

证券代码：002732

证券简称：燕塘乳业

广东燕塘乳业股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	鹏华基金：赵璐、陈璇淼、戴钢、张华恩 工银瑞信：袁辰昱、杨珂、林梦、齐欢
时间	2023年5月19日14:15—16:00
地点	公司新工厂五楼（电话会议）
上市公司接待人员	副总经理兼董事会秘书：李春锋 董事会办公室：郭海嫩
投资者关系活动内容介绍	<p>1、广东省内牧场资源是否相对北方少？公司如何应对？</p> <p>答：广东省内可供牧场建设的土地面积较少，同时，广东气候以亚热带气候为主，湿润多雨，温度较高，牧草资源相对不足。但同时广东又具有强大的消费市场和坚实的经济基础。</p> <p>一方面，作为广东省农垦集团公司下属上市公司，公司依托广东省农垦集团公司所控制的土地资源，可以较好地满足公司未来建设新牧场的用地需求。另一方面，公司坚持“种好草、养好牛、产好奶”的核心理念，在牧场及周边推广全株玉米配套种植，逐步提高自产青贮饲料种植的供应量和质量，增强青贮保障能力，提升种养一体化水平，持续提高生鲜乳质量。</p> <p>为更好地保证原料奶品质并有效掌控原料奶资源，公司不断加强自有奶源基地建设，目前已建立全新型、现代化的阳江牧场、澳新牧场和新澳牧场，自有牧场以“规模化、集约化、标准化、智慧化”的方式进行管理，不断提高牧场效益；同时与十多个大中型牧场建立了</p>

互助互信、风险共担的“三赢”模式战略合作关系，公司通过自有良种奶牛养殖示范基地“一点”，在奶牛品种改良优化、扩大养殖规模、提高单产水平、改良牧场设施等方面提供全面指导，带动合作牧场养殖水平“全面”提高，有效保障了公司原奶供应的安全、质优与稳定。

2022年，采用行业最先进“标准化养殖+生态循环+人工智能”模式的阳江红五月良种奶源基地二期，以及挺进西北黄金奶源带的燕塘传祁智慧牧场正式投产，原奶品质和产量规模跃升新台阶。谢谢！

2、公司如何看待学生奶业务？公司在学生奶领域有何优势？

答：作为国家学生饮用奶定点生产企业，公司一直秉承“好牛奶关爱每一代”的理念，不仅提供优质产品，更致力于传递健康的生活方式，始终把食育教育工作作为学生奶的核心抓手之一，积极发挥自身优势，连接万千家庭和校园，传递优秀的食育知识，培养一代又一代少年儿童养成科学饮奶习惯，塑造健康的膳食观念，助力广大青少年儿童健康成长，持续为中国学生的营养健康事业贡献力量。

目前，公司旗下阳江牧场、澳新牧场、新澳牧场均已获得国家学生奶奶源基地认证，同时，在公司全方位的支持与指导下，多家战略合作牧场亦获得国家学生奶奶源基地认证。

此外，作为首批低温学生饮用奶试点企业（16家之一）和国家学生奶计划推广先进企业，公司将依托国家乳制品加工技术研发专业中心、博士后科研工作站、全国示范性劳模和工匠人才创新工作室、CNAS国家认可实验室和DHI检测中心的平台优势以及经验丰富的研发团队，结合学生奶的营养需求，开发出更多营养全面的学生奶产品，并不断加大低温学生奶的推广力度，让更多学生能喝到品优、健康、安全的学生奶。谢谢！

3、公司收入占比最大的渠道是经销商渠道吗？经销商管理模式是怎样的？

答：目前公司经销商渠道收入占比最大。在经销模式下，公司在主要地区选择有资金实力、网络覆盖能力强、有较强市场推广能力、

认可公司经营理念的公司作为经销商，由经销商将公司产品间接的销售给相应区域的终端客户，公司与经销商一般采用现款结算，同时结合经销商的业绩完成情况、活动执行情况、终端表现等方面进行考核，对于一部分优质经销商客户给予一定的信用额度支持，让经销商与公司一同成长。日常管理方面，公司按照《经销商管理制度》《深度分销管理手册》等制度文件对经销商进行管理，每年不定期拜访经销商、组织客户座谈会，帮助经销商加强与客户沟通，提升经销商整体经营能力与盈利能力。谢谢！

4、原奶的定价是固定的还是浮动的？

答：公司与战略合作牧场购销合同一年一签，提前定价锁定原奶基准价格。在基准价格基础上，根据蛋白质含量、脂肪含量、菌落总数、体细胞数目等检测指标进行价格浮动调整，但浮动范围有限。自有牧场原奶定价与战略合作牧场定价方式一致。谢谢！

5、公司在成本管控方面有什么新举措？

答：公司积极践行“强化企业降本增效工作，提升企业精细化成本管控水平”理念，全面开展开源节流、降本增效活动。不断优化供应链流程和管理，增强供应的稳定性和广阔性；加强与国际行业巨头的战略合作，对接、导入更先进的生产设备和国际品质认证体系，落实节能降耗，确保产品质量和安全；推动生产数字化，推进生产精细化管理和产品新鲜度管理等。通过精细化管理，不断提高创新管理能力，切实规范生产运行机制，持续优化成本结构，提升公司经济效益。谢谢！

6、针对同行乳企进入华南市场，公司怎么看？

答：华南地区的乳制品消费市场空间和潜力都很大，各大型乳企在广东布局生产或销售的情况早已存在，相应的竞争格局也早已存在。伴随着消费者健康管理观念不断提升以及消费习惯的培养，乳制品消费市场空间迎来全新的发展局面。而乳制品行业的快速发展需要众多企业的共同努力，公司希望和同行一起共同把市场做大，形成健

	<p>康良性的发展秩序，让消费者享受到更多健康营养的乳制品产品。</p> <p>作为区域性城市型乳制品龙头企业，公司凭借稳定优质的奶源、新鲜安全的产品质量、区域品牌影响力、差异化的产品品类、完善封闭的冷链配送、覆盖率高的立体销售网络、强大的产品研发及智能工厂生产技术等优势，赢得了众多消费者的认可，在区域市场内拥有较高的品牌知名度和市场影响力。</p> <p>未来，公司将秉持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的发展战略，坚持“质量立企、科技兴企、人才强企”的发展方针，利用已有的品牌、渠道和科研技术优势，在巩固并提升公司在广东省现有行业地位的基础上，积极加大力度开拓外埠市场，提高市场占有率和品牌影响力，筑牢企业发展根基。谢谢！</p> <p>7、2023 年股权激励计划能否落地？</p> <p>答：公司始终坚持“人才强企”战略，聚焦人才培养，并对标市场，完善具有市场竞争力的薪酬管理体系，强化战略导向、层层传导的绩效考核体系，激励团队持续输出活力。公司会综合评估自身的发展阶段和未来战略规划，制定相关的人才激励政策，如有相关计划进入实施阶段，公司将严格按照相关规定履行披露义务，详情请关注公司公告，谢谢！</p> <p>8、公司一季度业绩增长稳定，二季度会延续增长态势吗？</p> <p>答：受季节性变化因素影响，乳制品行业存在淡旺季，一般从第二季度开始进入销售旺季。从全年的历史数据来看，第二季度和第三季度的销售占比较大。公司二季度经营情况敬请关注后续披露的半年度定期报告，谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023-5-19