

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	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 7 日 15:00-17:00
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 董事兼财务总监邵侠先生 副总经理吴乘云先生 副总经理兼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	1、按地区销售贵公司乳业全部内销，国家对进口乳业增加关税是不是对公司有利？ 答：您好，感谢您对公司的关注，公司将积极关注相关影响，谢谢。 2、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答：您好，请您关注同行业各家公司披露的业绩报告。谢谢！ 3、你们有什么规划能做到 50 亿还是 答：你好！公司坚持发展种植养殖、食品加工、营销网络、物流运输等五大板块，建成现代化乳品产业集团，打造中国乳业全产业链协调发展的典范、引领华南乳业高质量发展的标杆。详情请你关注公司披露的《2023-2030 年发展规划》。谢谢！ 4、尊敬的冯总，作为投资燕塘乳业三年的个人投资者，我们不由

	得十分关心公司未来的发展，希望公司发展越来越好，同时给投资者带来投资回报，但是目前亏损比较严重，希望公司加大和投资者的互动交流谢谢。 答：您好！感谢您的建议。未来公司将持续做好生产经营，提升公司内在价值，同时做好投资者关系管理，传递公司投资价值。谢谢！ 5、您好，请问燕塘和广东高校合作推出联名牛奶的销售效果如何？是否有向全国高校推广的计划？ 答：您好！2024 年，公司在与华南师范大学、仲恺农业工程学院等知名高校成功推出联名产品的基础上，与中山大学、广东技术师范大学等知名高校展开合作探讨，与广东技术师范大学成功联名推出了“广师大时光风味发酵乳”产品，与中山大学共同推出了“学人酸奶、A2β 酪蛋白学人纯牛奶”产品，不断扩大高校联名品牌产品矩阵，联名产品受到学生群体的喜爱。谢谢！ 6、尊敬的邵总，请问 25 年第一季度公司营收同比有没有改善，利润有没有比同期改善。 答：尊敬的投资者朋友，您好！公司将于 2025 年 4 月 30 日前披露《2025 年第一季度报告》，届时请关注公司披露的相关公告，谢谢！ 7、公司在成本控制上具体采用哪种成本控制方式来控制成本 答：您好！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，通过精细化管理，持续优化成本结构，丰富产品结构，提升公司毛利率和经济效益，不断增强公司长期核心竞争力，为公司高质量发展夯实基础。谢谢！ 8、您好！公司 2024 年经营活动现金流净额大福减少，是否预示着今年公司能确认收入和利润也会有所减少，公司收到货款后依照销售完成再确认收入的占比大概是多少？ 答：您好！公司 2025 年的经营情况，取决于市场状况变化、经营团队的努力等综合因素。公司严格按照会计准则进行核算。谢谢！ 9、行业以后的发展前景怎样？ 答：您好！我们相信，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行业。近年来，随着国家奶业振兴战略的全面推进，我国奶源指标、工艺技术、质量检测等各方面均达到国际领先水平，乳制品行业进入产品结构、产品品质、消费体验多重升级的高质量发展新阶段。目前，我国已成为乳制品生产和消费大国，但与国际消费情况相比，我国乳制品人均消费量仍处于较低水平，约为世界平均水平的三分之一，远低于发达国家。 未来，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，乳制品行业长期向好的趋势没有改变。公司也将不断强化自身品牌优势并坚持产品差异化路线，保持核心竞争能力，提升产品的市场推广力度，优化区域销售市场网络和产能的布局，扩大市场占有率，提高公司综合实力。谢谢！ 10、尊敬的冯总，请问贵公司新项目具体进展如何，烦请介绍一下。 答：您好！我们相信，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行业。近年来，随着国家奶业振兴战略的全面推进，我国奶源指标、工艺技术、质量检测等各方面均达到国际领先水平，乳制品行业进入产品结构、产品品质、消费体验多重升级的高质量发展新阶段。目前，我国已成为乳制品生产和消费大国，但与国际消费情况相比，我国乳制品人均消费量仍处于较低水平，约为世界平均水平的三分之一，远低于发达国家。 未来，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，乳制品行业长期向好的趋势没有改变。公司也将不断强化自身品牌优势并坚持产品差异化路线，保持核心竞争能力，提升产品的市场推广力度，优化区域销售市场网络和产能的布局，扩大市场占有率，提高公司综合实力。谢谢！ 11、公司之后的盈利有什么增长点 答：您好！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，坚持“科技兴乳”，不断丰富公司的明星产品矩阵。 市场拓展方面，聚焦粤港澳大湾区市场，加强重点区域及薄弱区
--	--

	域开发，进一步开拓港澳市场，同时稳步辐射和扩张周边市场，加快渗透三四线城市及乡镇消费市场，不断探索拓展省外新区域。在渠道上，强化一城一策，精准支持服务好传统渠道，提升传统渠道网络；推动门店社区数字化，扩大门店获客途径，培养私域流量；拓展学校、机团、特渠、新零售等渠道的开发力度。 产品创新方面，公司依托国家乳制品加工技术研发专业中心、博士后科研工作站和全国示范性劳模和工匠人才创新工作室的优势，坚持产品系列化、差异化和高端化，不断推动科研成果转化，推进新产品规划落地，持续推出新鲜、健康、时尚的新产品，为市场开拓提供新的增长点，提高市场占有率。 此外，公司也将通过产业集群项目的实施，利用公司奶源品质优势及生产酸奶的丰富经验，打造差异化的冰淇淋、奶酪等多品类产品，满足细分市场下更多消费群的需要，打开新的增长曲线，提高公司综合实力。谢谢！ 12、公司本期盈利水平如何 答：您好！2024 年，公司坚定发展信心，保持战略定力，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，持续增强高质量发展的内劲与活力，实现营业收入 17.32 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.03 亿元。谢谢！ 13、公司十年来通过线上先行模式，但是消费者无法在商场购买到产品，通过这十年的实践是否已经能够证明线上模式是失败的？ 答：您好！公司营销渠道包括经销、商超、机团、专营店、送奶服务部等几乎覆盖全渠道的线下立体化营销网络及传统线上电商、新零售等销售模式。谢谢！ 14、燕堂牛奶在香港多销售好吗？ 答：您好！粤港澳大湾区区域总人口约 8,700 万人，乳制品消费市场需求巨大，是公司发展的重心。 2024 年 10 月，公司牛奶产品正式登陆香港市场，实现大湾区市场的全覆盖和品牌影响力提升。同时，公司率先通过由粤港澳三地政
--	--

	府联合市场监管、农业等部门推出的区域性质量认证体系“湾区认证”，作为全国首个获得乳制品“湾区认证”的企业，公司品牌文化与大湾区的发展理念相契合，进一步强化了品牌的文化内涵，扩大品牌的影响力。 2024 年，公司参加了在香港冬日美食展；2025 年，燕塘乳业作为唯一乳企携手合作伙伴南粤分享汇粤海广南行、南粤联丰贸易出席“2025 年广东省港澳春茗”活动，并签署“粤港澳合作项目”，以极具广府特色的标杆品质助力湾区发展。未来，公司将以此春茗签约为契机，充分发挥乳制品直供港澳品牌优势，携手广大合作伙伴，为推动粤港澳大湾区建设高质量发展贡献乳业力量。谢谢！ 15、公司去年十大股东出现自上市以来首次没有一家基金投资者，是否说明公司的经营岌岌可危不受机构投资者的认可？ 答：您好！截至 2024 年 12 月 31 日，中国建设银行股份有限公司—嘉实农业产业股票型证券投资基金为公司前十大股东之一。二级市场股价走势受多种因素影响，各类投资者基于其自身投资风格、行业情况等进行投资。未来，公司将持续做好生产经营，提升公司内在价值，同时做好投资者关系管理，传递公司投资价值。谢谢！ 16、关税对公司的影响？ 答：您好！公司较少涉及相关业务。谢谢！ 17、公司主营业务和范围相对单一，抗风险能力有限，2025 年，公司除主营业务外有没有考虑多元化经营的考虑， ？ 答：您好！公司聚焦乳制品行业，做好液态奶的同时，积极差异化发展冰淇淋、奶酪等产品。未来，公司将按照“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，坚持产品系列化、差异化和高端化，优化丰富公司的明星产品矩阵，持续推出新鲜、健康、时尚的新产品，满足细分市场下更多消费群的需要，为市场开拓提供新的增长点，打造差异化竞争优势。谢谢！ 18、燕塘股份自称是广东有影响力的牛奶品牌，但是在广东的高铁站和机场并没有看到燕塘产品，公司是否有计划在这些人流量大且
--	---

有广告效应的地方销售呢？

答：您好！感谢您的建议！公司在延续传统广告宣传渠道的基础上，积极拓展新媒体创新传播方式。公司会定期和不定期复盘分析品牌宣传费用的投入产出比，避免低效的费用投放。谢谢！

19、冯董事长你好，公司有做大做强规划吗？比如收购等，向伊利，蒙牛那样的名牌。谢谢

答：您好！公司会根据业务发展需要，本着将公司做大做强的战略目标，在实现内生性快速健康发展的同时，继续寻求外延式发展机会，整合有价值的市场资源，提升企业核心竞争力。未来，公司如有相关并购计划，将根据法律法规及时履行审议程序和信息披露义务。谢谢！

20、请介绍一下公司在揭阳新工厂的进展以及何时能投产，谢谢。

答：您好！公司位于揭阳的广垦乳业智慧物流中心项目已开工建设，粤东日产600吨现代化乳制品加工厂建设项目已完成土地购置，预计2027年投产。其他产业集群项目正在有序推进中。谢谢！

21、燕塘乳业自建的冷链配送体系如何提高物流效率和降低成本？

答：您好！目前公司有近200台冷藏运输车，以及专业配送队伍等组成的华南地区最具规模的冷链物流配送体系，实现无缝对接的全程冷链。公司自建的冷链配送体系，有效实现降低损耗，缩短配送链条减少运输半径，实现对产品品质更好的把控力，有效实现物流效率的提升与成本的降低，同时为公司低温奶业务提供了坚实的运力保障。谢谢！

22、燕塘乳业在全产业链创新方面有哪些具体的措施和计划？这些措施如何推动公司的业务发展？

答：您好！公司正在建设的产业集群项目，将聚焦粤港澳大湾区优质低温液态奶稳产保供核心导向，综合资源优势、产业基础、环境承载能力、发展潜力等因素，围绕种植养殖、食品加工、营销网络、物流运输等全产业链条，按照“目标市场决定加工板块布局、加工板块决定牧场布局、牧场布局决定种植板块布局”的思路，合理规划牧

	草种植基地、奶牛养殖基地、乳品生产基地，以及仓储物流营销等配套设施，深化“对外合作”，构建“1 核 2 院 2 片区”的产业空间布局，形成乳业产业更加稳固、区域功能更加明确、时间空间布局更加合理、全产业链统筹推进、一二三产业融合发展的新格局。 产业集群项目涵盖要素聚集支撑工程、现代化种养基地提升工程、现代乳品加工物流设施工程、品牌及公共服务提升工程、产业经营服务项目等五大类 13 个子项目，将在粤东新建一个全产业链，完善粤西现有全产业链，实现以大湾区为核心、粤东粤西两翼齐飞的新格局，推动公司中长期规划落地加码提速。 产业集群项目建成后，将打造一个资源禀赋优越、主导产业突出、生产链条拓展延伸、资源要素集聚发展的产业集群，促进广东省乳业产业结构整体调整优化，推进奶牛及饲草的良种繁育、标准化种养、集约化养殖、数智化加工、商品化处理、品牌化销售、产业化经营，形成产业发展新格局，为公司《2023-2030 年发展规划》目标的实现奠定良好的发展基础。同时将全面提升公司都市型乳业综合生产能力、加工增值能力、市场竞争能力和可持续发展能力，公司将打造成具有南方特色的一体化乳业全产业链示范样板。谢谢！ 23、公司计划如何通过引入冰淇淋、奶酪等新品类来丰富产品线并提升市场竞争力？ 答：您好！公司将通过产业集群项目的实施，利用公司奶源品质优势及生产酸奶的丰富经验，打造差异化的冰淇淋、奶酪等多品类产品，满足细分市场下更多消费群的需要，为市场开拓提供新的增长点，提高市场占有率，提高公司综合实力，更好地回报广大投资者。谢谢！ 24、在当前乳制品市场增长困难的背景下，燕塘乳业的扩张计划是基于哪些考虑？公司如何确保这一扩张计划的合理性和可行性？ 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。我国乳制品行业起步较晚，但得益于中国快速发展的经济水平、庞大的人口基数、奶制品结构的持续优化以及生产工艺的不断进步，乳制品消费日益普及，已经从营养品变成居民日常消费必须品，行业发展迅速。
--	---

	近年来，随着国家奶业振兴战略的全面推进，我国奶源指标、工艺技术、质量检测等各方面均达到国际领先水平，乳制品行业进入产品结构、产品品质、消费体验多重升级的高质量发展新阶段。目前，我国已成为乳制品生产和消费大国，但与国际消费情况相比，我国乳制品人均消费量仍处于较低水平，约为世界平均水平的三分之一，远低于发达国家。 公司立足自身竞争优势和发展优势，秉承“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念，坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”战略导向，聚焦粤港澳大湾区市场，加强重点区域及薄弱区域开发，进一步开拓港澳市场，同时稳步辐射和扩张周边市场，加快渗透三四线城市及乡镇消费市场，不断探索拓展省外新区域。在渠道上，强化一城一策，精准支持服务好传统渠道，提升传统渠道网络；推动门店社区数字化，扩大门店获客途径，培养私域流量；拓展学校、机团、特渠、新零售等渠道的开发力度。新品推广上，持续推进新鲜战略，不断优化产品结构，继续推进明星爆品策略，打造及扩大明星产品矩阵。谢谢！ 25、尊敬的冯总，请问下燕塘乳业作为央企，在股价三年连续下跌的背景下，如何进行央企市值管理，提升投资者信心，提升品牌价值。谢谢回答 答：您好！二级市场股价受到市场情绪、宏观环境等多重因素影响。一方面公司将继续夯实主业，坚持产品创新，完善公司治理，实施提质增效措施，努力提升经营水平；另一方面，公司将积极推进产业集群项目的建设，打造一个资源禀赋优越、主导产业突出、生产链条拓展延伸、资源要素集聚发展的产业集群，形成产业发展新格局，更好地回报广大投资者。谢谢！ 26、在竞争激烈的乳制品市场中，燕塘乳业将如何保持其市场地位并应对来自全国性和地方品牌的竞争？ 答：您好！公司是一家区域城市型老字号乳企，在广东省内拥有较高的知名度和市场影响力，产品受到消费者、行业的肯定，也赢得了良好的市场口碑。
--	---

	面对挑战，公司将坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”发展战略，秉承“用心传递新鲜，品质成就未来”的质量方针，一方面将继续深化全产业链升级，提升优鲜产品力，同时坚定“科技兴乳”，依托国家乳制品加工技术研发专业中心、博士后科研工作站和全国示范性劳模和工匠人才创新工作室的优势，坚持产品系列化、差异化和高端化，增强品牌影响力。另一方面，公司也将积极推进产业集群项目的建设，打造一个资源禀赋优越、主导产业突出、生产链条拓展延伸、资源要素集聚发展的产业集群，形成产业发展新格局，为公司长远良好发展夯实基础。谢谢！ 27、燕塘上市十年了，拓展广东省外市场一直停留于口号上，消费者在外省超市里没有看到燕塘的产品，省外销售额一直处于忽略不计的水平。今年是否有进入全国性连锁大型超市进行省外布局的计划？ 答：您好！公司在广东省外的销售业务已在周边省份逐步展开，目前主要通过线上先行模式带动、传统经销模式并行的方式开拓湘赣闽桂琼及港澳市场。未来，公司将继续开发新渠道，创新新模式，加大与全国性连锁大型超市的合作力度，并以京东、淘宝、唯品会等全国性客户开拓阜外市场。谢谢！ 28、公司计划如何拓展广东省外的市场，特别是在福建、江西和湖南等邻近省份？ 答：您好！公司目前主要通过线上先行模式驱动、传统经销模式并行的方式向周边市场开拓，重点开发了湘赣闽桂琼及港澳等市场。报告期内，省外市场经销商从上年末的 55 家增至 62 家，市场规模持续扩大，品牌知名度也逐步提升。未来公司将继续重视新市场、新渠道的拓展，持续实施“一城一策”的措施，推动市场精耕横拓，积极探索拓展省外新区域。谢谢！ 29、入选“无废细胞”名单对燕塘乳业的品牌形象和市场竞争能力有何积极影响？ 答：您好！燕塘乳业秉持“育好种、种好草、养好牛、产好奶、出好品、建好链”的理念，践行 ESG 管理理念，在产业链上游，积极
--	---

	构建“饲草种植—奶牛养殖—粪污处理—沼气发电—沼肥还田”的绿色循环经济模式。2024年12月，公司旗下阳江红五月良种牛奶分公司（红五月牧场）入选阳江市第二批“无废细胞”名单的“无废农场”名单，有助于为消费者提供绿色、安全、天然的产品，并持续提升公司品牌形象，提高公司竞争力。谢谢！ 30、尊敬的公司管理层，我是持有燕塘乳业3年的个人小投资者，想问一下公司近三年多时间公司市值持续缩水，公司准备采取什么措施恢复投资者信心，稳固市值。谢谢回答 答：您好！二级市场股价受到市场情绪、宏观环境等多重因素影响。一方面公司将继续夯实主业，坚持产品创新，完善公司治理，实施提质增效措施，努力提升经营水平；另一方面，公司将积极推进产业集群项目的建设，打造一个资源禀赋优越、主导产业突出、生产链条拓展延伸、资源要素集聚发展的产业集群，形成产业发展新格局，更好地回报广大投资者。谢谢！ 31、燕塘乳业在实施环保措施和提高资源利用率方面有哪些具体的投资？这些举措对公司的运营成本有何影响？ 答：您好！公司构建起涵盖“饲草种植、奶牛养殖、研发加工、品控检测、冷链配送、立体终端”的特色工牧一体化全产业链，充分发挥了各生产管理环节之间的协同效应。 牧场方面，公司通过将牛粪转化为奶牛卧床垫料、推进沼渣肥田、废水灌溉等种养结合实践，开展沼气发电，在节能环保的同时，实现资源的有效利用。生产加工方面，公司持续推进环保工艺升级与设备工艺改造，落实节能环保，坚定绿色发展路线，推动生产效益持续提高，公司黄埔旗舰工厂获得“国家绿色工厂”认证。在管理端，公司亦不断加强精细化管理，绿色办公，降本降费，创新增效，提升整体运作效益。2024年，公司降本增效取得一定成果。谢谢 32、公司推出的创新产品，如减糖、减脂、清洁标签等，对销售 and 市场份额有何影响？ 答：您好！此类新品的推出，满足了消费者个性化、品质化等消费诉求，不断夯实品牌实力，为消费者健康创造价值。新产品的推出，
--	---

也丰富了公司产品线，不断提升客群跨度和消费粘度，公司差异化的产品品类优势得到进一步巩固。未来，公司将持续推进新鲜战略，不断优化产品结构，继续推进明星爆品策略，打造及扩大明星产品矩阵。谢谢！

33、燕塘股份迈出广东今年有新举措吗？有没有设立省外分公司进行市场开拓？

答：您好！公司在广东省外的销售业务已在周边省份逐步展开，目前主要通过线上先行模式带动、传统经销渠道等方式开拓湘赣闽桂琼市场，市场规模逐步扩大，品牌知名度也逐步提升。

同时，公司正逐步加大对香港、澳门市场的开拓。2024 年，公司成功进军香港市场，实现大湾区市场的全覆盖和品牌影响力提升；通过引入明星产品领航、丰富产品阵列、增设分销商等方式，持续推进澳门市场的铺市和渠道优化，不断加大澳门市场的开拓、渗透力度，并成为 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！

34、面对乳制品行业的激烈竞争，公司如何通过产品创新来保持市场领先地位？

答：您好！随着乳制品行业不断发展，市场竞争加剧，产品品质、消费体验多重升级，科研和创新能力成为乳企在市场竞争中掌握主动权的核心要素。公司作为高新技术企业，坚定贯彻“科技兴乳”基本策略，依托强大研发平台，立足“大健康”概念，结合市场消费趋势和岭南本土食品文化特色开发新品。报告期内推出的陈皮酸奶饮品、晚安牛奶、低脂高钙纯牛奶、荔枝酸奶饮品等特色新品受到市场欢迎。

未来，公司也将继续按照“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，依托国家乳制品加工技术研发专业中心、博士后科研工作站和全国示范性劳模和工匠人才创新工作室的优势，坚持产品系列化、差异化和高端化，不断丰富公司的明星产品矩阵，持续推出新鲜、时尚、大健康的新产品，满足细分市场下更多消费群的需要，为市场开拓提供新的增长点，提高市场占有率。此外，公司将通过产业

	集群项目的实施，打造冰淇淋、奶酪等多品类产品，满足不同消费者的需求。谢谢！ 35、2024 年研发费用增加了 26.38%，这些投入主要用在了哪些新产品的开发或技术改进上？ 答：您好！2024 年公司研发投入约 6789.96 万元，主要围绕新品开发、优化生产工艺、提升产品品质等多方面展开，如酸奶产品发酵基料的工艺技术优化、产维生素益生菌的开发及其应用、风味乳酸产品的研究开发等。报告期内，部分研究成果已经成功转换为新品落地，包括陈皮酸奶饮品、晚安牛奶、高钙低脂纯牛奶、蓝莓乳酸饮品、牛油果/青提风味的老广州等，进一步丰富了公司的产品矩阵，也受到广大消费者喜爱。谢谢！ 36、燕塘乳业推出的新产品，如“晚安牛奶”和“陈皮乳酸奶”，市场接受度如何？ 答：您好！公司去年新推出的 A2β-酪蛋白晚安牛奶传递健康理念，陈皮酸奶饮品融合岭南文化特色，新品满足了不同消费者个性化、品质化的需求，受到市场欢迎。报告期内，公司还推出了高钙低脂纯牛奶、老广州果酱酸奶、“顺顺荔荔”荔枝酸奶饮品等共计 18 款新品，丰富了公司的产品线，夯实了公司的品牌力，产品品类差异化优势也得到进一步巩固。谢谢！ 37、新一届董事会上任后燕塘股份的市值下跌了一个台阶，销量也是王小二过年一年不如一年，请问有什么切实可行的解决方法提高燕堂的业绩吗？ 答：您好！2024 年，伴随着新建牧场陆续进入投产期，原奶产量持续增长。与此同时，受环境影响，乳制品消费需求阶段性回调，市场竞争日趋激烈。公司为应对挑战，积极推出新品、丰富产品结构，同时加速市场精耕横拓，深化新渠道布局，加大了各类渠道的开拓力度，报告期内，利润率受到一些影响。 我们相信，乳制品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。未来，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。公司也将不断强化自身品牌优势并坚持产品差异化路线，保持核心竞争能力，加大产品的市场推广力度，优化区域销售市场网络和产能的布局，扩大市场占有率，提高公司综合实力。谢谢！ 38、公司在线下和线上销售模式中，哪种模式在 2024 年表现更为突出？未来有何优化计划？ 答：您好！2024 年，公司业务稳步开展，线下渠道实现收入 14.26 亿元，线上渠道收入 3.06 亿元，其中线上渠道收入占比从上年同期的 16.12%增长至 17.68%。 未来，公司将会秉持“品牌+产品+文化”传播理念，以贴近身边为方向、高覆盖+精准化为策略，通过线上线下并联组合传播，结合港澳及本土文化活动，强化“湾区认证，直供港澳”“食在广州”“优质乳”等方面宣传，打造新鲜、时尚的品牌形象，强化输出曝光与销售转化。 市场拓展方面，公司将坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”战略导向，聚焦粤港澳大湾区市场，加强重点区域及薄弱区域开发，进一步开拓港澳市场，同时稳步辐射和扩张周边市场，加快渗透三四线城市及乡镇消费市场，继续以线上先行模式带动，不断探索拓展省外新区域。谢谢！ 39、领导，您好！我来自四川大决策请问随着消费者对乳制品健康属性、个性化口味需求的日益提升，以及乳制品消费场景不断拓展，燕塘乳业在产品研发创新方面，未来有哪些具体规划来满足市场新需求、开拓新消费场景，以实现业务的持续增长？ 答：您好！公司立足“大健康”概念，并融合岭南文化特色开发新品，报告期内推出的陈皮酸奶饮品、晚安牛奶、低脂高钙纯牛奶、荔枝酸奶饮品等特色新品受到市场欢迎。未来，公司也将继续以“科技兴乳”为基本策略，紧贴市场需求和行业发展趋势，按照“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，坚持产品系列化、差异化和高端化，优化丰富公司的明星产品矩阵，持续推出新鲜、时尚、大健康的新产品，满足细分市场下更多消费群的需要，为市场开拓提
--	--

供新的增长点，提高市场占有率。此外，公司将通过产业集群项目的实施，打造冰淇淋、奶酪等多品类产品，满足不同消费者的需求。谢谢！

40、你好，请问公司有无纯牛奶啊，怎么在市场上都没看到。

答：您好！公司目前已推出全脂纯牛奶、高钙低脂纯牛奶、娟姗纯牛奶、A2 β 纯牛奶等不同纯牛奶。您可在各大商超/BC 超/便利店、公司专营店等、线上各类电商平台（如京东、天猫等）及各类社区团购平台（如美团、朴朴、多多、小象等）进行购买，也可通过微信小程序“燕塘优鲜购”进行购买。谢谢！

41、公司在线上和线下销售模式中，哪种模式在 2024 年表现更为突出？未来有何优化计划？广东省外市场的销售增长显著，公司有哪些具体策略来进一步扩大省外市场份额？

答：您好！2024 年，公司业务稳步开展，线下渠道实现收入 14.26 亿元，线上渠道收入 3.06 亿元，其中线上渠道收入占比从上年同期的 16.12%增长至 17.68%。

未来，公司将会秉持“品牌+产品+文化”传播理念，以贴近身边为方向、高覆盖+精准化为策略，通过线上线下并联组合传播，结合港澳及本土文化活动，强化“湾区认证，直供港澳”“食在广州”“优质乳”等方面宣传，打造新鲜、时尚的品牌形象，强化输出曝光与销售转化。

市场拓展方面，公司将坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”战略导向，聚焦粤港澳大湾区市场，加强重点区域及薄弱区域开发，进一步开拓港澳市场，同时稳步辐射和扩张周边市场，加快渗透三四线城市及乡镇消费市场，继续以线上先行模式带动，不断探索拓展省外新区域。谢谢！

42、股价常年不动，不该反思一下吗？！

答：您好！二级市场股价受到市场情绪、宏观环境等多重因素影响。一方面公司将继续夯实主业，坚持产品创新，完善公司治理，实施提质增效措施，努力提升经营水平；另一方面，公司将积极推进产业集群项目的建设，打造一个资源禀赋优越、主导产业突出、生产链

	条拓展延伸、资源要素集聚发展的产业集群，形成产业发展新格局，更好地回报广大投资者。谢谢！
附件清单 (如有)	无
日期	2025-04-07