

江西阳光乳业股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：001318

证券简称：阳光乳业

编号：2023-001

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 type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	上海睿扬投资管理有限公司：陈青青
时间	2023年5月22日
地点	公司办公楼会议室
形式	线下
上市公司接待人员	董事长、总经理：胡霄云 副总、董秘：杨发兴 证券事务代表：涂建琴
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司未来发展战略如何？是否还是以送奶入户为主要发展模式和战略？</p> <p>答：公司未来继续以低温保鲜奶为主要抓手，以常温奶为辅助，重点推动送奶上户销售模式，同时大力发展新零售、线上、商超等多种销售渠道，以满足市场上多种消费群体的多样性需求，努力实现“立足江西，放眼中部，努力成为中国一流乳制品加工企业”的战略目标。</p> <p>2、公司江西省内和省外市场拓展计划是什么？江西南昌市以外市场经销商拓展的计划是如何的？</p> <p>答：公司在市场拓展上主要是巩固和稳步推进江西市场，大力发展省外市场尤其是安徽市场。在江西市场上，配套营销渠道建设和品牌推广募投项目加大对市场的投入，重点将销售网络进一步下沉，提高销售网络布点密度，通过送奶上户、专卖店、社区便利店等渠道精准定位和获取客户。同时大力发展线上、新零售等业务，扩大公司产品消费群体。在安徽市场上，主要是集中精力在合肥、六安等主要销售区域加大市场投入，送奶上户与零售店、学生奶团体业务等多渠道并进，实现销售量和品牌影响力在区域内的突破。</p> <p>3、公司目前江西省的市场份额仍然比较低，未来提升空间有多大？也有很多外地乳企在江西省内开拓市场，是否会竞争加剧？</p> <p>答：根据第三方数据，江西市场乳品年消费约50亿元，公司产品约占总消费量的10%至20%。目前全国大型乳制品企业都有产品在江西市场销售，其中</p>

	<p>部分品牌在江西市场已发展二十多年。我公司在江西市场深耕多年，公司产品具有较高的知名度和美誉度，在包括“三聚氰胺”等事故中从未出现过任何重大质量问题，深受消费者喜爱，公司差异化的送奶上户模式在江西市场建立了核心竞争优势。良性的市场竞争会促使企业规范经营和提升管理水平，从消费数据上看，公司未来在江西市场发展空间广阔。</p> <p>4、公司目前奶源是以外购为主自产为辅，外购为主的原因是什么？未来奶源如何规划？</p> <p>答：公司奶源建设已逐步向自建自控方向发展，目前拥有2个自建奶源基地和4个合作自控奶源基地，自控奶源基地都是大型养殖牧场，生鲜乳质量和生产成本具有较强的竞争优势，其中澳亚乳业为港交所上市企业。公司拥有的自建牧场存栏数逐年增加，未来公司将进一步加大对牧场设施的投入提升自建奶源比重。逐步形成自建和自控奶源为主外购为辅的供应格局，满足公司发展对奶源的需求。</p> <p>5、公司是否有回购股份实施股权激励的计划？</p> <p>答：公司上市后，将根据资本市场规则，结合企业自身发展情况考虑是否实施股份回购和股权激励，请关注公司披露的相关公告。</p> <p>6、公司是否有行业内并购的计划和目标？</p> <p>答：公司上市后，根据相关市场规则，结合企业实际发展情况，在条件成熟的情况下，将考虑通过包含并购在内的各种运作方式提升企业规模和竞争力，发展壮大自我，请关注公司披露的相关公告。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>
<p>提供资料清单（如有）</p>	<p>无</p>