

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年9月6日 15:00-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	董事长兼总经理冯立科先生 董事、财务总监邵侠先生 副总经理吴乘云先生 副总经理、董事会秘书李春锋先生 独立董事郭葆春女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问贵公司在品牌营销方面最新的策略是什么？如何提高知名度？</p> <p>答：您好！今年以来，公司参与国家级非遗“百年西湖花市”、广府文化盛宴广府庙会等活动，利用传统节日活动的高客流量和高曝光率进行品牌传播，推出定制化产品，为消费者带来文化传承新体验；秉承“品牌形象+产品形象+文化形象”的传播理念，深化线上与线下平台结合，推进高性价比、高渗透率与高精度度的新媒体整合传播，强化输出曝光与销售拉动，自有新媒体平台效率与效益大幅提升。公司紧贴市场热点，打造时尚、新鲜的品牌形象，在广州北京路形象店搭载线上直播间，成为网红热门打卡点；围绕开学季和新品季主题，打造“优鲜大讲堂”IP；持续强化主流官方媒体宣传，与广东广播电视台大湾区卫视、人民日报健康客户端、羊城晚报、南方+等官方权威</p>

平台合作，不断提升品牌影响力；同时，公司是 2024 年世界中学生篮球锦标赛唯一乳制品支持单位，并积极开拓港澳地区市场。作为广东农垦旗下国企，公司积极发挥社会责任担当，积极开展公益活动，助力乡村振兴，以实践传递社会正能量，进一步提升品牌内涵。谢谢！

2、“直播购物”已成为消费模式新常态，请问公司是否有组建直播团队的计划？

答：您好！公司顺应新零售发展趋势，构建了专业新零售团队，结合消费场景变化趋势，持续发展电商、直播带货等新零售渠道，最大程度地覆盖消费群体的主要生活场景。报告期内，公司持续探索并深化直播业务，与高校合作推出校园直播系列，同时持续深挖学校、机团渠道，开发扶贫产品平台、零售系统等渠道。谢谢！

3、请问旗舰工厂是否做了数智化升级？

答：您好！公司旗舰工厂具有“智能高效、节能环保、行业示范”的突出特点，拥有目前国内同行业领先的单位面积设计产值，引进了全球领先的生产设备与制造工艺，引入了集约高效的前处理中央控制系统、全自动码垛机器人、自动化智能立体仓库等智能管理体系，在全面提高生产管理效率的同时，保障了产品的全程质量稳定，并通过低温学生奶资质认证、中国奶业协会乳制品生产企业现代化 5A 级认证。未来，公司将加快完善乳业智造标准体系，积累更多创新要素，促成科研成果的有效转化，加速推动旗舰工厂实现高质量升级，助力公司高质量发展。谢谢！

4、公司产品与乳制品行业有哪些差异性 or 独特优势？

答：您好！公司坚持“科技兴乳”战略，充分利用自有的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 实验室的平台优势，形成差异化、精细化的产品研发策略，深度结合本土独特的饮食文化，走出一条具有自身特色的产品发展道路，形成了独特的产品风

格。作为广东地区的龙头乳企，近年公司打造了富有港式情怀与广式文化概念的“杨枝甘露”产品、秉承传统工艺的“老广州”系列发酵乳等经典产品，今年也新推出独具岭南特色、创意融合新会陈皮的陈皮酸奶饮品，深受消费者喜爱。谢谢！

5、燕塘今年推出了什么新产品吗？

答：您好！公司今年紧贴消费者对营养健康追求的主题，推出了陈皮酸奶饮品、牛奶伴侣谷物脆、小白袋红枣牛奶、鼓粒风味发酵乳（巧克力味）、百香果健菌多乳酸菌饮料、A2β酪蛋白晚安牛奶、高钙低脂纯牛奶、爱克林袋装老广州风味发酵乳等共12款新品，其中A2β酪蛋白晚安牛奶、陈皮酸奶饮品、高钙低脂纯牛奶，深受消费者喜欢。

同时，经典再现，公司近期又推出了果酱分层酸奶，满足不同消费者的个性化、品质化需求，欢迎购买。谢谢！

6、公司在线上主要有哪些平台？

答：您好！目前公司线上渠道已覆盖天猫、京东、拼多多、抖音、微博、微信等各大线上平台。报告期内，公司深化渠道建设，在新媒体平台加强宣传推广，不断提高品牌知名度和影响力。同时公司秉承“品牌形象+产品形象+文化形象”的传播理念，深化线上与线下平台结合，推进高性价比、高渗透率与高精度度的新媒体整合传播，强化输出曝光与销售拉动，实现自有新媒体平台效率与效益大幅提升。通过广州北京路形象店搭载线上直播间，打造“优鲜大讲堂”IP等品牌线上传播互动。2024年上半年线上渠道营收1.44亿元，同比增长0.75%，毛利率提升3.15%，线上渠道规模、盈利能力不断提升。谢谢！

7、请问公司现在省外市场开拓情况如何？

答：您好！公司主要通过线上先行模式带动规模提升，同时加强传统经销渠道、商超等渠道覆盖，省外市场规模进一步提高，品牌知名度也逐步提高，目前在省外销售业务已在周边省份逐步展开，公司

来自省外市场的收入同比增长 20.34%。

目前公司通过引入明星产品领航、丰富产品阵列、增设分销商等方式，不断加大澳门市场的开拓、渗透力度，已成为 2023/2024 及 2024/2025 学年澳门幼儿及小学教育阶段“牛奶和豆奶计划”唯一牛奶品牌、2024 年世界中学生篮球锦标赛唯一乳制品支持单位。谢谢！

8、董事长好，追问一下粤东产能各项产品品类的产能占比规划？

答：您好。为进一步扩大产能，优化产品结构，拓宽市场渠道，满足市场需求，增强市场竞争力，助力公司高质量发展，公司拟以公司全资子公司揭阳燕塘乳业有限公司为投资建设主体，投资建设粤东日产 600 吨现代化乳制品加工厂建设项目。此次投资主要是粤东日产 600 吨现代化乳制品加工厂第一期，规划建设年生产 91,800 吨乳品(其中常温奶 55,600 吨，低温奶 29,200 吨，冰淇淋 6,700 吨，奶酪 300 吨)，谢谢！

9、从今年上半年各家乳企的报表中我们能看出一个趋势，常温奶竞争相对激烈，以价换量，低温巴氏奶相对受益于当前需求变化，且促销力度较小，请问公司未来对于产品发展方向有何规划？是否考虑增加低温奶的投放力度？

答：您好！低温奶具备“鲜”的特点，且受运输半径的影响，一直以来都是区域性乳制品企业的优势。公司将立足自身竞争优势，紧贴消费者对多元化乳品的需求，围绕“大健康”理念来开发差异化新品，大力发展低温奶，并深化以“差异化+平价”的产品双线并进推广策略，通过精准的场景定位与多元化的线上线下推广策略，促进新品茁壮成长。谢谢！

10、冯总好，当前乳制品市场整体均略有承压，请问广东市场龙头乳企及区域小品牌的份额变化情况如何？以及我们在当前市场竞争环境下，如何带动自身份额提升和营收进一步突破？

答：您好。作为区域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。

面对当前市场行情变化，公司将大力发展低温奶，同时以“差异化+平价”的产品双线并进推广策略，抓好传统渠道的固本强基，持续实施“滴灌式帮扶”、“一城一策”等措施。同时，以“布局新区域、拓展新渠道、推广新产品、运营新传播、推行新管理”为指导思想，立足自身发展优势，探索新思路、新模式，深挖渠道潜力，加快市场精耕横拓，以高度的战略定力与战斗力深挖内部潜能，推动公司再上高质量发展新台阶。谢谢！

11、董事长好，首先恭喜公司扩产，进行资本开支，过去燕塘在区域拓张方面相对保守，确实广州本地市场消费力非常充足，请教一下：1) 我们如何深挖广州本地的消费潜力，应对外部龙头乳企及小乳企的竞争，2) 我们如何考虑后续异地市场的扩张？

答：您好！感谢您对公司关注。您好！今年以来，公司参与广州市的国家级非遗“百年西湖花市”、广府文化盛宴广府庙会等活动，利用传统节日活动的高客流量和高曝光率进行品牌传播，推出定制化产品，为消费者带来文化传承新体验；秉承“品牌形象+产品形象+文化形象”的传播理念，深化线上与线下平台结合，推进高性价比、高渗透率与高精度度的新媒体整合传播，强化输出曝光与销售拉动，提升广州本土市场消费粘性。

此外，公司紧贴市场热点，打造时尚、新鲜的品牌形象，在广州北京路形象店搭载线上直播间，已成为网红热门打卡点，提升公司与广州本地消费者及游客的互动；围绕开学季和新品季主题，打造“优鲜大讲堂”IP；持续强化主流官方媒体宣传，与广东广播电视台大湾区卫视、人民日报健康客户端、羊城晚报、南方+等官方权威平台合作，不断通过线上平台提升品牌影响力。谢谢！

12、邵总好，请教一下关于净利润的问题，今年上半年奶价同比

下滑 11.9，但成本红利并没有兑现到报表上，请问具体的原因有哪些？如何展望下半年和明年的利润表现？

答：您好！公司奶源主要来自于自有牧场，南方的价格波动较小。同时，受行业竞争激烈影响，全国性品牌在华南地区产品促销力度较大。尽管如此，公司通过多举措积极开发稳定市场，保障了公司盈利能力，公司盈利能力也优于行业平均水平。未来，公司继续以“布局新区域、拓展新渠道、推广新产品、运营新传播、推行新管理”为指导思想，积极开拓市场，实现稳定发展，为股东带来更好的回报。谢谢！

13、请问公司如何看待下半年原奶变化趋势？

答：您好！中国的原奶供应主要在北方地区，根据行业专家的分析，预计今年下半年以后原奶将逐步企稳，有望在 2025 年实现平衡。谢谢。

14、董事长好，有注意到公司拟建立新的产能基地，请问在当前乳制品市场需求承压、上市乳企营收普遍下滑背景下，公司选择扩产，背后的考虑是怎样的？以及如何匹配未来产能建设，进行市场拓展？

答：您好，2023 年公司产能已达到了设计的负荷力，并有部分委外代工用以缓解旺季产能瓶颈。此次新建工厂将有利于扩大公司的产能，同时新建工厂主要产能计划用于生产区别于广州旗舰工厂的差异化新产品，并增加冰淇淋、奶酪等乳制品生产线，丰富公司产品，有利于公司开拓此两个类别的市场。

未来，公司坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的发展战略，立足自身竞争优势，继续以“布局新区域、拓展新渠道、推广新产品、运营新传播、推行新管理”为指导思想，抓好传统渠道的固本强基，探索新思路、新模式，深挖渠道潜力，加快市场精耕横拓，重点开发省外市场和港澳地区。谢谢！

15、我去年卖了房买了一手贵公司股票现在好饿啊，能不能送股

东一箱奶

答：感谢您对公司的关注与支持，公司将持续做好生产经营工作，提升盈利能力，实现高质量发展，回馈公司全体股东。谢谢！

16、买了一手贵公司股票试试水，已经快腰斩了，能不能注重一下股东回报，送一箱奶啊

答：感谢您对公司的关注与支持，公司将持续做好生产经营工作，提升盈利能力，实现高质量发展，回馈公司全体股东。谢谢！

17、领导，您好！我来自四川大决策，请问公司，目前消费不振，请问公司如何打算？

答：您好！今年以来，面对乳制品行业阶段性等问题，公司管理层带领全体员工，保持战略定力，努力克服困难挑战，多举措积极应对市场调整，深度聚焦市场营销端、生产加工端、牧业奶源端、技术创新端和内部管理端，推进实施 1510 服务提升行动纲领，增强发展内劲与活力。我们相信，随着行业持续结构性调整，消费者健康观念的不断强化、升级，以及乳制品技术发展带来的行业机会、产品结构的不断升级，乳制品行业仍会实现稳定长期的增长。公司将利用产业化的优势，持续做好生产经营工作，积极推出新品丰富产品结构，加速市场精耕横拓，深化新渠道布局，努力推动销量提升！谢谢！

18、上市以来公司市值逐年下降，新的管理层上台以后各项财务指标大幅下滑，是否说明了新的经营方向是失败的？

答：您好！二级市场股票价格受整体资本市场环境、市场偏好、行业估值水平、公司基本面及投资者情绪等诸多因素影响，请投资者注意投资风险。

今年以来，面对乳制品行业阶段性困难、行业竞争加剧等问题，公司管理层带领全体员工，保持战略定力，努力克服困难挑战，多举措积极应对市场调整，全面推进公司服务升级，增强发展内劲与活力，保障公司经营情况优于行业的平均水平。我们相信，随着行业持续结

结构性调整，消费者健康观念的不断强化、升级，以及乳制品技术发展带来的行业机会、产品结构的不断升级，乳制品行业仍会实现稳定长期的增长。公司将持续做好生产经营工作，积极推出新品丰富产品结构，加速市场精耕横拓，深化新渠道布局，同时做好投资者关系工作，持续为股东服务，提振投资者信心！谢谢！

19、燕塘的市值有跌破上市开盘以来的新低甚至跌破发行价的可能，请问管理层有什么应对措施？

答：您好！二级市场股票价格受整体资本市场环境、市场偏好、行业估值水平、公司基本面及投资者情绪等诸多因素影响。公司将持续做好生产经营工作，做好投资者关系工作，持续为股东服务，提振投资者信心。未来，公司将根据《2023年-2030年发展规划》，立足优势资源和基础产业，以提高市场占有率、加快促进乳业振兴发展为核心目标，紧密围绕“主动出击拓市场，精耕细作强管理，创新发展求突破”的总体思路，持续推进质量立企、科技兴企、人才强企，提升企业核心竞争力，提高品牌影响力。谢谢！

20、公司要建新的工厂，但目前看燕塘的主要矛盾是产品的销售额上不去，是供过于求的矛盾，公司不是更应该下大力气推进销量而不是扩建工厂？

答：您好！作为国民营养膳食结构中的重要一环，奶业是健康中国不可或缺的产业。近年来，国家陆续出台了多项政策，鼓励乳制品行业发展与创新。当前行业阶段性承压，但从长期来看，随着消费者健康观念的不断强化、升级，以及乳制品技术发展带来的行业机会、产品结构的不断升级，乳制品行业仍会实现稳定长期的增长。

未来粤东工厂的建成，将有利于公司深耕粤东市场、辐射开拓福建省、江西省和湖南省等广东邻近省份，不断提高市场占有率。同时，粤东工厂的规划设计是生产区别于广州旗舰工厂的差异化新产品，并引入冰淇淋、奶酪乳制品等全新品类，持续丰富产品线，不断提升客群跨度和消费粘度，进一步提升公司的产品差异化优势。谢谢！

	<p>21、深圳北站南来北往的人流量大，建议公司在那里设置一个销售部可以做广告扩大产品影响力。</p> <p>答：您好！感谢您的关注与建议，谢谢！</p> <p>22、公司两年前就说要进入香港市场，到今年还没有结果，请问主要障碍是什么？</p> <p>答：您好！前期公司已完成香港市场实地调研及意向客户拜访等各项工作，今年公司已通过香港食环署备案，正在积极开拓香港市场。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>23、公司今年是否会开设外省的销售分公司？</p> <p>答：您好！公司目前主要通过线上先行带动、线下传统经销渠道跟进等方式，大力开拓省外市场，提升省外市场规模，后续公司将根据省外销售情况确定是否开设省外销售分公司。谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024-09-06