

上海妙可蓝多食品科技股份有限公司

投资者接待活动记录表

编号：2021002

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" 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"/>现场接待 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）_____ </p>
<p>时间</p>	<p>2021年5月30日 16:30-18:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>公司接待人员</p>	<p> 总经理：任松先生 董事会秘书：谢毅女士 北区事业部总经理助理：韩立先生 山东经销商 </p>
<p>参与单位</p>	<p>见附件《投资者接待活动参与单位及人员名单》</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p> 一、任总开场介绍 进入二季度，妙可蓝多依然坚定不移地执行着公司年初制定的一系列品牌、产品和渠道策略，公司也在稳定前行的发展着，到现在来看，公司的整个增长势头和发展态势都是在公司的预期之中，还是表现出很好的发展态势的。 同时，今年的四月份公司金山工厂一期工程已经开始投产，也就是说公司奶酪棒的产能得到了进一步扩充。由于目前公司市场发展较快，即便产能得到了进一步的扩充，奶酪棒这一核心大单品依然处于供不应求的状态，到了五月份奶酪棒依然是零库存，预计六月份奶酪棒依然将处于供应短缺的状态。随着金山工厂的陆续投产，预计产能今年七月份将得到有效释放。公司产能瓶颈的突破将进一步加持妙可蓝多做好市场。公司经营管理团队也一直信心百倍、全力以赴地为妙可蓝多的发展奋斗。 </p> <p> 二、问题与回答 问题：过去三年，随着妙可蓝多在奶酪棒领域的快速发展，公司观察到很多新品牌选择加入这一赛道，想要复制妙可蓝多的成功，但是这些新品牌往往对市场形成一定的短期冲击，而一段时间后就慢慢消亡了。您觉得妙可蓝多增长奇迹的原因是什么，为什么追随者没能重现 </p>

妙可蓝多的奇迹?

回答:

自妙可蓝多确定以奶酪为核心主营业务以来，公司创始人柴琇董事长就为公司设定了“五力驱动”的发展模式，即产品力、品牌力、渠道力、战斗力、整合力的五力模型。同时明确了“以消费者为导向，用工匠精神，做极致产品”的经营理念。在这一理念的指导下，经过团队的不懈努力，妙可蓝多不断推出深受消费者喜爱的产品，品牌传播深入人心，渠道能力不断增强，成为了中国奶酪行业第一品牌。公司认为，这是企业综合实力的体现。这也让妙可蓝多获得了先发优势。虽然在行业快速发展过程中，不断会有新品牌的加入，但竞争是全方位的，是品牌、产品、团队、文化等各方面的竞争，不是简单复制就能超越的。只要妙可蓝多不忘初心，坚定执行核心策略，不断夯实核心竞争力，就一定在竞争中脱颖而出。事实上，在这几年的发展过程中，也充分验证了这一点。

问题：一直以来公司观察到行业里竞品在做促销，但是妙可蓝多并没有被动去跟随，价格体系稳定。想请教一下您对于价格战，公司的策略？如何看待竞争格局的演变趋势？

回答:

任何一个行业的发展，一定要有良好的生态。奶酪行业这两年进入发展的快车道，众多品牌加入，不可避免的会有部分竞品出于短期利益，进行低价促销。妙可蓝多作为行业第一品牌，公司的初衷非常明确，公司有责任维护行业的良好生态，维护行业良性健康发展。维护行业价格的稳定。

所以今年公司开展的一系列的行动，其主要目标也是要保持价格的稳定，保持行业的良性发展状态，公司认为这不仅是能够促进行业健康发展的非常重要的因素，也是妙可蓝多作为第一品牌必须承担起来的责任。

关于价格战，公司态度非常明确，公司会坚守价格底线，绝不主

动发起价格战，而且公司也期望行业即便未来会走上快速发展，也希望是健康良性的发展，保持合理的价格，这不仅可以让行业健康发展，也是对经销商伙伴负责。

同时公司也坚定的相信，虽然短期的低价促销可能会获得一定的销量。但长远看，真正获得消费者的认可并能可持续发展的，一定是良好的品牌形象，深受消费者喜爱的产品等等，单靠价格竞争，一定不会长久。所以，妙可蓝多会坚定自己，保持健康良性发展。

问题：您前面也有提到，未来竞争加剧不可避免，但有信心直面竞争，领跑并继续做大奶酪行业，具体能不能分享一下如何保持公司的竞争优势？

回答：

妙可蓝多能成为奶酪第一品牌，是公司在核心领域持续不断获得先发优势的结果。比如在研发、产能、品牌、产品、组织等方面。未来竞争会加剧，妙可蓝多会坚定执行聚焦奶酪的核心战略，不断强化产品引领、品牌占位、渠道精耕的核心优势，在竞争中锤炼最具战斗力的优秀团队，持续引领行业发展。特别是品牌占位心智，会形成最有效的护城河。

今年，大家将会看到，位于上海金山的国内领先的研发中心将落成投入使用。全国五地布局的生产基地产能会释放后，妙可蓝多将会拥有全国最大的产能配置，为消费者提供更多的优质产品。规模化的生产，会进一步提高行业壁垒，获得领先优势。

同时，蒙牛的加持，更会让妙可蓝多在供应链的整合能力、公司的组织能力等方面快速提升，让妙可蓝多持续稳健发展。

问题：在销售规模逐步扩大后，咱们如何做到保持比较高的运营效率，例如做到渠道精细化管理、良好的信息反馈机制？

回答：

随着公司销售规模的不断扩大，既做到精细化管理，又保持较高

的运营效率的确是一个课题。公司主要从两个方面去解决这个问题。一是化细战区，全国由原来的十一个战区增加到十六个，增加了一些销售人员，同时保持扁平化组织架构。这样既细化了渠道管理，又保证了运营效率。二是不断提升信息化水平，公司去年开始上马了 DMS 系统，SAP 系统等，用信息化手段来保证运营效率和信息的快速反馈。

问题：公司东北和山东市场做的非常成功，人均奶酪棒消费量是全国的好几倍，请教一下，公司做东北和山东市场的成功经验，尤其是山东的县级市城市，体量不比地级城市少，这样的优秀经验可不可以应用在别的区域市场？

回答：

最重要的就是要快速完成渠道下沉，来完成整个市场的全线布局，公司在渠道下沉的时候，会和经销商一起共商市场拓展计划。公司在东北和山东市场体量是最大的，也是公司渠道下沉通路精耕最好的区域，经验完全可以复制到全国其他省份，目前公司也正在做这样的工作，大家会看到公司在其他省份逐渐推动经销商的密集布局和渠道下沉工作。

问题：三线及以下市场是公司的重点市场，但一二线城市是消费品品牌的制高点，目前一二线市场开发的进度如何，比如北京、上海市场，公司以后的打法？

回答：

公司通路下沉、渠道精耕，目前已经在全国的绝大多数市场获得了领先地位，而一线城市北上广深，也是公司重点去培育和完善的市場。其实主要的策略还是要提高公司在一线城市的品牌传播能力，以及终端精耕能力；特别是一线城市中 KA 系统是主战场，公司也在不断加大投入，丰满陈列，增加人员配置和活动频次。针对一线城市推出了金装奶酪棒等高端产品，满足消费需求。目前看，策略有效，几个城市销量不断增加，市场份额也在不断提升。

问题：听说公司当前对销售体系、销售人员进行调整，是出于哪些考虑，未来是否能有效降低人员流动？

回答：

公司实行的是高目标、高激励的机制，公司期望大家在市场竞争中能够付出不亚于任何人的努力，挑战不可能。同时也让大家付出就有回报，共成长、共分享。今年公司的渠道策略是精耕，因此销售团队人员增加较快，市场也不断细化。现在看队伍基本是稳定的，流动率还是保持在可控范围。

问题：公司前期进行了净网行动，这次净网行动造成了电商销售的多大影响，前期看到咱抖音破百万的喜报，下一步电商的具体规划？

回答：

公司开展净网行动的初衷是要更加合理地规范公司线下经销商的销售范围，打击窜货行为，同时维护价格体系的稳定，打掉突破价格底线的一些非常规的销售行为，保护广大合规经销商的利益。

净网行动开展以来，窜货行为和线上低价乱价行为得到了有效控制，活动取得了很好的效果。当然，净网行动不可避免的会对短期销量产生一定影响，但总体趋势还是增长的。而且从长远看，保护经销商的利益，维护价格的稳定是长期主义行为，是公司必须做的，是基于未来长远考虑的，也会使公司更稳健的发展。

在开展净网行动的同时，公司也对线上各类渠道做了清晰细致的划分和规划，针对传统的如天猫、京东，新兴的抖音、快手，垂直类的社群电商，新零售业态以及社区团购等，做了相应的管理规范，有序放开，良性发展。

问题：新品储备情况？

回答：

以奶酪棒为代表的儿童即食类的健康食品，目前获得了快速的发

展，但公司认为奶酪是一个行业，它有多种产品形态，有多种使用场景，所以目前公司在家庭餐桌领域，在专业领域都加大了研发力度。关于奶酪走向餐桌，公司会有一系列产品，5月份大家看到公司芝士片产品、马苏产品得到丰富，那么未来可以期待，公司还会有一系列的走向餐厨的产品。

同样在专业领域方面，公司通过和蒙牛的合作等等，在前端供应链方面做了很多的储备，未来在专业领域里面会有很多的发展。比如，在奶酪进中餐的领域当中，公司也会陆续推出产品，让消费者的餐桌体验更加丰富。

问题：关于公司销售人员调整的问题。公司销售人员调整会不会导致公司跟经销商的互动协作出现需要磨合的过程，从而导致是经销商后期库存升高，导致经销商盈利水平下降？

回答：

两者之间没有联系。我们现阶段主要做市场细化。如果我们能把市场管理得非常细致，能和我们的经销商有非常好的默契合作，随着奶酪市场的不断扩张，单区域的产出，包括单店的产出都会得到不断提高。对于我们来讲，一方面销售人员增加，同时销售团队调整是基于南北区销售事业部划分及销售战区细化的调整。

在市场细化管理的过程中，比如做一些销售范围的切割，中间可能会有一些小的波动。但是整体来看，我们广大的经销商朋友还是比较认可公司细化市场的举措的，大家现在的配合也是非常好的。这也是品牌发展的一个必由之路。

问题：公司的销售情况不均匀，北区比南区好，东部比西部好，请问原因是什么？南区销售表现和渠道反馈不积极，想问南区市场没有起色的原因，计划怎么开发？

回答：

公司在全国范围内做市场，因此各地市场表现一定有所不同。前

期，公司在东北、华北地区打造样板市场，获得了非常好的市场拓展经验，也验证了公司“渠道下沉，终端精耕、特渠占位”的渠道策略的正确。刚才的销售经理具体讲了实战操作的方法。我们正在全国各地不断复制成功的经验，现在看效果还是非常不错。

现在南北区有相对不均衡的状态，在于执行渠道下沉和终端精耕上，南区弱于北区。所以我们去年下半年把南区市场进行细分，调整人员配置。华南、西南市场发展速度有待提高，今年也做了比较大的调整和改进，目前看调整初见成效，期待未来向大家汇报南区市场的更好表现。相信各地市场坚定执行公司策略，都会有很好的发展。

问题：公司体量做大后，销售队伍管理难度加大，投资者对合作伙伴稳定性关注度上升，公司在渠道管理思路上有没有系统性改变？

回答：

公司关注两个销售团队的建设，一个是内部销售人员团队，另一个是外部合作伙伴（经销商）团队。随着市场规模扩大，公司经销商队伍增长很快，基本实现全国全覆盖。经销商队伍大了之后，管理要求提升，但整体策略上我们没有波动和变化，管理理念一致，视经销商为合作伙伴，创造更多更好的条件来助力经销商发展本地市场。理念不变的前提下，支持手段方法上有调整，比如把注意力放在终端精耕和动销能力提升上，总体策略清晰。

问题：公司对未来销售费用如何规划？

回答：

市场快速发展的初期，要快速完成品牌占位、市场扩展、终端建设，公司对此有很大投入，也给我们带来很好回报，保持了较好的增长速度。未来随着销售体量增长，费用比例会有变化，但是品牌建设上还会持续加大投入，以获取更大的市场份额。同时，公司销售费用也将依据市场竞争状况投入。

附件：投资者接待活动参与单位及人员名单

姓名	公司名
苏铖	安信证券
徐哲琪	安信证券
黄伯阳	PAG
陈鹏	安信基金股份有限公司
陈嵩昆	安信基金股份有限公司
宋星琦	博时
姚爽	博时基金
童若凡	APS毕盛资产
何智超	财通资管
赵志海	乘是资产
翟会会	乘是资产
于嘉鑫	大成基金
张焯	大成基金管理有限公司
魏庆国	大成基金管理有限公司
谢譞璇	大禾投资
齐炜中	大成基金管理有限公司
李燕宁	大成基金管理有限公司
钱怡	大家保险
高远	大家保险资产管理有限公司
王俊元	砥俊资产
孙振波	东方阿尔法
郑蔚宇	东吴基金
毛可君	东吴基金管理有限公司
夏旭	方正富邦
陈华良	沅京资本
汤晨晨	沅京资本
李爽	沅沛投资
曲亮	复霈投资
彭陈晨	富国基金管理有限公司
毛联永	富国基金管理有限公司
王园园	富国基金管理有限公司
郭舒洁	富国基金香港
李付玲	高致投资
景晓达	工银瑞信基金
闫思倩	工银瑞信基金
王申璐	光大永明
杨岚	光大永明
程浩然	广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司
胡骏	广发基金
观富钦	广发基金
陈樱子	广发基金
赵钦	国海富兰克林
王箫	国华人寿
朱宏谨	国华人寿股份
代林玲	国金基金

姓名	公司名
徐椰香	国联安
祁善斌	国寿安保
王韞涵	国寿安保
王锡文	国寿养老
周晓文	国寿养老
麻锦涛	国寿资产
王晓娟	国寿资产
王礼彬	国寿资产
智健	国泰基金
林小聪	国泰基金
王方	国投瑞银
孙文龙	国投瑞银基金股份有限公司
吉莉	国投瑞银基金股份有限公司
周宏成	国投瑞银基金股份有限公司
刘宏伟	国新投资
张长生	国元自营
寇钟元	海保人寿
刘海啸	海富通
陈阳	和谐汇一
刘高	恒越基金管理有限公司
宋佳龄	恒越基金管理有限公司
牛楠	宏道投资
宋泽华	泓德基金
吴政	华安基金管理有限公司
李晓峥	华安基金管理有限公司
陈媛	华安基金管理有限公司
王旭冉	华安基金管理有限公司
于华杰	华安资产
胡浩峰	华宝基金
卞美莹	华富基金
蔡静	华富基金
贾星瑞	华菁资管
易浩宇	华融证券
陈文凯	华泰柏瑞基金
田荣	华泰保兴基金
冯潇	华泰证券资管
季新星	华夏基金
王世佳	华夏基金
云昀	华夏久盈
王凯	光大保德信
范坤祥	汇丰晋信基金
郑慧莲	汇添富基金管理有限公司
胡昕炜	汇添富基金管理有限公司
田立	汇添富基金管理有限公司
马翔	汇添富基金管理有限公司
韩超	汇添富基金管理有限公司
袁建军	汇添富基金管理有限公司

姓名	公司名
杨璿	汇添富基金管理有限公司
樊晓阳	惠理基金
何云峰	惠正投资
陈哲	惠正投资
孙然	嘉实基金
鲍强	嘉实基金
王雪松	嘉实基金
谭丽	嘉实基金管理有限公司
华莎	嘉实基金管理有限公司
谢泽林	嘉实基金管理有限公司
吴振坤	嘉实基金管理有限公司
左勇	嘉实基金管理有限公司
唐棠	嘉实基金管理有限公司
解天龙	建信养老金管理有限责任公司
张程	交银施罗德
邱华	交银施罗德
王语加	玖鹏资产
陈勇	玖鹏资产
郭鹏飞	玖鹏资产
窦金虎	玖鹏资产
李晓真	巨杉投资
靳晓婷	聚鸣投资
张琨	凯丰投资
杨旭明	雷钧资产
俞晓寅	雷钧资产
郭杰	雷钧资产
李德宝	民生加银
葛皓青	明达资产
郑诗韵	南方基金
林朝雄	南方基金管理有限公司
杨宇熙	农银汇理基金
颜伟鹏	农银汇理基金
付娟	申万菱信
陈静	盘京投资
张云	磐厚资本
金笑非	鹏华基金
陈璇淼	鹏华基金
林浩然	鹏华基金
黄奕松	鹏华基金
胡颖	鹏华基金
孟昊	鹏华基金
孟博	鹏华基金
柳黎	鹏华基金
林伟强	鹏华基金
王海青	鹏华基金
张华恩	鹏华基金
王亦沁	鹏华基金

姓名	公司名
曹敏	鹏扬基金管理有限公司
伍智勇	鹏扬基金管理有限公司
何思璇	长盛基金管理有限公司
童飞	平安资管
李利旋	浦银
郭泰	前海联合基金管理有限公司
冯新月	前海人寿
帅也	清和泉
刘志超	趣时资产
吴强	人保养老
姜春曦	人保养老
贺宝华	人保养老
张丽华	人保资管
钱旖昕	人保资管
彭砚	睿扬投资
安育廷	睿扬投资
李政隆	睿远基金
胡慧珍	上海晟盟资产管理有限公司
徐蔚	上海晟盟资产管理有限公司
李梦莹	上海鼎锋资产管理有限公司
王志强	上海沅杨资产管理有限公司
张楠	上海沅杨资产管理有限公司
周菁	上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)
喻昉	上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)
金嘉鹏	上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)
戴卡娜	上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)
陈盛业	上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)
王孟洋	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
王潇	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
王治璇	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
吴任昊	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
邓晓峰	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
曲萍	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
杜塞骥	上海聚鸣投资管理有限公司
陈奇	上海聚鸣投资管理有限公司
石嘉婧	上海六禾投资有限公司
章秀奇	上海趣时资产管理有限公司
孙毓晨	上海人寿
赵劼	上海人寿
薛凌云	上海彤源投资发展有限公司
庄琰	上海彤源投资发展有限公司
杨霞	上海彤源投资发展有限公司
刘颜	上海彤源投资发展有限公司
杨君弈	上海万纳资产管理有限公司
刘健	上投摩根
杨景喻	上投摩根
唐宇	申九资产

姓名	公司名
范慧华	深圳市凯丰投资管理有限公司
陈桢	盛世知己
张晓东	施罗德
朱虹旭	世诚投资
肖婵	太平基金
张翼翔	太平基金
赵莹	太平养老
周小波	申菱
史佳璐	泰达宏利基金
刘巍放	泰康资产
王成	泰康资产
陈怡	泰康资产
刘玲弟	泰康资产
戴隽	泰信基金管理有限公司
王从	泰旻资产
麦俊杰	天弘基金
于洋	天弘基金管理有限公司
张婧	天弘基金管理有限公司
施钰	天治基金
田环	天治基金
刘慧萍	同犇投资
龚小乐	同犇投资
麦健沛	同泰基金
王海宇	万吨资产
石书昊	万吨资产
王琴	万家基金
温震宇	腾业资本
冯皓琪	西部利得
林静	西部利得
何明瑾	西藏长金投资管理有限公司
刘争争	中山证券自营
付伟	新华基金
王鹏	新华基金
王永明	新华基金
蔡春红	新华基金
王永明	新华基金
杨珂	信达澳银
童兰	兴全基金
董理	兴全基金
李源海	兴全基金
曹娜	兴全基金
王志强	兴全基金
季文华	兴全基金
程剑	兴全基金
徐留明	兴全基金
张诗悦	兴业基金
周文波	兴证全球

姓名	公司名
张楷浠	兴证全球基金
夏一	玄卜
张家庆	衍航投资
杨琪	银河基金
施文琪	银河基金
孙昊天	银华基金
王丽敏	银华基金
孙蓓琳	银华基金
张萍	银华基金
魏卓	银华基金
唐霄鹏	银华基金
周晶	银华基金
朱玮琳	银华基金
倪枫	英大基金
张志遂	域秀资产
陈彦辛	圆信永丰基金
戴佳娴	源乐晟
艾抒皓	长城基金
余欢	长城基金
李卉	长江养老
王晓明	长江资管
赵楠	长盛基金管理有限公司
张西林	招商基金
朱之光	招商基金
黄馨宜	招商基金
王奇玮	招商基金
贾仁栋	招商基金
虞秀兰	招商基金
于莎	肇万资产
贾腾	浙商基金
周依静	中国人民养老保险
阳宜洋	中国人寿资产管理有限公司（国寿资产）
赵文龙	中国人寿资产管理有限公司（国寿资产）
李鹰鹏	中国人寿资产管理有限公司（国寿资产）
王玉明	中国人寿资产管理有限公司（国寿资产）
何文逸	中海基金
闫鑫	中金基金
谢秉稚	中金资管
曹晏	中金资管
冯琪	中融基金
王可汗	中融基金
金拓	中融基金
钱文成	中融基金
甘传琦	中融基金
杨鑫桐	中融基金
成方圆	中融基金
杜伟	中融基金

姓名	公司名
柯海东	中融基金
管嘉琪	中信保诚基金
刘琦	中信资管
张恒源	中信资管
张羽鹏	中信自营
池文丽	中银基金
刘航	中银国际
黄珺	中银基金
杨亦然	中银基金
刘潇	中银基金
王伟	中银基金
綦征	中邮基金
韩璐	中再资产
冯允鹏	中欧
李宁宁	中加基金
王晗晟	涌金资本
盘世雄	盈峰资本
刘玲弟	泰康
Daniel	台湾国泰人寿
陈健骥	施罗德
王昱	申菱
范自彬	上海南土资产
谭一苇	睿郡资产
赵舜	南方基金
刘彦春	景顺长城
吴昊	惠理基金
范文捷	鸿涵投资
余驰	富国基金
朱怡琳	复星保德信
吕燕晨	东方基金
曾广坤	诺安基金
毕晓静	财通证券自营
chen jun	惠理基金
秦浩	point72
龙元元	Millennium
孙熙娟	JPMAsset