

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	2023年4月6日 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” ( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	董事长李志平先生 董事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	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、您好，公司在乳品包装方面有没有技术储备？</p> <p>答：您好！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、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，2022 年公司获得外观设计专利 9 项，并研发和储备了多款新产品及包装，具体参见定期报告“研发投入”部分。谢谢！</p> <p>2、请问公司如何看待乳制品行业趋势及业务展望？今年公司主要发力方向是？</p> <p>答：您好！伴随着城乡居民可支配收入水平提高、城镇化和学生</p>

饮用奶计划等加快推进、消费者健康管理观念的不断提高及消费习惯的培养，预计我国乳制品消费市场仍将保持持续、稳定增长。2023年公司将紧密围绕“主动出击拓市场，精耕细作强管理，创新发展求突破”的经营思路，坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的经营战略，在巩固并提升公司在广东省现有行业地位的基础上，积极加大力度开拓外埠市场，提高市场占有率和品牌影响力，寻找新的利润增长点，筑牢企业发展根基。谢谢！

### **3、可以介绍一下公司董事的履职情况吗？**

答：您好！2022年，公司董事严格按照《深圳证券交易所股票上市规则（2022年修订）》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号—主板上市公司规范运作》及《公司章程》《董事会议事规则》等规定，积极出席公司董事会、列席公司股东大会，认真审议各项议案并作出独立、客观、公正的判断，有效履行了董事职责，促进了董事会决策的科学性和客观性。此外，公司独立董事通过电话、邮件和微信等方式与公司其他董事、高级管理人员及相关工作人员保持不定期沟通与密切联系，积极关注公司内部经营报告及信息披露工作，关注媒体上有关公司的相关报道，及时获悉公司重大事项的进展情况，并利用自身的专业优势，对公司的发展决策提出了建设性的意见或建议，有效提高了公司规范运作和科学决策水平，为公司长远健康发展发挥了积极作用。谢谢！

### **4、公司在华南有什么特殊优势？**

答：您好，“燕塘”乳制品品牌源于1956年，经过60余年经营，现已发展成为华南地区规模最大的乳制品加工企业之一，也是广东省第一家液态奶上市企业。公司是中国奶业协会副会长单位、并加入国际乳品联合会中国国家委员会（CNCIDF）、中国乳制品工业协会、中国农垦乳业联盟等多个行业自治组织，并于2018年8月从国内600多家乳企中脱颖而出，进入D20企业联盟，跻身中国奶业20强。业务区域主要在华南地区，重点在广东省，公司在广东省外的销售业务

已在周边省份逐步展开并增长显著。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。同时，还拥有覆盖所有销售场景的销售渠道，丰富的产品矩阵，十几年来国家省市百分比的产品抽检合格率，完整的全产业链，具有差异化的产品研发能力。拥有国家级的实验室及通过了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）现场评审。

公司在华南区域的优势主要体现在以下几个方面：

冷链运输方面，公司构建了广东省乃至华南地区规模最大的乳制品冷链配送体系之一。一方面，充分缩短配送链条，有效避免了转运切割或业务外包中高发的质量失控风险，确保产品质量的稳定。另一方面，使得公司可以直接掌握所有终端销售网络信息，构建起封闭的渠道管控体系，同时也直观的向消费者传递“新鲜、健康”的产品理念。

市场营销方面，公司已构建了立体式营销网络，能够迅速、灵活的响应消费者的消费需求，充分发挥区域性乳制品企业的优势，避免与其他全国性品牌或区域性品牌在营销渠道上形成较大的冲突。

研发技术方面，公司充分利用国家乳制品加工技术研发专业中心和博士后科研工作站，提高公司的技术创新，推进科技成果转化。同时，公司通过与高等院校的全面合作，发挥高等院校在人才、研发能力上的优势。此外，公司结合本土独特的饮食文化，形成了独特的产品风格。

奶源方面，公司已在华南地区建立全新型、现代化的自有奶源基地，以“规模化、集约化、标准化”的方式进行管理，奶源质量处于南方领先水平。同时，公司与大中型牧场建立战略合作关系，通过带动合作牧场养殖水平全面提高，保障公司稳定优质的原料奶来源。

生产质量方面，公司建立了华南地区乃至全国领先成熟的乳制品产品质量控制体系，先后通过 FSSC22000、ISO9001、HACCP、GMP、ISO14001、ISO45001 认证。同时，公司建立起完善的质量检测体系，

为高品质、差异化的特色产品提供了完善的保障。谢谢！

**5、您好，公司是否有开发高端乳制品？**

答：您好，公司结合乳制品行业发展趋势，继续秉承“以质量求生存，以产品促发展”的方针，坚持产品系列化、差异化和高端化。一方面，以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为基础，加强与国内高校及科研院所的产学研合作，打造产学研融合新平台，进一步提升产品开发和科技创新力度；另一方面，坚持“研发一代、储备一代、推出一代”的研发策略，不断满足和适应消费者对未来乳制品的需求。谢谢！

**6、燕塘乳业上市八年了，广东省外的销量一直止步于三千多万人民币聊胜于无，公司提出的放眼华南迈向全国的口号听的起老茧了，到底有没有什么实质性的措施？**

答：您好！粤港澳大湾区，区域总人口约 8600 多万人，是中国开放程度最高、经济活力最强的区域之一，乳制品消费市场需求巨大，一直都是公司发展的重心。同时，公司合理借助已有的营销渠道、配送优势、客户资源和品牌美誉，逐步加大对省外区域的市场开拓，目前的省外销售业务已在海南、广西、江西、湖南、福建等周边省份展开。未来，公司将继续坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的发展战略，坚持精耕和横拓并举，聚焦粤港澳大湾区市场，加快渗透湾区市场，不断扩张外埠市场，提高综合盈利能力，争取为股东创造更多的价值回报。谢谢！

**7、您好，公司再研的新品有哪些？希望公司多调研市场，开发出更多爆款产品，突破地域限制，进军全国。**

答：您好，感谢您对公司的关注，一直以来，公司秉持“研发一代、储备一代、推出一代”的产品策略，2022 年，我们推出了包括常温娟姗牛奶、PET 瓶娟姗鲜奶等在内的 8 款新品，深受消费者喜爱，今年也将推出 8 至 10 款新品，谢谢！

8、你好！植物奶，饮品，奶酪，市场空间很大，没乳品那么卷。公司应该尽快拓宽品类，才有可能做大做强。

答：您好！感谢您对公司发展提出的宝贵建议！目前公司拥有完整的产品品矩阵，涵括了常温产品、低温产品、调制乳、酸奶、含乳饮料等品类。公司一直持续关注植物基饮品、奶酪等行业发展的趋势，并进行深度的调研。未来，公司将依托旗舰工厂的先进生产力，推进科研成果转化，优化丰富公司的产品矩阵，持续推出新鲜、健康、时尚的新产品。谢谢！

9、控股股东农垦集团和上市公司之间有资产重组整合计划吗？公司销售端有校园订奶业务吗？上游原奶价格低位是否有利于增加公司利润空间？

答：您好！如控股股东有涉及公司的重大事项，公司将严格按照深交所的相关规定及时履行信息披露义务。作为“中国学生饮用奶生产企业”、“国家学生饮用奶计划推广先进企业”并首批获得低温学生奶生产供应许可，公司一直重视学生饮用奶项目，不断开拓校园渠道业务，促进校园渠道业务全面提升。上游奶源价格波动会影响公司效益，但稳定的奶源供应必须是抓在手里的。谢谢！

10、你好！管理层有没有制定今年的业绩目标？上市8年，市值还在30亿左右。在一个好赛道，有好品牌，有好产品，有农垦支持，问题出在哪里？

答：您好！2023年公司将紧密围绕“主动出击拓市场，精耕细作强管理，创新发展求突破”的经营思路，坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的经营战略，在巩固并提升公司在广东省现有行业地位的基础上，积极加大力度开拓外埠市场，提高市场占有率和品牌影响力，寻找新的利润增长点，筑牢企业发展根基。二级市场股价受资本市场环境、宏观经济、投资者预期等诸多因素的影响。公司将聚焦主营业务发展，以规范治理促进公司高质量发展，努力提升公

司业绩，争取为股东带来更大的回报。谢谢！

**11、公司是否会设立广东省外的分公司来促进省外市场？**

答：您好！公司在深耕本地市场，夯实当地基础优势的同时布局省外市场，以循序渐进的方式逐步打开外埠市场局面，对于外埠市场的开拓和营销，一方面公司选择有资金实力、网络覆盖能力强、有较强市场推广能力、认可公司经营理念的经销商进行渠道覆盖；另一方面，公司充分利用现有配送体系及线上电商平台的资源作为良好的延伸和助力载体，充分引流，目前公司常温奶由子公司优鲜达的电商渠道推广，可接受来自全国的订单。谢谢！

**12、请介绍一下燕塘传祁牧场的建设情况，谢谢！**

答：您好！该项目已于2022年12月顺利投产运营。项目地处“黄金奶源带”，将进一步提高公司的原奶自给率。谢谢！

**13、公司去年已经完全退出冰激淋的市场，是否会以新的品种比如奶酪等来填补？**

答：您好，公司一直持续关注奶酪、奶粉、冰淇淋等行业发展的趋势，并进行了深度的调研。未来如有相关进展，将严格按照法规要求进行披露，敬请关注。谢谢！

**14、你好！公司今年有没有融资的计划？**

答：您好，未来公司将根据自身发展需求做好融资计划，并按照规定及时履行审议程序和信息披露义务，请投资者关注公司公告。谢谢！

**15、董事长你好，公司控股股东为广东省农垦集团，请问未来控股股东是否有资产注入或者重组计划？公司上下游布局以及横向拓展有何大方向？**

答：您好！公司控股股东目前暂无资产注入或重组计划，如控股

股东有涉及公司的重大事项，公司将严格按照深交所的相关规定及时履行信息披露义务。目前公司已构建起涵盖“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，通过全产业链条有效贯穿牧场到消费终端各个环节，未来公司将坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的经营战略，强化奶源供给保障，坚持科技创新驱动，利用已有的品牌、渠道和科研技术优势，在巩固并提升公司在广东省现有行业地位的基础上，积极加大力度开拓外埠市场，提高市场占有率和品牌影响力，寻找新的利润增长点。谢谢！

**16、公司未来增长点哪些方面？公司的玉米种植基地满足自用以外是否对外销售？**

答：您好！公司将坚持“聚焦主业、稳中求进、防控风险”的总基调，全面贯彻新发展理念，锐意进取、攻坚克难，聚焦高质量发展，奋力开创企业发展新局面：1、坚持贯彻“质量立企”的发展方针，充分利用一体化全产业链优势，推进生产精细化，在确保产品品质的同时，做好降本增效。2、充分利用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 检测中心的平台优势，激发创新活力，推进新品研发上市，满足市场多元化需求。3、对成熟区域、成熟渠道进行固本强基。同时聚焦粤港澳大湾区市场，加快渗透湾区市场，加快渗透三四线城市及乡镇消费市场，稳步辐射和扩张周边市场。4、进一步强化人力资源管理，不断完善人才培养和建设，同时增强员工的紧迫感、危机感和成本意识，保证职工队伍始终处于健康充满活力的状态。2022年，公司全株玉米春造种植达1.9万亩，主要用于满足自有牧场的需求，服务好“种好草、养好牛、产好奶、出好品”的战略布局。谢谢！

**17、乳业低温是行业的大趋势，目前贵司低温纯奶，低温酸奶规模有多大？在广东大本营，贵司低温乳制品是否属于龙头位置？未来**

**有何计划做大做强低温乳制品？**

答：您好！燕塘乳业是以低温奶产品占有相对优势的城市型老字号乳制品加工企业公司拥有优质的奶源和华南地区规模最大的乳制品冷链配送体系，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、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，在风味、品种、包装、配售等方面改进创新，形成了具有燕塘特色的“优鲜兵团”。近年来，在低温纯奶领域公司推出了富硒的娟姗鲜牛奶和娟姗纯牛奶；在低温酸奶领域公司推出了零蔗糖零脂肪老广州酸奶、益生君酸奶饮品；还陆续推出了秉承低温传统工艺的“老广州”系列发酵乳产品，具有乳铁蛋白，免疫球蛋白等活性营养物质的“新广州”鲜牛奶、“原生基因·天然亲和”A2β-酪蛋白鲜牛奶、鲜牛乳含量高达 80% 的全新休闲零食“鲜奶布丁”、娟姗奶（奶中贵族）等多款产品。未来，公司还将秉持新鲜战略，与时俱进推出新鲜、健康、时尚的新产品，进一步巩固和扩大低温奶的优势。谢谢！

**18、公司未来是否有并购其他地方奶企计划？作为华南奶企龙头对于港澳市场如何布局？**

答：公司一直坚持实体经营和资本运营双轮驱动，坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的经营战略，结合自身发展情况，围绕经营主业，不断寻找与公司产业关联度较高、与战略步骤推进相匹配的投资机会，不断扩大企业规模，实现公司做大做强的战略目标。

公司地处粤港澳大湾区，区域总人口约 8600 多万人，是中国开放程度最高、经济活力最强的区域之一。作为粤港澳大湾区“菜篮子”基地，公司坚持以“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”为发展战略，坚持“精耕”与“开拓”并重，在做足终端延展、渠道下沉、市场渗透的同时，不断探索新型营销模式，聚焦粤港澳大湾区市场，加快渗透湾区市场，不断扩张外埠市场，提高盈利能力，争取为股东创造更多的价值回报。谢谢！



	<p><b>19、领导，您好！我来自大决策，请问公司的乳业布局未来有何规划？</b></p> <p>答：您好，公司将坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的发展战略，强化奶源供给保障，坚持科技创新驱动，加快产业升级；同时，创新、紧贴消费趋势，精耕横拓省内外市场，丰富营销方式，大力发展新零售业务，逐步开拓各个市场，不断扩大公司的市场占有率和品牌影响力，实现公司战略的全面发展。公司具体规划，请关注公司发布的相关报告。谢谢！</p> <p><b>20、公司的新产品有何布局？</b></p> <p>答：您好！公司坚持“科技兴乳”策略，立足“大健康”概念及差异化竞争优势，充分利用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，推进各项科研项目和产品研创。在产品研发上，公司一直秉承“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，每年均有全新产品推出，目前公司研发和储备了多款新产品，一季度已经推出了新广州浓缩酸奶、巧克力鲜奶布丁等，还有数款新品即将推出，敬请期待！谢谢！</p> <p>（说明：已剔除重复性问答。）</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023-04-06