

证券代码：002570

证券简称：贝因美

浙江贝因美科工贸股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20130522 号

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金 陈勤 嘉实基金 常蓁 华岩资本 刘逸菡 泰达宏利基金 陈丹琳 本次调研共有 4 位机构投资者参与
时间	2013 年 5 月 22 日 14: 30-16: 00
地点	杭州市滨江区南环路 3758 号贝因美大厦二楼会议室
上市公司接待人员姓名	董秘：鲍晨 证券事务代表：祝迪生
投资者关系活动主要内容介绍	会议交流内容纪要： 1、奶粉行业未来市场增长空间？公司的成长空间和营收增长点？ 答：目前奶粉行业进入红海期，行业发展相对比较稳定。随着有

可能的二胎政策的逐步放开，人口具有稳中有增的潜力。城镇化进程的深入，职业化女性的增加，奶粉喂养时间的延长，致使三四级城市还有较大的增长潜力。婴童食品是我们的主要营收业务，我们的目标是全力打造婴童食品第一品牌。巩固提升奶粉市场份额，大力提高辅食份额，拓展其它婴童食品业务。

2、公司费用率较高，未来将如何提升品牌影响力？未来费用率将保持怎样的水平？

答：费用率高与模式、渠道有关，公司一直很重视市场投入，在全国有 30 个分公司，地区有业务部。特别是品牌建设公司更为重视。和外资百年品牌相比，国内品牌在历史背景上要薄弱许多，要通过不断的市场、品牌建设来建立公众对品牌的认可度和美誉度。为此，公司拥有成功生养教体系建设及积极履行社会责任，重视公益投入。未来随着市场规模的逐步扩大，会产生规模效益。总体来看，近期费用率应该不会有太大变化，会维持在一个比较合理的水平。

3、公司在传统渠道的下沉情况？竞品情况如何？

答：公司最早做奶粉时，就以二三线城市为重点开发区域，目前成熟度较高。洋奶粉在一级市场的竞争力较强，这也是我们要面对的重要市场。主要是如何突破国人对洋奶粉、国产奶粉的传统观念，引导消费者选择适合宝宝体质的产品，洋奶粉有百年药企背景，实力毋庸置疑，但其奶粉配方研究多基于外国人的体质基

础,贝因美的优势则是专门针对中国宝宝的体质研究形成的配方奶粉,更适合中国宝宝食用。在渠道上我们要做到巩固和深耕传统渠道,积极拓展网络分销、婴童店等新销售渠道。

4、公司主要做了哪些推广手段来建设公司品牌形象?

答:主要是围绕消费群体需求,实行从媒介传播、育婴知识推广到渠道构建、客户服务体系构建的整合营销模式。除传统媒体投放和精准母婴媒体广告投放外,通过开设育婴讲座、建立育婴咨询服务平台,打造客户VIP会员制度、育婴专家在线咨询、客户服务电话热线等客服体系,组织冠军宝贝大赛、亲子游等活动,普及传播生养教知识,与消费者形成良好互动,赢得消费者的信任。

5、公司成本压力如何?

答:国内国际奶源价格均有上升。

6、公司如何保障奶源供应?

答:公司奶源既有国内奶源,也有进口奶源。国内奶源主要来自被称为“中国奶牛之乡”黑龙江安达市,处于被称为“黄金奶带”的北纬45度以上地区,奶源品质优越。进口奶源来自爱尔兰、荷兰、芬兰等多国。

7、因为成本上升,公司会考虑产品提价吗?

	<p>答：需视成本上升的情况，公司一是会加强成本管理与控制，消化通胀带来的成本压力，努力提升产品毛利水平；二是提高我们的产品研发能力，以消费者需求为导向，加快产品的更新换代。</p> <p>8、公司今年在组织架构上作了哪些调整？</p> <p>答：今年在渠道上是细分渠道，组建专业团队负责。市场支持上将更突显生养教客服支持体系的作用。</p> <p>9、经销商的库存情况？</p> <p>答：目前情况来看是比较良性的一个状态。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2013年5月24日