

证券代码：002570

证券简称：贝因美

## 贝因美股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20210007 号

投资者关系活动类别	<input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	拟参与认购公司非公开发行股票的投资人。
时间	2021年7月14日 15:30
地点	贝因美大厦会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李志容 经营策略师 刘文春 证券事务代表 黄鹂
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>【公司及本次非公开发行的相关信息介绍】</b></p> <p>贝因美创立于1992年，主要从事婴幼儿配方食品的研发、生产和销售业务，公司始终坚持“育儿专家，亲子顾问”的品牌定位和“生儿育女贝因美”的企业愿景。公司拟通过本次非公开发行募投项目实现研发、生产满足消费者消费升级及精准营养需求的产品，并把握新时代消费行为变化趋势，进行差异化市场营销，从而实现公司经营的持续健康发展，帮助更多妈妈成就母爱。</p> <p><b>【投资者问答】</b></p> <p><b>1、公司对新国标、二次配方注册的看法</b></p> <p>答：国家实施新国标、二次配方注册，一方面会根据国内消费者营养需求的变化进行相关标准的优化升级，使国内产品更符合消费者营养健康的需求，更有利于宝宝的健康成长。另一方面，会加速小品牌的淘汰，</p>

提高行业集中度。

公司非常重视国家按新国标实施二次配方注册的工作，已经成立专门的工作小组负责该项工作，目前正按照计划开展中，进展顺利。

## 2、公司的产品布局战略

答：公司现有 20 个系列、60 个婴幼儿配方牛奶粉和 4 个特殊医学配方奶粉。但是公司尚无羊奶粉和有机奶粉品类，本次定增项目可以有效弥补公司在该领域的空白，优化公司在超高端产品领域的布局，实现公司产品结构的优化升级。公司在做强做大现有主流产品的同时，将积极迎接快速发展的辅零食赛道，通过新零售渠道追踪消费者需求，并通过快速汰换新产品，满足消费者不断变化的需求。公司将依据健康品质升级、营养专业细分，以及趣味激发宝宝互动三大原则进行新产品的开发布局。

## 3、公司未来三年的战略规划？

答：（1）公司将建设以用户数据为核心，产品为基础，数智化驱动的母婴新零售业务模式，提升销售规模；（2）以数据为驱动，扩展相关产品和服务，合纵联和，构筑母婴生态行业平台企业。具体详见公司 2020 年 2 月 29 日公告的《2020 年——2024 年发展战略规划纲要》。

## 4、公司对募投项目中的涉及新零售、信息化升级相关项目的考虑

答：新零售及信息化升级项目的实施都是为了更好的提升整体的运行效能。上述项目的实施能够加快公司数智化升级，通过构建数据中台，驱动“产-销-研”一体化，连接前台和后台，打通线上和线下，将商品、会员、营销、库存、订单、供应链等信息进行融合，将生产、物流、研发等后台各功能系统进行整合。项目落地后，公司可以通过门店构建更为丰富的用户交互场景，拉近公司与消费者的距离，更快捷触达消费者，为消费者提供更加专业、更具吸引力的消费内容。同时帮助门店更快进行触动、转化和留住消费者，为公司母婴生态圈战略提供更加广泛的发展机会，打下更坚实的渠道基础。我们认为新零售模式是公司未来实现新的业务增长的主要突破方向，是行业转型升级的方向。

	<p><b>5、公司在产业链方面的优势</b></p> <p>答：（1）公司长期专注于婴童食品行业，依靠自身技术的不断创新、沉淀、优化，积累了大量的专有技术，有着全球领先的研发、品控及生产工艺体系。（2）公司拥有数十条国际先进的产品加工生产线和检测设备，在行业内率先建立了MES、WMS、ERP、追踪追溯、电子批记录等系统，这些搭载了信息化管理系统的生产线提高了公司生产管理的精确度和灵敏度，具备行业领先优势；公司的检测方法探索也走在行业前列，为公司的产品安全保驾护航。（3）公司创始人谢宏先生原创的成功生养教内容体系为新生代父母在婴童的生育、养育、教育方面提供了全面解决方案，有效增强了客户和品牌之间的粘性。（4）公司密切关注并积极把握近年来市场的发展趋势，升级数智化新零售平台，重建渠道、重构体系，借力 KOL、KOC 带货等多样化的营销模式，推进全域营销场景铺设，构建线下、线上深度融合的闭环营销体系，推动公司整体效能的提升。</p> <p><b>6、公司未来的经营绩效会从哪方面进行改革</b></p> <p>答：公司目前已经采取了一系列降本提效的措施以期能改善总体经营绩效，主要包括：（1）改变过去按预算额控制费用、投入费用后不一定能达成预期产出的费控方式，改为严格按费率控制各项费用投入，以确保逐步实现投入产出的良性循环；（2）调整薪酬结构，总体趋向降低固定的付现薪酬比例，增大中长期激励部分的比例；（3）对一线业务人员强化优胜劣汰机制，加大对绩效优胜者的奖励；同时全员奖金与业绩达成高度关联，以提高人效。（4）梳理优化渠道合作客户，提高客户合作效能，同步开拓新零售模式及其他合作模式的增量业务。（5）加强渠道的管控，维护价值链的稳定，提升渠道的合作信心。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 7 月 14 日</p>