月 19 日