

证券代码: 300999

证券简称: 金龙鱼

编号: 202102

## 益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	70家机构, 详见附件清单
时间	2021年4月30日、5月7日、5月12日、5月14日、5月17日
地点	ZOOM 视频会议 腾讯视频会议 上海市浦东新区博成路 1379 号金龙鱼大厦
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁牛余新先生(部分场次); 董事、财务总监陆玟玟女士(部分场次); 董事会秘书洪美玲女士; 消费品渠道事业部、包装油事业部、调味品事业部总监陈波先生(部分场次); 证券事务代表田元智先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司财务总监介绍 2021 年第一季度经营业绩及主要财务数据</b></p> <p>2021 年第一季度, 公司实现营业收入 510.82 亿元, 同比增长 28%, 实现利润总额 28.06 亿元, 同比增长 110%, 实现归属于上市公司股东的净利润 15.70 亿元, 同比增长 29%。</p> <p>财务总监也介绍了资产负债表主要项目、关键指标等信息, 具体请参见附件 2《2021 年 4 月 30 日、5 月 7 日、5 月 12 日、5 月 14 日、5 月 17 日调研活动附件之演示文稿》的介绍。</p> <p><b>二、主要 Q&amp;A</b></p> <p><b>1. 公司发展到现在, 成功的原因是什么?</b></p> <p>答: 公司多年来专注于食品及农产品加工行业。</p> <p>在生产布局方面, 公司目前已经形成全国广泛的生产网络布局, 各地的综合企业群能够实现效率最大化和规模经济, 很多工厂同时包含油、米、面等产品, 可以一站式满足客户需求, 降低仓储与运输成本, 保证产品质量与新鲜度, 并能够快速响应市场需求。</p> <p>在品牌和渠道方面, 公司已建立了综合的品牌矩阵, 覆盖多品类产品, 核心品牌优势明显; 同时公司建立了多元化、全渠道销售网络, 拥有全国性的优质且实力强的经销商及分销商资源。公司的产品可以共用销售渠</p>

道，集约效益明显，利用现有的产品、品牌、经验丰富的市场营销能力、全覆盖的渠道网络优势，使得公司能够在市场上快速的推广新产品。

在研发方面，公司建立了行业内领先的研发中心，遵循“安全、营养、健康、美味”的理念，持续研发创新适合中国市场的新产品；也建立了优秀的烘焙中心、金龙鱼国际烹饪研究院，给客户的产品服务。另外，公司也创新性的开发了水稻、大豆等循环经济模式，可以提升产业链附加值，具有非常强的竞争力。

在质量控制方面，公司建立并实施了从原辅料到产成品的质量与食品安全管理体系，关注产业链上各环节从源头原材料、生产加工、仓储物流到终端客户服务等全过程质量与食品安全管理体系。

在管理团队方面，公司有着经验丰富的管理团队，专业化的人才队伍。公司的管理模式是矩阵式的，目前有 4 大渠道平台、12 大生意平台和 8 大职能平台，平台之间互相协同。

从公司过去几十年的发展来看，公司也很好地迎合了在中国经济不断发展下产生的消费需求的变革。从公司 1991 年推出第一瓶小包装油，推动了从散装油到小包装油的消费模式革命，进入 2000 年以后，中国食用油消费理念也开始向“营养健康”的方向发展，我们也抓住了这一消费升级的机会，在 2002 年推出了“金龙鱼”第二代食用调和油，目前公司仍在不断研发创新适合中国市场的新产品。同时，在对渠道变革的适应方面来看，公司很早就建立了渠道网络，从传统渠道到现代渠道、电商渠道，公司都在持续探索更多的渠道推广方式。

总的来讲，公司的目标是建立一个综合性的农产品和食品加工企业，并且持续不断地为消费者提供更营养、更健康、更安全的优质粮油食品。

## 2. 公司对于零售产品的提价是如何考虑的？

答：零售产品不同于餐饮渠道产品，不能完全随行就市。零售产品的定价需要根据行情变化、未来趋势和自身头寸，再加上行业竞争情况综合来进行判断。如果原材料有小幅的波动，我们基本不会立即进行提价，主要通过调整促销力度、费用投入的增减来进行调节。如果原材料行情出现较大幅度、持续性、趋势性的变化，我们会考虑调整产品的定价。比如 2020 年到 2021 年年初，行情持续性的上涨，我们对产品价格进行了一定的调整，整个行业也都出现了价格调整。另外，终端产品价格是市场调节价，目前没有政府、政策等方面的限制。

## 3. 公司在餐饮渠道的策略？

答：随着中国居民收入水平的增加、生活节奏的加快、消费观念的更新，餐饮行业目前处于快速发展的阶段。餐饮客户比较注重性价比，公司遍布全国的生产网络布局，物流半径短，可以快速响应客户需求；同时公司产品品类众多，可以将米面油、调味品等多种产品一站式供应配送给餐饮客户，给终端客户提供一揽子的产品解决方案，这是目前市场上少有企业能够做到的。另外，公司有行业内领先的烘焙中心，在给餐饮客户提供产品的同时也可以为客户提供产品使用方法的服务，增加客户的粘性。针对部分有差异化产品需求的客户，公司也可以根据不同客户的需求提供差异化的产品。所以，在现有餐饮渠道，我们相信通过产品多样性、一站式

配送、研发等方面带来质量、成本及服务优势将会帮助公司很好地发展餐饮渠道的业务。

#### 4. 目前厨房食品业务经销商的情况，以及未来经销商的拓展计划？

答：目前公司厨房食品业务的经销商主要在两个渠道：零售、餐饮渠道，预计未来经销商方面会有比较快的发展。主要原因是，公司业务除了原来的油米面产品，目前也正在加大力度推广调味品产品，今年年底可能会推出部分中央厨房产品，产品类型的增加会使得新产线的经销商同步增加。同时公司也在开展经销商的渠道下沉和渠道裂变，也会帮助进一步拓展经销商的数量。在部分较为发达的市场，我们会对经销商进行进一步细分；在空白市场，我们会进一步开发经销商。从渠道来看，餐饮渠道的市场相比零售，起步的较晚，相对空白市场比较大，所以我们会加强对专业的经销商的开发来填补空白。

#### 5. 请介绍下调味品的价格定位及销售情况？

答：公司的酱油产品，“丸庄”酱油，价格定位高端，主打差异化的产品策略。目前“丸庄”酱油销售区域为全国销售，零售和餐饮渠道都有销售；公司的醋产品，“梁汾”山西陈醋，定位是山西醋的中高端产品，该产品采用的是纯固态酿造工艺，可以实现全自动化、全封闭生产，品质比较好，并且在固态发酵醋中具有成本优势。目前在全国进行销售，但山西醋的市场有一定的区域性限制，更侧重在北部区域进行销售。

#### 6. 简单介绍一下公司的烘焙业务？

答：公司的烘焙业务主要是供应烘焙专用油脂和面粉产品，同时也提供稀奶油、酵母、预拌粉等辅助配料。烘焙业务的下游客户包含大型食品工厂、连锁饼店及其他大型烘焙连锁企业等。同时，公司依托研发实力发展了自身的烘焙中心，可以为客户提供更多元化的产品技术支持以及全面有效的解决方案。公司的烘焙业务与现有的其他业务相辅相成，具有互补性，预计未来也会有较为快速的发展。

#### 7. 未来大豆压榨量的预期如何？

答：大豆压榨量受多个因素影响：首先，原料的供应受国际市场供需关系的影响，比如种植地天气、船运等因素都会对原材料的供应有影响；其次是需求，比如养殖业对豆粕的需求，以及其他饲料原料对豆粕替代的情况等；同时，压榨业务也需要综合考虑压榨利润情况。

现在中国肉类消费量仍在不断增加，饲料行业也会随之继续发展，从整体的趋势来看，预计未来行业的压榨规模还是会有增加。

#### 8. 公司发展饲料原料业务的优势如何？

答：公司目前在饲料原料领域的市场占有率较高，主要得益于公司有遍布全国的生产及供应网络，能快速响应市场需求，同时综合企业群优势以及原材料采购优势，使得公司在成本方面也具备一定的竞争力。另外，公司是国内最大的饲料原料供应商之一，我们的产品品类丰富包括豆粕、饲料

	<p>级浓缩蛋白、发酵豆粕、膨化大豆、米糠粕、麸皮、菜粕、椰子粕、棕榈粕、玉米蛋白粉、谷朊粉和饲料油等，能够满足各类养殖企业不同阶段的需求。随着压榨厂、面粉厂、大米厂等工厂的不断扩大，预计公司饲料原料的供应优势将进一步提升。</p>
附件清单（如有）	<p>请见附件1《2021年4月30日、5月7日、5月12日、5月14日、5月17日调研活动附件之与会清单》</p> <p>请见附件2《2021年4月30日、5月7日、5月12日、5月14日、5月17日调研活动附件之演示文稿》</p>
日期	2021-05-19

附件1：2021年4月30日、5月7日、5月12日、5月14日、5月17日调研活动附件之与会清单

Aberdeen	国金证券	上海泉上投资	天津天骏投资
Azimut Investments	国联证券	上海枫池资产管理	威灵顿投资
Baring Asset Management	国盛证券	上海融湖投资管理	西部证券
Fountaincap research & investment	国泰君安证券	上海元泓投资有限公司	星展证券
Morgan Stanley	国信证券	申九资产管理	兴业证券
Goldman Sachs	泓德基金	申万宏源证券	永赢基金
point72	华安证券	深圳景泰利丰投资	长江证券
安信证券	华西证券	深圳鹏万投资	招商证券
本营国际	建信保险资管	深圳市红筹投资	浙商证券
博时基金	景林资产	深圳市中欧瑞博投资管理	中金公司
财通基金	景泰利丰	深圳兴亿投资	中泰证券
东北证券	聆泽投资	神农投资	中信保诚资管
东方证券	美银证券	首创证券	中信建投
东海证券	民生证券	台湾富邦投信	中信证券
东吴基金	明达资产	台湾远雄人寿	中银国际证券资管部
光大证券	摩根士丹利	台湾群益投信	朱雀基金
广东崇哲投资管理有限公司	瑞士信贷	天风证券研究所	
广发证券	润晖投资	天风证券自营	

附件 2：2021 年 4 月 30 日、5 月 7 日、5 月 12 日、5 月 14 日、5 月 17 日调研活动附件之演示文稿



## 益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司 2021 年第一季度业绩交流会

二〇二一年四月



### 主要财务数据—营业收入



项目	2021 Q1	2020 Q1	增减幅度
营业收入（千元）	51,081,585	39,915,807	28%

**营业收入同比增长28%:**

厨房食品:

- 公司围绕年度目标继续加强市场营销工作，厨房食品板块整体销售额增长幅度较大，其中零售产品销量稳步增长，单价同比有所提升；餐饮渠道和食品工业渠道产品去年一季度受疫情影响表现不佳，今年一季度市场快速恢复，收入涨幅较大。

饲料原料及油脂科技:

- 饲料原料及油脂科技板块受市场行情上涨影响，收入有所增长，不过大豆压榨量有所下降。

1

## 主要财务数据—利润



项目	2021 Q1	2020 Q1	增减幅度
利润总额（千元）	2,805,522	1,336,407	110%
所得税费用（千元）	980,826	95,600	926%
归属于上市公司股东的净利润（千元）注1	1,570,300	1,216,160	29%
基本每股收益（元/股）注2	0.29	0.25	16%
加权平均净资产收益率（ROE）注2	1.86%	1.86%	0.00%

注1：归属于上市公司股东的净利润的增幅小于利润总额增幅，主要因为本季度实际所得税率较高，原因是不同子公司的税率有差异，部分高税率公司盈利较好，部分低税率公司亏损。

注2：虽然归属于上市公司股东的净利润增加29%，但是2020年四季度IPO募集资金增加了股本，导致基本每股收益增幅低于归属于上市公司股东的净利润的增幅，加权平均净资产收益率持平。

**利润：**

厨房食品：餐饮渠道和食品工业渠道产品去年一季度受疫情影响表现不佳，今年市场快速恢复，带动厨房食品板块整体利润有所增长。

饲料原料及油脂科技：受市场行情上涨影响，饲料原料及油脂科技板块利润较去年同期有所增长。

2

## 主要财务数据—主要资产负债表项目



项目	2021.03.31	2020.12.31	增减幅度
总资产（千元）	179,445,142	179,177,322	0.1%
归属于上市公司股东的所有者权益（千元）	85,048,908	83,533,600	1.8%
股本（千股）	5,421,592	5,421,592	-
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	15.7	15.4	1.8%

3

主要财务数据—关键指标



项目	2021.03.31	2020.12.31	增减幅度
流动比率	1.35	1.40	-0.05
资产负债率	0.50	0.51	-0.01
应收账款及票据周转天数(天)	14	14	-
存货及预付账款周转天数(天)	91	88	3
应付账款及票据周转天数(天)	15	18	-3

4



谢谢!



5