

上海妙可蓝多食品科技股份有限公司

2020 年度业绩说明会会议记录

一、会议时间：2021 年 4 月 29 日下午 13:00-14:00

二、会议形式：中国证券网（<https://roadshow.cnstock.com/>）

三、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司答复

问题 1【游客 69203 问妙可蓝多柴琇】：公司净利率现在水平一直很低，什么时候到一个正常状态。

回复：报告期内，公司实现营业收入 284,680.72 万元，同比增长 63.20%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,925.80 万元，去年同期为 1,922.99 万元。公司销售收入保持高速增长，受益于规模效应显现及产品结构改善，报告期内公司整体毛利率有较大提升。由于处于快速扩张期，品牌和渠道建设投入较大，公司销售费用有较大幅度增加，而管理费用和财务费用得到较为有效的控制，因此公司净利润水平有所改善。

问题 2【游客 73501 问妙可蓝多任松】：蒙牛控股后，核心团队是否会继续留任？

回复：公司在 2020 年 12 月 14 日公告定增预案的同时，也同步公告了《关于公司控制权拟发生变更的提示性公告》，公告中披露了公司与内蒙蒙牛的《股份认购协议》。协议约定，双方一致认为，妙可蓝多创始人柴琇女士管理层作为妙可蓝多品牌发展壮大的奠基人，拥有丰富的奶酪业务经验和开拓市场能力，以柴总为代表的公司核心管理层将继续负责上市公司的经营管理。因此，双方同意，将确保上市公司现有经营管理层维持稳定，自蒙牛取得上市公司控制权之日起 36 个月内，由柴琇负责上市公司的经营管理。并且，在 2021 年、2022 年及 2023 年三个年度内，若上市公司收入复合增长率高于中国奶酪行业平均水平（以凯度 (kantar) 发布的消费者指数中载明的数据为准，并应剔除乙方取得上市公司控制权后新置入或置出的业务带来/减少的收入对总体增速带来的影响，但因不可抗

力导致的除外), 则上市公司总经理、副总经理及董事会秘书经上市公司履行必要审议程序后可在上述 36 个月届满之日起, 继续担任上市公司高级管理人员 36 个月。

问题 3【游客 72767 问妙可蓝多谢毅】: 公司 2020 年业绩实现较大增长, 主要驱动因素是什么?

回复: 主要驱动因素为:

1、聚焦奶酪, 产品升级, 扩充产能, 全年奶酪生产量达到 35,781.43 吨, 较上年同期增长 92.84%。

2、渠道网络继续下沉精耕, 线上线下均显著强化, 截至 2020 年 12 月 31 日, 公司共有经销商 2,626 家, 较 2019 年增长 11.79%, 销售网络覆盖约 29.06 万个零售终端, 覆盖全国 90%以上地级市以及 70%以上县级市。

3、继续加强品牌建设, 公司品牌认知度和影响力进一步提升, “奶酪就选妙可蓝多” 的品牌价值诉求深入人心。

4、多举措提升现有管理水平。

问题 4【游客 72978 问妙可蓝多任松】: 任总好, 我想了解一下目前公司在奶酪产品的产能情况? 目前有多少工厂, 有多少生产线, 上海二厂之后是否还有扩产计划?

回复: 您好, 感谢您的提问, 公司在 2020 年 12 月 14 日公告的非公开发行预案中详细阐述了拟新增产能的计划, 公司计划募集不超过 30 亿元, 在上海、长春和吉林均新增相应生产项目。

问题 5【游客 72863 问妙可蓝多柴琇】: 柴总好, 向了解一下蒙牛入主后, 对公司的决策和业务开展有了怎样的改变? 公司在发展奶酪产品上有一个怎样清晰的发展规划? 2020 年是市场推广之年, 那么 2021 年将会经营重点放在哪里?

回复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

1、上市公司引入国内乳业巨头内蒙蒙牛为控股股东后，遵循既定战略目标，双方将在维持上市公司现有经营管理团队稳定的共识下，继续发挥上市公司现有经营管理团队拥有的奶酪业务经验和强大的市场开拓能力，结合内蒙蒙牛在乳制品的行业经验、先进技术及管理理念，共同推动上市公司实现全方位、更稳、更快、更好的跨越式发展。

公司非公开发行完成后，在内蒙蒙牛作为发行人控股股东的前提下，内蒙蒙牛/蒙牛乳业将以上市公司作为奶酪业务的运营平台，并在本次交易完成之日起 2 年内将蒙牛乳业/内蒙蒙牛及其控制企业的包括奶酪及相关原材料（即黄油、植物油脂、奶油及奶油芝士）贸易在内的奶酪业务注入上市公司。内蒙蒙牛/蒙牛乳业将确保妙可蓝多于本次交易完成之日起 3 年内通过资产处置等方式退出液奶业务。

未来妙可蓝多将继续专注奶酪业务，内蒙蒙牛将以妙可蓝多作为奶酪业务的运营平台。双方将通力合作、资源互补，充分发挥各自优势，进行销售渠道共建、营销资源共享、产能布局提升等多方面多维度的业务合作，携手开拓中国乃至全球极具潜力的奶酪市场。

2、零售产品端，公司将围绕大单品战略，积极推进奶酪棒大单品发展。同时，凭借在奶酪棒等优势产品积累的研发能力和机制，公司还将继续敏锐捕捉、发掘市场需求，加大奶酪产品、尤其是原制奶酪零售产品开发力度，不断推陈出新，丰富和优化产品结构，持续打造具有爆发力的储备产品，形成产品类别上的接力发展。在餐饮工业类产品端，公司将在现有优势产品马苏里拉奶酪的基础上，进一步加强芝士片、奶油芝士、稀奶油、黄油等产品的开发推广力度，不断丰富产品组合。

奶酪消费可分为原制奶酪与再制奶酪，目前国内的奶酪消费主要集中在再制奶酪。随着消费者教育的逐渐完善，国内原制奶酪的市场规模有望进一步扩大。公司募投项目之一为“吉林原制奶酪加工建设项目”，未来，公司在发展再制奶酪的同时，也将逐步开发原制奶酪项目。

3、2021 年公司经营重点将放在进一步提高产品力、渠道拓展及精耕、品牌建设、管理提升四个方面。

问题 6【游客 72814 问妙可蓝多柴琇】：公司一季度 奶酪棒的实际净利率什么水平。未来看，公司应该到什么水平

回复：尊敬的投资人，感谢对公司的关注，公司未披露奶酪棒单品的毛利率数据。

问题 7【游客 73238 问妙可蓝多谢毅】：妙可蓝多的渠道铺设和蒙牛的渠道是否有协同性？

回复：您好！谢谢提问！蒙牛乳业的主营业务为乳制品的生产及销售，主要产品为液态奶、冰淇淋、奶粉及其他产品；公司主营业务为以奶酪为核心的特色乳制品的研发、生产和销售，同时公司也从事乳制品贸易业务和液态奶业务。奶酪业务是公司的核心业务。2020 年，公司奶酪业务收入、毛利占公司主营业务收入及毛利的比例分别为 72.91%和 92.06%；2020 年，蒙牛乳业液态奶营业收入占其主营业务收入 89.11%。双方同为乳制品企业，在奶酪、液态奶及乳制品贸易业务存在部分相同或类似的情况，但核心业务有区别。

未来妙可蓝多将继续专注奶酪业务，内蒙蒙牛将以妙可蓝多作为奶酪业务的运营平台。双方将通力合作、资源互补，充分发挥各自优势，进行销售渠道共建、营销资源共享、产能布局提升等多方面多维度的业务合作，携手开拓中国乃至全球极具潜力的奶酪市场。

谢谢关注！

问题 8【游客 72463 问妙可蓝多柴琇】：1.妙可蓝多的渠道铺设和蒙牛的渠道是否有协同性？

2.如何看待中国奶酪市场培育前景？

3.偶遇线下商超百吉福、妙可蓝多、吉士汀同时打价格战，请问公司打价格

战的方式是抢占市场的主要方式吗？

回复：尊敬的投资人，感谢关注。

1、蒙牛乳业的主营业务为乳制品的生产及销售，主要产品为液态奶、冰淇淋、奶粉及其他产品；公司主营业务为以奶酪为核心的特色乳制品的研发、生产和销售，同时公司也从事乳制品贸易业务和液态奶业务。奶酪业务是公司的核心业务。2020年，公司奶酪业务收入、毛利占公司主营业务收入及毛利的比例分别为72.91%和92.06%；2020年，蒙牛乳业液态奶营业收入占其主营业务收入89.11%。双方同为乳制品企业，在奶酪、液态奶及乳制品贸易业务存在部分相同或类似的情况，但核心业务有区别。

未来妙可蓝多将继续专注奶酪业务，内蒙蒙牛将以妙可蓝多作为奶酪业务的运营平台。双方将通力合作、资源互补，充分发挥各自优势，进行销售渠道共建、营销资源共享、产能布局提升等多方面多维度的业务合作，携手开拓中国乃至全球极具潜力的奶酪市场。

2、根据中国奶业协会预计，2020年国内奶酪消费量可超过32万吨，同比增长约29%，根据该预计数据推算，2020年我国人均奶酪消费量约0.23kg，相比西方国家仍有很大差距，即便参考日本、韩国等与我国饮食同源性的国家，我国奶酪的人均消费量仍有较大增长空间。未来我国奶酪消费市场仍有较大提高空间，奶酪成为乳制品细分领域最具增长潜力的行业。

3、竞争是必然的，有潜力的市场会吸引更多加入者，竞争也会变得更激烈。大家首先会一起合力把蛋糕做大，公司如何在做大的蛋糕中分得自己的份额，是公司需要研究和重视的问题。以顾客满意度为目标，产品力必须要强。同时，对消费者的占位也非常重要。

在产品定价管理上，公司设有定价委员会，从董事长、总理由上而下都非常重视产品定价。公司不进行价格战，通过保障各层级渠道合理价差，给经销商创造合理的利润空间。就销售而言，“销量”、“成本控制”、“定价”，三者缺一不可。

问题 9【游客 74705 问妙可蓝多谢毅】：想了解一下液态奶收入下降的原因是什么？贸易业务对公司而言主要占比小，这个业务构成的主要作用是？

回复：您好，谢谢提问！

报告期内，受疫情影响，公司液态奶销售数量及销售单价较上年同期均有所下降，造成公司液态奶收入下降。

公司贸易业务的经营模式为向国内外乳制品供应商采购产品，再向国内客户销售。开展乳制品贸易业务，一方面有利于公司拓宽原辅材料的采购渠道，同时基于库存管理需要，保证原辅料的供应及稳定价格；另一方面为公司广泛参与乳制品行业竞争奠定产品基础、积累客户资源，有利于未来公司乳制品业务可持续发展。

谢谢关注！