

证券代码：002946

证券简称：新乳业

新希望乳业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 checked="" 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
参与单位	通过“全景·路演”（ http://rs.p5w.net ）参加公司 2024 年半年度网上业绩说明会
时间	2024 年 9 月 6 日 15:00-17:00
地点	新希望乳业股份有限公司会议室，线上交流
上市公司接待人员姓名	董事长：席刚 董事、总裁：朱川 独立董事：吴飞 董事会秘书、总裁助理、党委书记：郑世锋 财务总监：褚雅楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p><u>交流环节：</u></p> <p>Q:尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、半年报显示，公司半年业绩较去年同期有所增长，但负债率近 70，如何改善？2、公司发行的 7.18 亿元可转债尚未实现转股，尚有两年多到期，后期将如何推进转股，是否做好触发回售准备？</p> <p>A:您好！公司的资产负债率水平与公司的发展战略、发展阶段、发展情况等多种因素相关。公司根据自身的业务模式、现金流结构特征、融资能力等，确保资产负债率控制在安全范围内，并具备良好的账面现金余额、经营活动现金流、金融机构授信额度等。近 3 年公司经营性现金净流入均保持在 10 亿元以上，公司在保证正常营运资金的同时不断提高资金周转效率，持续强化现金流管理，并不断降低有息负债。2023 年公司压降有息负债约 6 亿元；2024 年将继续按目标方向进行有息负债压降；公司围绕战略持续提升盈利能力、现金流管理，</p>

会进一步加强负债率管理及优化。关于可转债情况，您可以关注公司后续公告。感谢您的关注。

Q:领导,您好!我来自四川大决策,请问新乳业在产品创新方面有哪些具体的举措?

A:您好,创新是新乳业的核心竞争力之一,公司长期重视产品创新工作。近年来新品占收入比重连续在双位数以上,2024年上半年该比重继续保持在双位数,后续公司会继续围绕消费者健康意识、情绪价值等方面进行产品创新和渠道创新,努力提供更多、更满意的产品和服务,更好地满足消费者多样化的需求,感谢您的关注。

Q:请问公司未来差异化发展的策略有哪些?

A:您好!公司作为区域性乳制品龙头企业,以战略规划为指引,坚持“鲜立方战略”,笃定核心业务,以低温产品为主导,以“新鲜、新潮、新科技”的品牌定位,强化“鲜”能力建设并增强盈利能力,与主要龙头企业差异化竞争。感谢您的关注。

Q:请问公司产品结构有何变化以及未来预期是怎样的?

A:您好!报告期内,低温品类保持增长,公司“鲜酸双强”持续培育战略品类,低温鲜奶通过提高渠道立体化覆盖持续渗透,实现市场份额稳步增加,高端鲜奶同比约15%增长;特色酸奶持续增长,实现全国协同化覆盖;与此同时,常温纯奶中,高中端白奶市场占比持续提升。未来公司将继续以新五年战略规划为指引,坚持“鲜立方战略”不动摇,笃定核心业务,提升企业长期价值。感谢您的关注。

Q:公司鲜战略业绩有所波动的原因是什么,未来渠道端布局的重点任务有哪些?

A:您好!报告期内,公司“鲜酸双强”持续培育战略品类,低温鲜奶通过提高渠道立体化覆盖持续渗透,实现市场份额稳步增加,高端鲜奶同比持续增长。公司以战略规划为指引,笃定核心业务,以DTC渠道为增长的重要引擎,专注核心区域和核心市场,打强各区域市场的

深度和密度，同时特色品牌进行区域扩张。通过分布经营，区域深耕的方式，提升各区域市场的份额和品牌影响力。感谢您的关注。

Q:奶粉业务未来是否可能继续缩减？

A:您好！奶粉业务目前占比较小，公司在奶粉业务中也在围绕消费者需求试点产品和渠道创新，目前在部分区域以及零食系统都在加强奶粉的C端业务，同时公司正在开发TOB业务以增加奶粉的整体销量。感谢您的关注。

Q:领导，您好！请问新乳业在代工业务上是如何规划的

A:您好！目前公司代工业务收入占比较小。公司代工业务是根据现有加工工厂的分布、设备和奶源的情况以及结合客户的区域市场，匹配我们的加工工厂进行安排的。未来将进一步与自有品的规划相结合，兼顾效率和效益原则进行规划。感谢您的关注。

Q:乳制品轻奢如奶茶这类是否还会有探索？

A:您好！公司一向重视消费市场变化，并主动结合市场需求在产品创新方面投入资源，目前包含包括奶茶风味在内受到消费者欢迎的乳制品都是公司产品研发的关注点。除此之外，公司目前也积极和奶茶连锁门店展开合作。感谢您的关注。

Q:领导，您好！请问新乳业在代工业务方面有什么规划？

A:您好！目前公司代工业务收入占比较小。公司代工业务是根据现有加工工厂的分布、设备和奶源的情况以及结合客户的区域市场，匹配我们的加工工厂进行安排的。未来将进一步与自有品的规划相结合，兼顾效率和效益原则进行规划。感谢您的关注。

Q:公司今年上半年低温酸奶增长的驱动力是什么？

A:您好，驱动力主要来源于几个方面，一是公司长期重视低温酸奶的发展，坚持探索做好这个品类，并结合当前市场的渠道变化，开拓新的渠道布局；此外，公司通过不断的产品创新去推动低温酸品类的增

长，例如今年上半年通过“活润轻食杯”“活润晶球”等低温酸奶新品就带动了公司新品的增长。所以整体看，低温酸奶的增长主要还是源于公司对于该品类发展的重视和产品的创新，以及渠道的拓展。感谢您的关注。

Q: 请问唯品今年上半年经营情况如何？

A: 您好，今年上半年唯品营业收入同比增速超过双位数，持续呈现良好增长趋势，核心的收入增长点主要来源于产品创新和渠道拓展的带动，感谢您的关注。

Q: 请问公司目前奶源自给情况怎么样？

A: 您好，公司自控奶源主要包括完全控股的奶源，以及通过股权参股的战略合作奶源共两部分，整体占公司奶源供给的 60%左右。感谢您的关注。

Q: 领导你好，请问公司接下来重点发力的区域有哪些？

A: 您好！公司作为区域性乳制品企业龙头，以战略规划为指引，通过分布经营与区域深耕的方式，提升各区域市场的份额和品牌影响力，在四川、云南、宁夏等区域市场具有领先地位，在华东与大湾区等经济发达区域呈现高速增长态势。公司持续以 DTC 渠道为增长的重要引擎，专注核心区域和核心市场，打强各区域市场的深度和密度，同时特色品牌进行区域扩张。感谢您的关注。

Q: 领导，您好，新乳业订奶入户在集团的战略定位和下一步的发展规划是怎样？关于 To B 业务后续会布局乳品原料吗？

A: 您好，订奶入户业务是公司的重点核心业务渠道，我们将该业务纳入到 DTC 战略业务当中。公司每年会对该渠道进行重点投入，并推动该渠道进行迭代创新发展，同时将该业务与数字化的用户运营强关联。下一步我们会把订奶入户业务与到家、到店、到柜的业务相结合，给到消费者更好的服务和更新鲜的体验。关于 TOB 业务，目前提供了 B 端的餐饮、烘焙、茶饮等渠道，产品多为原料使用，同时也兼顾消

	<p>费者即食的场景。感谢您的关注。</p> <p>Q: 请问公司如何在当前的行业环境下保持鲜奶的核心竞争力?</p> <p>A: 您好, 对于鲜奶品类的发展, 一方面公司致力于不断加强整个供应链的“鲜”能力建设, 包括从上游供应端的“鲜奶源”“鲜订单”, 到下游的“鲜见”“鲜享”等, 另一方面围绕消费者健康意识和情绪价值等方面不断进行产品创新, 并通过开展特色营销活动增强品牌势能, 从而保持鲜奶品类的核心竞争力。感谢您的关注。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 6 日