## 广州东凌粮油股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 20131125

		,, · · ·
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 ( <u>请文字说明其他活动内容)</u>	
参与单位名称及	易方达基金-王勇、萧楠;东北证券-郭伟明	
人员姓名		
时间	2013年11月22日	
地点	公司会客室	
上市公司接待人 员姓名	副总经理-田岩	
	董事会秘书-程晓娜	
	财务总监-陈雪平	
	一、以访谈形式了解公司发	展现状及未来发展战略等内容。
	1、公司的压榨利润主要通过哪几方面保障的?	
	行业的压榨利润更多是	受国内大豆的供需关系所影响。公
投资者关系活动	司通过延迟点价可规避豆价	单边下行的风险,如果公司的运营
主要内容介绍	团队能够把握好国内大豆的	供需关系变化,依然有可能逆势盈
	利。	
	当前公司的压榨吨毛利	在 100 至 200 元/吨,已属正常的
	盈利水平,公司主要通过如下几个方面来保障和提升压榨利润	
	   的:首先是大豆加工总量,	持续加大; 其二, 公司持续加大精

炼产能,提升油脂精炼能力,同时通过技术改进提升大豆的出油率及豆粕的蛋白含量,从而提升压榨毛利、降低生产成本;其三,随着年底公司募投项目的达产,公司进入品牌包装油领域,利润也将得到进一步的提升。此外公司日常的运营管理及成本控制等也非常重要。

## 2、公司品牌包装油的市场推广策略有哪些?

募投项目按照既定计划正在顺利推进,与此同时,我们正积极筹备进入下游的中包装和小包装终端市场,公司的小包装产品预计将在春节前后投向市场。市场推广的投入方面公司会比较谨慎,根据市场对产品的接受情况逐步推广考虑到公司在广东地区经营多年,计划先仅投向具有一定品牌效应的的广州地区,然后再逐步辐射到珠三角及华东地区。

## 3、公司对上海子公司的主要业务定位?

我公司今年上半年在上海成立农产品公司,旨在进一步拓 展谷物贸易领域,业务领域向华东地区延伸,主要围绕饲料企 业和养殖企业这个群体,结合我们公司多年的大豆采购经验及 海运方面的布局,希望能够开发更多相关配套的产品,形成新 的业绩增长点。

附件清单(如有)	无
日期	2013 年 11 月 25 日