

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☒ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	一、7月4日，公司参加德邦证券组织的线上电话会，参会人员： 德邦证券 花小伟 德邦证券 韦香怡 德邦证券 董广达 德邦证券 陈熠 富安达基金 朱义 易鑫安资管 王晓卓 韶夏资本 傅鹏波 鑫元基金 王鹏程 同犇投资 童驯 平安养老保险 王毅成 上投摩根基金 翟旭 天治基金 王策源 玖鹏资产 郭鹏飞 嘉实基金 刘岚 新华基金 赵楠 沅京资本 汤晨晨 中信资本 叶铮 中国人民养老保险 孙楠 摩根华鑫 苏香

	财通资管 何智超
	泰康资管 卢日欣
	财通资管 赵雯
	天治基金 王策源
	万家基金 黄天一
	淡水泉投资 陈睿婕
	九泰基金 邓茂
	建信养老 徐瑞
	东海基金 李珂
	中融基金 陈方园
	华泰柏瑞 王欣然
	财通基金 吴晔鲜
	招商资管 孙好
	格林基金 唐嘉晨
	华夏基金 崔良旭
	八尺龙投资 姜梁
	国寿安保 李捷
	国海富兰克林 王晓宁
	永赢基金 黄韵
	中国人保资管 奚晨弗
	光大自营 肖意生
	中融基金 钱文成
	平安基金 刘杰
	中信资管 刘琦
	景泰利丰 吕志伟
	嘉实基金 吴悠
	长江养老保险 邹成
	华夏基金 李柄桦
	博时基金 汪欢吉

	兴银基金	劳开骏
	敦和资产	许鑫
	东方基金	吕燕晨
	彤源投资	庄琰
	新华基金	张雷
	兴业资管	刘璐丹
	鼎锋资产	田超
	中信建投资管	梁斌
	中信保诚	万力
	西部利得	靳晓婷
	嘉实基金	胡涛
	长江资管	邓莹
	光大保德信基金	马鹏飞
	星泰资本	陈婷婷
	潼骁投资	王卓文
	浙商资管	赵媛
	华夏久盈	桑永亮
	中国人寿养老保险	李彪
	博时基金	曾豪
	国泰基金	赵大震
	鹏扬基金	王亦沁
	民生加银	张泽
	九泰基金	黄振威
	西部利得	林静
	国金基金	徐成
	汇丰晋信基金	胡连明
	开思投资	毛瑞翔
	中海基金	刘俊

	二、7月4日，公司参加安信证券组织的线上电话会，参会人员： 安信证券 赵国防 安信证券 赖雯 中银资管 胡晓航 红土创新基金 张洋 太平基金 许杨洋 诺德基金 姜禄彦 永赢基金 包恺 银河基金 施文琪 玖鹏资产 王语加 广银理财 郑少轩 和谐汇一 陈阳 国融基金 彭双宇 华富基金 卞美莹 华泰保险资管 张燕 诚盛投资 吴畏 沅京资本 汤晨晨 宝源胜知 杨帆 和谐汇一 刘天雨 同犇投资 龚小乐 中海基金 杨济舟 惠升基金 游懿轩 横琴人保 庞兆涵 泰旻资产 钟峥嵘 诚盛投资 魏琦 长安基金 肖洁 杭银理财 徐廷玮
--	---

三、7月7日，公司参加中信证券组织的线上电话会，参会人员：

中信里昂 Jack Tang

DymonAsia SeanZhang

富达基金 Shing Zhu

中信里昂 Tony Ji

盘京投资 陈静

博道基金 陈磊

红筹投资 崔新宇

源乐晟 戴佳娴

长江养老 邓琳

敦和资管 丁宁

重阳战略 方溢涵

长盛基金 郭堃

中邮理财 胡泊

华商基金 黄灿

瀚亚投资香港 黄海晨

中信里昂 季明

淡水泉投资 贾婷婷

中信保诚人寿 金炜

京港伟业 孔志强

源乘投资 李婷婷

彼立弗投资 李文

国新投资 刘宏伟

同犇投资 刘慧萍

中信资管 刘将超

中信资管 卢华权

泰康资产 卢日欣

新华养老 卢珊

	乐瑞北京 罗芳 润晖 罗浩 Wellington Shirleen 京港伟业 孙文治 安信资管 王炳修 嘉实基金 王丹 珠江人寿 王鸿怡 润晖投资 王伟 国寿安保 王韞涵 谢诺辰阳 吴悠 敦和资管 许鑫 彤源投资 杨霞 亢简资产 余白静 慎知资产 张海涛 惠理基金 张沁 易鑫安 张然 宝盈基金 张若伦 朱雀投资 郑路 广银理财 郑少轩 嘉实基金 朱子君 保银投资 祝海杰 四、7月14日，公司参加民生证券组织的线上电话会，参会人员： 民生证券 李啸 农银汇理 方玉冰 永赢基金 包恺 浦银安盛 李利璇 涌津投资 漆昱霏 睿亿资产 王慧林
--	---

	交银施罗德 张程
	华夏久盈 赵子豪
	青骊资产 苏乐天
	华夏久盈 李树培
	摩根华鑫 苏香
	世诚投资 朱虹旭
	彤源投资 杨霞
	民生加银 贾星瑞
	泓德基金 宋泽华
	长信基金 安昀
	圆信永丰 陈彦辛
	兴业证券资管 刘璐丹
	上海合远 刘颜
	国金基金 代林玲
	国华兴益 韩冬伟
	国泰君安 谢知霖
	华夏久盈 李树培
	淡水泉投资 贾婷婷
	泰信基金 戴隽
	同犇投资 刘慧萍
	五、7月14日，公司参加浙商证券组织的策略会，参会人员：
	浙商证券 孙天一
	融通基金 陈顺
	华商基金 高兵
	同犇投资 龚小乐
	泰康资产 郭嘉熙
	鹏华基金 贺宁
	正心谷 李安宁
	创金合信 刘毅恒

	恒生前海 鲁娜
	工银安盛资管 吕佳音
	宽潭投资 戎勉
	相生资产 苏文晶
	民生加银 王亮
	玖鹏资产 王语加
	国投瑞银 吴潇
	德邦证券资管 项周瑜
	悟空投资 杨蕊青
	鑫元基金 姚启璠
	泰旻资产 袁均城
	盘京投资 陈静
	敦和资产 丁宁
	中欧基金 韩婧
	诺德基金 黄静秋
	淡水泉投资 贾婷婷
	富安达上海 李雨桐
	宁银理财 刘野
	前海开源 刘智博
	国泰基金 陆经纬
	众安保险资管 孙毓晨
	泰康资产 杨岚
	招商资管 赵波
	山西证券 孟成祯
	沅京资本 汤晨晨
	六、7月15日，公司参加华创证券组织的策略会，参会人员：
	华创证券 彭俊霖
	奶酪基金 符文豪
	江安基金 许之捷

	南方基金 龙一鸣 创金合信 刘毅恒 红筹投资 潘滨海 中油基金 綦征 盛宇基金 吴小川 平安基金 周金菲 中信自营 张羽鹏 七、7月19日，公司董秘梁晨接受《经济观察报》采访。 八、7月21日，公司董秘梁晨接受《冷冻食品》采访。
时间	2022年7月
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：梁晨； 证券事务代表：林阳
投资者关注的主要问题	Q：在预制菜领域，为何采用“自产+并购+贴牌”这样的布局模式？ A：并购的新宏业、新柳伍等均属于水产类企业，调味小龙虾是目前预制菜行业最大的单品。此外，设立冻品先生与安井小厨双品牌的原因在于，菜肴板块比较分散，品类众多，一个团队难以做得深入和专业。两者各有侧重，在新品研发和营销推广模式、选品逻辑乃至竞争对手等方面都有所区别。具体来讲，冻品先生更多地通过供应链整合，以OEM代工为主，目前相对聚焦川湘菜系和C端渠道；安井小厨则偏重B端，聚焦调理类、蒸炸类产品，通过自产模式，快速介入上述产品市场，利用渠道优势迅速打出爆品。 Q：经过几年的沉淀，预制菜赛道的竞争格局也逐渐明晰，传统餐企、速冻食品企业、电商平台以及专业预制菜企业等均有其独特的竞争优势，企业如何建立起自己的竞争壁垒？ A：在前不久武汉良之隆展会上，可谓万商云集，在当下预制菜火热的风口各大派系厂家携各自打造的预制菜悉数登场、精彩纷呈。 1. 原料派：包括了猪肉原料派、鸡肉原料派、水产原料派等。各

	企业围绕着各自原料优势来开发产品，希望将爆品进一步往深度和广度做开拓。 2. 酒店菜派：包括了湖南派、福建派等，围绕传统菜系中的知名产品开发不同规格来匹配不同渠道的包装。 3. 专业派：疫情催生了 C 端消费需求，专业派厂家有更多 C 端产品面世。 4. 餐饮派：厂家主要围绕自身餐饮渠道的强势单品开发相关预制菜。 5. 速冻派：除了传统业务和渠道优势之外，部分厂家在面点上更重视团餐渠道产品开发；亦有针对西式点心菜肴的新锐厂家，西式点心菜肴年轻时尚，是蓝海市场。 6. 新零售派：线上新锐品牌日益显现，线上品牌也开始布局线下加入到抢夺传统经销商渠道资源的厮杀中。 安井食品是国内知名度非常高的速冻食品龙头之一，于 2017 年成功上市，从事火锅料、速冻米面制品、速冻菜肴制品的生产和销售，是行业公认的“火锅料老大”。安井食品坚持“三路并进，全渠发力”战略，三大业务板块保持高质量发展，营收连年增长。在火锅料、速冻米面、速冻菜肴三大板块中，菜肴制品对公司的贡献越来越大。根据公司披露的公告，安井食品速冻菜肴制品 2021 年营收同比增长 112.41%，2022 年一季度菜肴制品收入同比增长 129.88%。 安井食品在预制菜板块实行“三剑合璧”战略，包括安井小厨、冻品先生、新宏业和新柳伍，通过清晰的战略指引，旨在进一步提升企业在预制菜领域的综合竞争力。 在自产方面，公司成立了“安井小厨”独立事业部，通过现有厂房改造和新增产能，按照“B 端为主，BC 兼顾”模式自产调理类菜肴；在并购路线上，以公司收购的新宏业、新柳伍为代表，开展水产类菜肴业务，充分利用到当地原料优势和行业经验；在 OEM 贴牌模式上，安井冻品先生继续依照整合上游供应链发展模式，深化渠道
--	--

建设，产品以“C端为主，BC兼顾”。

Q：近年预制菜赛道火热，新品牌也层出不穷，但预制菜产品也同样面临着同质化的问题，如何持续生产爆品，占领消费者心智？

A：目前预制菜行业产品同质化严重，想要在众多产品中脱颖而出就必须有差异化、有新品和足够清晰的品牌产品定位。

以公司在今年5月成立的“安井小厨”事业部为例，安井小厨以即热食品为主，聚焦调理品、点心类菜肴，菜系定位蒸炸类产品。消费者定位为年龄约30-40岁之间的家庭主妇、年轻人，经济能力、消费水平、接受能力较强，是消费的主流。

安井小厨依托安井食品多年来积累的技术优势、生产优势、规模优势，原材料起步量较大，是很多中小厂达不到的，成本方面会更有优势，产品追求极致性价比。目前安井小厨真正在市场铺开了部分产品，是对安井原有产品很好的补充，渠道商反馈良好。

依托安井品牌影响力，安井小厨可以利用现有渠道生产大规格包装产品和铺货，也会生产适合C端的小克重产品，适度创新，打造差异化。以鸡肉制品为例，市场上的产品还有很多工艺需要改进，安井小厨会在产品口感、规格、使用部位等多方面做出差异化，与市场上的常规产品区别开。按照“及时跟进、持续改进、适度创新”的研发理念，接下来安井小厨将会陆续推出更加丰富多样的产品。

Q：在预制菜概念出现之前，安井食品就已经在速冻食品行业进行布局，而随着近年预制菜形态的演化，预制菜的种类也逐步细分，安井食品也在财报中提到，近期加大了菜肴制品的推广，子公司冻品先生也有较大增长，想请问梁总，子公司冻品先生的运营模式与传统冻品运营逻辑的最大不同在哪里？

A：安井食品在预制菜板块实行“三剑合璧”战略。冻品先生经过两年多的不断尝试及摸索，现已形成其独有的商业模式。依照整合上游供应链发展模式，深化渠道建设，通过OEM贴牌方式快速上量，

	以轻资产模式低成本试错，产品以“C 端为主，BC 兼顾”，坚持清晰的选品逻辑以及高品质战略，提出“家喻户晓、南北通用、BC 兼顾、加工复杂度高、产品还原度好、家常大菜、高频复购、可复制性强”等八大选品逻辑，避免选品阶段的盲目和随意性，不断提高市场影响力。 Q：预制菜行业正逐步由 b 端向 c 端渗透，对安井食品来说，b 端和 c 端的业务在产业布局上有何区别？ A：根据第三方研究报告，目前预制菜肴行业整体 B 端和 C 端比例大约为 8：2，B 端预制菜肴目前正处于快速上量阶段，而 C 端正处于品牌导入期，整体处于“有品类无品牌”的阶段。疫情的催化之下，C 端预制菜迎来更快增长，尤其对于一二线城市消费者而言，带动了预制菜消费频次，也加深了消费者对于预制菜产品的认知。目前，公司采用“BC 兼顾，全渠发力”的渠道策略。在 B 端预制菜业务，主要以中央厨房模式向餐饮客户提供半成品原材料；在 C 端预制菜业务，为消费者提供“懒人懒到底”的服务，即更完整的成品菜肴，给消费者提供更快捷、更省心的体验。 Q：公司在各个生产基地是如何对配制菜的生产产能进行分化和布局？ A：公司预制菜产能主要包括在现有生产基地的车间调整、新建及新生产基地的产能逐渐投放。现有生产基地如四川安井、河南安井、湖北安井、无锡安井、泰州安井等在生产车间改造后具备相应品类的预制菜生产能力。未来即将投产的新基地如山东安井、洪湖安井，也都已提前布局预制菜生产车间。产能配置会综合考虑市场需求、原材优势和加工经验等因素。 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。
--	---