

证券代码：603156

证券简称：养元饮品

## 河北养元智汇饮品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220426

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	上证服务通行证注册投资者、网友
时间	2022年4月26日 10:00-11:30
地点	通过上证路演中心平台举行
上市公司接待人员	公司董事长姚奎章先生、总经理范召林先生、财务总监邢淑兰女士、董事会秘书马永利先生、独立董事于雳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书马永利先生做开场致辞，董事长姚奎章先生对养元饮品 2021 年度的经营情况进行解读。</p> <p>二、与投资者文字互动问答交流环节，主要问题汇总如下：</p> <p>1、邢董事，请您说明一下一季报利润降速大于营收的主要原因有哪些？</p> <p>答、尊敬的投资者您好，一季度净利润与收入同比变动不一致的原因为：1、公司原材料价格上涨，导致营业成本的上涨。2、公司对联营企业的投资收益减少。3、一季度因金融市场波动，公司持有理财产品出现了一定程度的浮亏，造成公司公允价值变动收益减少。4、销售费用及管理费用的投入未同比例减少。5、企业所得税税率变动影响所得税费用。感谢您的关注。</p> <p>2、范总好，根据年报披露，公司销售人员逐年降低，这是为什么呢？望解惑。谢谢。</p> <p>答、您好，近年来受疫情影响，公司在线下渠道的营销推广活动受到一定影响，造成销售人员数量有所减少。</p> <p>3、姚董好，2021 年报中提到公司的战略重心向一二线城市转变，想问姚董针对战略变化，公司会在 2022 年有哪些具体经营计划和改变措施。谢谢。</p> <p>答、您好，随着“消费者主权时代”的全面到来，公司顺势而为，从重视渠道向“重视消费者”全面转变。在此背景下，公司将在未来的一段时间内全面布局新品类、新品牌、新产品，凝聚共识，乘势而为，抢占市场机遇，公司将：展 C 端运营，升级营销模式；逐步健全“植物奶”产品系列，差异化打造有竞争力的产品，不断丰富产品配方、拓宽品类边界；加强与权威机构、专家合作，持续研究挖掘产品营养价值，以高价值的内容进行科普宣传，增强消费</p>

者对品牌的信任感、美誉度。

4、目前对泉泓合伙企业投资了3亿，目标是30亿，请问剩余27亿何时投资，有没有时间计划？是否必须在某个时间点前完成30亿投资？

答、尊敬的投资者您好，公司根据项目的具体情况确定，没有具体时间计划。

5、请问姚总，公司上市5个年头了，股价并没有给投资者带来太多回报，公司有没有提振股价的措施？

答、您好，公司以可持续发展和维护股东权益为宗旨，截至2021年，累计现金分红728,648.83万元，平均现金分红比例为78.68%，2021年度利润分配方案预案为拟向全体股东每10股派发现金红利20元（含税），合计拟派发现金红利253,098.72万元（含税），现金分红比例为119.91%。公司将持续稳健经营，不断提升公司经营能力和盈利能力，积极回报股东，切实保护投资者合法权益。

6、上河北养元年产2.4万吨营养型植物蛋白饮料项目生产什么产品？

答、尊敬的投资者您好，河北养元年产2.4万吨营养型植物蛋白饮料项目主要生产无菌罐装植物蛋白饮料产品。感谢您的关注。

7、目前节日礼品市场竞争激烈，请问公司有何进一步规划？目前在节日礼品市场的份额是多少？如何看待乳制品等其他行业对节日礼品市场的争夺？有何应对措施？谢谢。

答、您好，公司重点发力三大营销节点，构建“高考季”、“中秋季”和“春节季”整合传播体系，通过产品包装、话题营销、互动营销等举措，积极与消费者交流互动，增强消费者对品牌的信任感、忠诚度，为品牌持续赋能。同时公司将持续构建新营销场景下的内容传播矩阵，以优质内容为载体，强化与消费者的交流与体验互动，拉近品牌与消费者的距离，将产品逐步融入消费者日常生活，增强品牌影响力。

8、公司核心产品核桃乳2021年营业收入为67.06亿元，占公司总营业收入的97.11%。根据公司2021年年报，现阶段核桃乳饮料已进入成熟期，市场竞争日益加剧。作为我国核桃乳饮料产销量最大的企业，请问公司如何看待核桃乳行业目前的市场竞争格局，公司将采取哪些措施以保持先发优势？

答、您好，植物蛋白饮料核桃乳等因为具有营养健康的特点，已逐渐为越来越多的消费者所偏好和关注，具有广阔的市场空间，因而也吸引了越来越多的厂商进入本行业，本行业为充分市场竞争行业，具有完全的市场化程度。

公司作为核桃蛋白饮品品类的领军者，20多年来一直致力于推动核桃饮品行业的发展。公司将坚定专注于提供以核桃饮品为主的优质健康产品的企业使命不动摇，不断巩固公司在植物蛋白饮料行业的龙头地位。公司将继续加大研发投入，持续加强与科研机构、院校的深度合作，通过产品升级、渠道升级和构建C端运营体系等

策略，满足消费者多元需求，打造品牌信任背书，提振品牌声量，推动核桃乳饮料发展并进一步扩大公司在该领域的领先优势。

9、丹尼斯克（中国）有限公司作为公司五大供应商之一，为公司提供了什么产品或服务？

答、尊敬的投资者您好，丹尼斯克（中国）有限公司主要为我公司供应辅料产品，并提供产品市场趋势信息及行业领先技术等。

10、请问姚总，贵公司下一步怎样与天丝红牛进一步合作？谢谢

答、您好，公司目前为红牛安奈吉产品江北总代理，后续进一步合作情况请持续关注公司经营动向和公告。

11、2021年9月，公司紧跟市场需求，推出养元植物奶产品。请问公司植物奶行业目前处于怎样的发展阶段？在植物奶领域，公司的主要竞争对手有哪些，相比竞争对手有哪些优劣势？

答、据前瞻产业研究院数据显示，中国植物蛋白饮料市场规模不断扩大，2021年我国植物蛋白饮料行业市场规模约为1,234亿元（2020年受疫情影响规模有所回落），整体保持正增长走势。目前公司在国内植物蛋白行业主要竞争企业为承德露露、椰树集团、维维股份、四川蓝剑、维他奶和达利园等知名企业。

公司在植物奶领域具有先发优势和品牌优势。并且为规范植物奶行业发展，公司还积极参与制定《核桃坚果质量等级》国家标准及《植物奶》团体标准，夯实公司行业地位。在充分利用外部资源的同时，公司还不断强化自身技术研究实力，建成行业领先、工艺先进的全豆磨浆生产线，并应用欧洲先进的植物奶生产工艺，以强大的技术保障和品质管理，增强公司在植物奶行业的竞争力。

12、请问公司今年对素芽膳和每日养元有新的规划吗？

答、尊敬的投资者您好，公司今年将增添植物奶的口味、包装形式并上市植物酸奶新品，感谢您的关注。

13、董事长，近些年公司的研发费用逐步提高，最新数据已接近营收1%。但去年高新复评没通过，您能说明一下情况吗？今年是否还会参与高新评选？

答、您好，针对高新未通过原因公司未收到正式通知回复，公司将根据自身经营及研发投入情况作出相关决策。

14 请问公司的高比例分红政策是否具有连续性和稳定性？谢谢。

答、公司将在考虑发展规划和目标、未来盈利情况、现金流量状况、所处发展阶段、项目投资资金需求等情况的基础上，保证利润分配政策的连续性和稳定性，积极回报股东，切实保护投资者合法权益。

15、请问董事长，2022年在代理品红牛安耐吉上有啥营销措施？这个产品会成为22年的经营考核目标吗？谢谢

答、您好，公司将按照相关协议稳步推进安奈吉产品的推广和

销售，并按照年度指标对相关人员进行考核。

16、请问董事长，泉泓合伙企业的投决会有养元的人员参与吗？泉泓与公司的沟通机制是啥？

答、尊敬的投资者您好：泉泓合伙企业投委会有公司人员，并有一票否决权，通过项目研讨会、管理总结会、定期会议等机制沟通，感谢您的关注。

17、姚董您好，想问下上海疫情对公司的影响，以及 2022 的指引有什么变化么？

答、您好，本轮疫情对公司产品的市场需求和消费场景产生了一定程度的负面影响，对公司 2022 年业绩会产生一定影响。

18、您好邢总，想请问我们一季度的投资收益中联营和合营企业的投资收益亏损 4000 万的具体情况可以说明一下吗，谢谢。

答、尊敬的投资者您好，公司一季度的投资收益中联营企业和合营企业的投资损失约 4000 万元的原因为，一季度金融市场波动，公司的联营企业中冀投资股份有限公司受其影响出现浮亏，公司按照持股比例确认投资收益，故而影响公司的投资收益大幅度变动。感谢您的关注。

19、姚董好，第二增长曲线中的植物奶、安奈吉和核桃高端产品 2430 从定价感性判断目标市场更多在城市，另外年度报告中也有提到推广和渠道策略由“农村包围城市”到“城市引领农村”的改变，请问是不是意味着未来的营销重心将调整为一二线城市？一二线城市在营销和渠道建设的费用占比会有较大调整吗？

答、您好，公司线下继续稳固传统渠道现有布局、积极开拓便利店等新兴流量渠道，线上持续覆盖社群、直播、内容等新兴平台，构建三维一体、高效打通、相互赋能的全域营销模式。相关营销政策和渠道建设费用也会相应变化。

20、公司作为上市公司为何把 30 亿这么多的资金投向私募基金，主要目的为何？

答、您好，公司参与设立私募基金投资于食品饮料及上下游产业链中的优秀企业股权，高科技领域的半导体芯片、存储、大数据等企业，或者其他行业优质标的，有利于提高公司自有资金使用效率，进一步提升公司整体业绩水平，为公司和股东谋取更多的投资回报。

21、董事长，本届董事会即将完成任期，您能评价一下本届董事会的工作成绩吗？如果评分可以多少分？

答、您好，本届董事会任期内董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等相关规定，从切实维护公司利益和股东权益出发，认真履行了股东大会赋予的职责，不断规范运作、科学决策，积极推动公司各项事业的发展，保持公司稳定健康发展。

22、姚董您好，公司推出了六个核桃的升级产品 2430 及植物

奶产品，请问从战略上来看今年有没有侧重点？会将更多的资源投放在哪些产品上？

答、您好，公司将继续深入打造高端核桃饮品“六个核桃 2430”系列产品，推出“六个核桃·考前 30 天”、“六个核桃·梦浓”等新品，以满足不同人群、不同场景下的消费需求。同时公司将持续加码植物奶赛道，满足消费者更健康、更多元的消费需求。

23、于董事，公司营收始终无法冲破，面对市场环境变化，波动得也厉害。感觉公司管理层都想慢工出细活，可数据证明这条路不好走。请问您这些年作为公司独董，是否看到这些情况并向公司作为建议？

答、尊敬的投资者您好，本人作为河北养元智汇饮品股份有限公司的独立董事，严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上市公司独立董事履职指引》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规和《公司章程》的要求，忠实履行独立董事职责，充分利用自身专业知识作出审慎判断，对相关事项发表独立意见，积极发挥独立董事的作用，努力维护公司和全体股东的合法权益。感谢您的关注。

24、董秘您好，经常看到您在回复投资者时都是只言片语。请问一下这是因为规定限制还是确实无话可说？

答、尊敬的投资者您好：公司按时完成定期报告及临时公告的编制和披露工作，确保所披露信息内容的真实、准确、完整，公司重视构建和谐的投资关系，通过上证 E 互动、电话、邮箱、传真、业绩说明会等多种渠道加强与投资者的联系与沟通，增进投资者对公司的了解，促进公司与投资者之间的良性互动关系；采用现场会议和网络投票相结合的方式召开年度股东大会，便于广大投资者的积极参与，切实保护投资者利益，努力实现公司价值最大化和股东利益最大化，树立公司良好的资本市场形象，感谢您对公司的关注。

25、请问董事长，第一季度的计划经营目标是多少？没达成都是经营的原因吗？第二季度针对疫情有啥经营改善计划？

答、尊敬的投资者您好，受新型冠状病毒疫情反复的影响，消费者减少甚至取消了聚餐和走亲访友，导致公司产品市场需求下降，公司在防控疫情的同时，积极加大促销力度、加快新品上市节奏等措施减轻疫情反复对公司经营带来的影响。但新冠疫情发展的不确定性将会给公司的业绩带来一定的影响。

26、安奈吉的销量如何？商标案是否会该产品的销售产生影响？如何削减？

答、您好，2021 年经销安奈吉产品 1.94 亿元，商标案的判决结果有利于安奈吉产品的推广。

27、范总，您作为公司销售的主要负责人，也曾带领公司有过辉煌的成绩。请问您是否有信心带领公司再创佳绩？您已经让我们等得太久了。

	<p>答、您好，公司将始终紧跟国家建设制造强国的发展步伐，以高质量发展为主线，以消费者为中心，聚焦科研创新战略，提升数字化管理水平，践行绿色可持续发展理念，把握机遇、锐意进取、开拓创新、团结奋进，力争尽快实现运营结构的全面优化，持续为消费者、社会、员工和股东创造价值，引领行业高质量发展。</p> <p>三、董事会秘书马永利先生做结束致辞，本次活动结束。</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

上述活动内容可通过上证路演中心 <http://roadshow.sseinfo.com/> 查阅、回看。