

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：20131205 号

<b>投资者关系活动类别</b>	<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> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	长信基金      黄韵 安邦资产      李林伟 中信建投      吕昌 东方证券      徐卫 东方证券      谢文力 民生证券      卢文琳  本次调研共有 6 位机构投资者参与
<b>时间</b>	2013 年 12 月 5 日    14: 00-16: 00
<b>地点</b>	杭州市滨江区南环路 3758 号贝因美大厦
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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、 公司三季度费用投入较多的原因？全年度费用控制？

答：公司在三季度主动营销，抢占中高端的市场份额，加大了产品的促销力度，促销活动费用有所增加，销售费用较上年同期有所增长。另乳制品行业年度费用投入一般为波段投入，一季度和三季度是高投入期，三季度主要为全年做收尾并为明年做准备。公司年度费用实施全面预算管理，全年偏差不会特别大。综合各种因素考虑，短期 1-2 年费用率很难明显下降。

2、 公司 5 万吨募投项目和自建奶源情况？

答：公司 5 万吨配方奶粉募投项目约今年底可投产，产能会逐步释放。公司投资自有资金约 3 亿元建设万头牧场项目，牧场项目在黑龙江安达市，项目投产后可为黑龙江贝因美生产婴幼儿配方奶粉提供优质奶源供应。牧场预计 2014 年上半年可以引进奶牛。

3、 公司主要品项奶粉销售情况？

答：爱+系列今年全面升级了产品包装，产品售价不变。通过公司产品结构优化和升级，爱+系列产品增速较为明显，预计占比 20%-25%，冠军宝贝、金装贝因美等系列产品占比约 70%-75%。

4、 超冠 OPO 产品的销售状况？

答：超冠 OPO 产品主要通过全国各地分公司直供婴童店，价格在爱+和冠宝之间。OPO 产品从 2012 年 9 月推出，2012 年销

售额 1 亿不到，2013 年销售收入预计超出 1 亿。

**5、 公司电商的运行状况？**

答：经销商渠道和 KA 渠道是我们较为优势的渠道，公司今年才把电商渠道独立出来运作。目前公司主要跟京东和天猫两家合作。

**6、 公司目前干湿法加工的比例？未来的趋势？**

答：爱+系列产品采用干法工艺，冠军宝贝等系列产品采用湿法工艺，干法湿法是生产工艺不同。

**7、 公司渠道运作情况如何？占比如何？**

答：我们的传统渠道是经销商和 KA 渠道，优势渠道是经销商渠道，占比约为 80%，KA 约为 20%。婴童店渠道、电商渠道是今年开始设立专业团队运作，婴童渠道主推冠宝 OPO 系列产品。两者基数小，增速应该还可以。药店渠道已在北京试点，在国大等 OTC 药店进行试点。

**8、 公司原奶成本压力大么？**

答：原奶成本占比不到 50%，目前没有觉得成本压力很大，但前期爱尔兰等进口原料供应较为紧张。

**9、 公司和行业未来的增长空间有哪些？**

	<p>答：一、国内婴幼儿食品行业处于竞争白热化阶段，未来婴幼儿奶粉行业集中度将不断提升；二、人口政策的逐步放开，人口具有稳中有增的潜力；三、随着城镇化进程加快，职业化女性的增加，喂养年龄段不断延伸；四、未来会加大在其它婴童食品方面的投入和营收。</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>
和附件清单（如有）	无
日期	2013年12月6日