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: 20130829 号

			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
投资者关系活	■特定对象调研	□分析师会议	
动类别	□媒体采访	□业绩说明会	
	□新闻发布会	□路演活动	
	■现场参观		
	□其他 (请文字说明其	他活动内容)_	
参与单位名称	南方基金尹克成;		
及人员姓名	金鹰基金倪超;		
	中银基金夏雪;		
	国联安基金林静;		
	汇丰晋信基金丘栋荣;		
	信达澳银基金冯士祯;		
	日兴资产管理杜毅忠;		
	中信建投陈萌;		
	天隼投资秦永丹;		
	盈盛投资潘霖;		
	建信人寿吴廷华;		
	光大证券刘颜;		
	东兴证券焦凯;		

	华泰证券逯海燕;
	长江证券刘洁铭;
	西部证券秦庆;
	国金证券刘淑生;
	东北证券朱承亮
	本次调研共有18位机构投资者参与
时间	2013年8月29日14:00-15:30
地点	杭州市滨江区南环路 3758 号贝因美大厦
上市公司接待	董事会秘书: 鲍晨
人员姓名	证券事务代表: 祝迪生
	会议交流内容纪要:
	1、 在行业反垄断调查的背景下有可能提价吗?
	答:公司一直以来对提价都持谨慎态度,我们更注重新品开发和
	产品升级换代,调整优化产品结构,以便满足不同消费者需求。
投资者关系活	2、 此次行业反垄断措施会否给公司带来很大影响?
动主要内容介	答:公司会采用合理的方式和市场措施应对及消化。
绍	
	3、 公司会否拓展药店渠道?
	答:公司一直是全渠道的销售模式,药店渠道公司会将其作为销
	售渠道之一开发和拓展。
	4、 在本次行业整顿中,中小奶粉企业会否遭淘汰?

答:根据媒体报导,国家相关部委加大对奶粉行业的整治力度,对中小奶粉企业一定具有压力,目前国家相关细则逐步推出中, 我们将密切关注。

5、 公司市场份额占比能否有比较大的突破?

答:公司近几年市场份额占比一直位列市场前列,目前奶粉行业 竞争已进入红海时代,排名靠前的几大品牌市场占比均比较稳 定,呈胶着状态。我们会不断强化产品品质管理,以专业的生养 教服务体系、完善的母婴服务平台不断提升市场竞争力。

6、 公司费用率下调比较明显的原因?

答:公司费用率较高是因为公司全渠道分品类销售模式所致,今年公司提倡变革创新,推行组织优化、人均效能优化,进一步优化产品结构,加强营销推广,在公司内部实行全面预算管理,使公司费用得到较好控制。

7、公司此次价格调整对公司整体业绩的影响?

答:公司将继续强化内部费用控制、调整营销策略、优化供应链消化降价带来的压力,使之不会对公司业绩产生显著影响。

8、 黑龙江奶源建成投入后,能否满足公司奶源需求?

答: 牧场建成投入后, 能满足部分奶源需求。

9、 公司有否考虑股权激励?

答:目前暂未实行股权激励机制,但对此在研究论证。

10、二季度收入增速较一季度有所趋缓的原因?

答:原料采购压力,有些国际原料采购周期较长。

11、公司理财产品的规划?

答:主要以购买保本型银行理财产品等短期投资品种为主。

12、 公司管理费用下降的原因?

答:公司对组织架构和岗位进行优化,推行高绩效组织文化,另 用品业务剥离包括人、财、物的剥离,造成一定费用的下降。

13、 公司的有效会员大概是多少?

答: 大概是500多万有效会员。

14、 公司的核心竞争力体现在哪几方面?

答:不断强化的品质管理能力、品牌影响力及专业的生养教服务体系,是贝因美最核心的竞争能力。公司建立并不断完善科学有效的品质管理体系,确保品质管控全面覆盖到企业生产运营的各个环节。公司一直注重品牌的建设和维护,经过多年的投入和发展,贝因美已成为广为消费者认知和认可的品牌。贝因美全面打造"育婴"、"亲母"、"爱婴"三大社会工程,创立了成功生养教

	理念,通过举办育婴讲座和沙龙、组织冠军宝贝大赛、亲子游、
	建立育婴咨询中心等活动形式,普及传播生养教知识,将贝因美
	成功生养教育儿理念传播给消费者,与消费者形成良好互动,赢
	得广大消费者的信任和支持。
	拉化生物上 人口好处,只是地次为业化力之人从六分上为这
	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》。
和附件清单(如	无
有)	
74 /	
日期	2013年8月29日