

# 上海妙可蓝多食品科技股份有限公司

## 2024 年半年度业绩说明会会议记录

一、会议时间：2024 年 8 月 29 日下午 15:00-16:30

二、会议地点：上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）

三、公司出席人员：

副董事长、总经理：柴琬

董事、财务总监：蒯玉龙

独立董事：江华

董事会秘书：谢毅

四、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司答复

**问题：**柴总，请问您认为作为中国的奶酪品牌，现在及未来对比西方具有传统优势的奶酪品牌妙可蓝多有哪些可持续发展的本土化市场优势，还存在哪些不足；在国内市场如何获得长期良性发展？另外我们有无机会走出国门进入海外市场？

**回复：**尊敬的投资者，相较于传统奶酪品牌，公司从口味、功能、技术与多元应用角度开展创新，聚焦奶酪业务，拓宽品类边界，以餐桌奶酪美食为重要场景，以奶酪零食为品类拓展，继续保持行业引领优势，进一步巩固奶酪品类领导者地位。同时公司积极战略布局国产原制奶酪，研制生产更加适合国人体质和口味的新品，让奶酪成为中西式餐饮、茶饮、咖啡时尚美味的新选择。例如公司运用巴氏杀菌工艺开发出马斯卡彭等国产原制奶酪，奶香微甜、质地细腻、融合性好、稳定性强，受到终端客户的一致认可。

公司积极利用自身研发及产能优势，关注海外市场业务拓展的机会。如近期

公司作为唯一的中国奶酪企业携旗下多款明星产品参加 2024 年第 28 届越南国际食品饮料、加工及包装技术展览会，与东南亚周边国家的众多参观者沟通了解、咨询洽谈合作。感谢关注！

**问题：**关注到公司最近研发出的一些创新口味的产品，但并未在主要线上平台全覆盖，下半年是否有加大推广营销的打算？

回复：尊敬的投资者，公司目前储备了多款常低温奶酪零食，做健康的零食替代，预计会在 2024 年根据市场情况陆续推出，更多常温奶酪零食有望进入零食量贩渠道。在推广营销方面，公司将围绕重点时令、热点营销期、新品推广进行主题路演以及开展多种多样的消费者营销活动等。感谢关注！

**问题：**怎么看蒙牛奶酪 ToB 的稀奶油等业务和立高的竞争关系，比如说两者在地域上、客户上的重合度，竞争度高不高？公司接受蒙牛奶酪业务后这方面的竞争优势有哪些？

回复：尊敬的投资者，B 端核心竞争力是供应链的保障能力，依托控股股东头部乳企拥有的奶源优势，公司收购蒙牛奶酪后相关 To B 业务具备长期供应保障和服务能力。感谢关注！

**问题：**作为创始人，柴总的减持受到投资者的关注，请问柴总对公司的发展前景有何看法？

回复：尊敬的投资者，因自身资金需求，本人（柴琇）于 2024 年 8 月 24 日披露本次股票减持计划，感谢关注！

**问题：**请问，目前奶酪棒市场在国内逐渐萎缩，且国人缺乏奶酪食用习惯的条件下，我们如何在产品方面做出新的突破，对于奶酪棒之外的产品如何与中国餐桌连接。

回复：尊敬的投资者，公司紧密关注市场变化，把握市场机遇。即食营养奶酪方面，公司丰富了低温产品矩阵，推出 0 蔗糖奶酪小粒，慕斯奶酪杯，一口奶酪以及原制手撕奶酪。同时在常温产品矩阵上，也推出以花入酪、0 蔗糖、轻负

担的花酪棒，不断拓宽常温奶酪产品品类，推出年轻人的第一口咸味奶酪零食鳕鱼奶酪条，以及休闲零食芝士时光系列产品。家庭餐桌奶酪方面，公司不断丰富产品矩阵，在黄油、稀奶油、奶油芝士组成的“烘焙三宝”优势基础上，进一步丰富奶酪片品种，同时推出轻脂马苏里拉奶酪碎，让奶酪美食成为更多家庭的餐桌必备。餐饮工业奶酪方面，公司在保持马苏里拉奶酪和奶酪片领先优势基础上，在稀奶油、工业用奶酪丁、奶酪酱、奶酪条等领域也斩获颇丰。感谢关注！

**问题：请问奶酪所谓的 TOB 业务主要包括哪些，有什么趋势，我们是如何把握这个机遇的？**

回复：尊敬的投资者，近年，奶酪营养与健康的属性和丰富的消费体验赢得越来越多消费者拥趸，奶酪在烘焙、茶饮、咖啡等餐饮场景的“准刚需”属性日益明显，同时也推动了奶酪在休闲食品领域的应用与创新。基于 B 端的战略规划，公司由原先的奶酪原料提供商升级为专业乳品服务商的定位，凭借研发技术与供应链优势，为客户提供更加优质的专业服务。在产品创新上，公司基于市场前沿趋势的洞察，在保持马苏里拉奶酪和奶酪片领先优势基础上，在稀奶油、工业用奶酪丁、奶酪酱、奶酪条等领域加大推新，丰富奶酪的创新应用，不断推出多款季节限定新品，为 B 端客户提供全渠道奶酪解决方案。感谢关注！

**问题：蒙牛奶酪目前仍处于亏损状态，会否对妙可蓝多财务状况造成压力？蒙牛奶酪通过怎样的经营策略来扭亏为盈？**

回复：尊敬的投资者，为解决公司在奶酪业务上与控股股东及其关联方之间的同业竞争问题，公司已完成对蒙牛奶酪 100% 股权的收购。蒙牛奶酪最近一年及一期净利润为负，本次交易完成后的整合期内，内蒙蒙牛作为公司控股股东，拟采用租金减免、特定期限内免收商标许可费及供应链赋能等方式对目标公司及公司提供支持，避免整合期内对公司财务和经营状况造成不利影响。长期看，通过充分利用各方优势资源，将各自现有奶酪业务进行融合，提质增效、协同发展，将进一步增强上市公司盈利能力及核心竞争力，巩固奶酪品类领导者地位。感谢关注！

**问题：在奶酪市场价格战激烈的背景下，公司如何提升净利润？**

回复：尊敬的投资者，奶酪行业短期受宏观环境影响，小品牌加速出清，向头部企业集中的趋势比较明显，公司的综合优势更加突出。奶酪是浓缩的、有较高营养价值的乳制品，公司更加看重奶酪营养和健康价值属性的挖掘，不断进行奶酪多元的应用创新，以实现人群和场景破圈，是面对行业竞争、引领行业发展有效的方法。

成本方面，公司原材料采购成本下降等因素带来净利润较去年同期上升；结构方面，高毛利的奶酪业务占比提升，带来净利润较去年同期上升；原辅材料方面：国内奶价下降明显，公司对低于安全库存的品种进行采购补货，公司开始战略布局国产原制奶酪项目，完善公司供应链体系，提高主要原材料采购的稳定性和安全性；运营管理方面：公司持续加强供应链管理，实现降本增效，体现规模效益。感谢关注！