

证券代码：002570

证券简称：贝因美

## 贝因美婴童食品股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20140919 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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	安信证券      张龙 长信基金      刘亮 国联安基金      林静 <b>本次调研共有 3 位投资者参与</b>
<b>时间</b>	2014 年 9 月 19 日 10: 00-11: 30
<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>	董事长：王振泰 证券事务代表：祝迪生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>会议交流内容纪要：</b> <b>1、 要约收购的进展情况？要约收购价与比例？</b> 答：本次要约收购还需公司股东大会审议通过和国家商务等相关部门的审批程序，审批通过后发布要约收购报告书，具体收购日期会在要约收购报告书中公布，收购期限为 30 天。本次要约收购价格为 18 元/股，收购比例不会超过公司总股本的 20%。 <b>2、 贝因美跟恒天然的后继合作计划？</b> 答：贝因美的发展需要一个优势、安全、稳定的奶源供应链为保障，公

司在爱尔兰、黑龙江都有子公司，跟恒天然合作后，等于贝因美在南北半球都有了较为稳定的奶源供应链，在季节方面奶源也达到了冬夏互补，对企业发展更有利。

另外恒天然在牧场建设上有很多经验积累，未来双方将探讨在中国共同投资建设牧场，加强自控自有奶源。

贝因美要走向国际化，加快全球化战略的推进，我们与 KERRY 集团的战略合作，和恒天然公司的战略合作都是我们国际化战略中的重要环节，恒天然领先的国际性乳企，在全球有比较成熟的产业布局，我们希望通过这种全球战略合作伙伴关系的建立，充分去借鉴和学习这些国际企业的全球化战略经验。

本次要约收购完成后，恒天然集团与贝因美将会在澳大利亚共同组建一个合资公司，购买恒天然集团的关联方在澳大利亚的达润婴幼儿奶粉工厂，贝因美将持有 51% 的股权，恒天然集团将持有 49% 的股权。

### **3、奶粉行业的发展趋势？**

答：奶粉行业的环境很复杂，竞争更趋激烈，可以说是前所未有的竞争环境，据媒体报道现在获准进入中国市场的婴幼儿奶粉品牌有 1686 家，从数量来看有增无减。自香港限购令后，海淘风开始盛行，香港购、海淘风都是基于消费者对国产奶粉的信任危机，我们能做的就是严把产品质量关，以中国妈妈母乳为研究基础，专为中国宝宝研制，坚持国际品质、华人配方的研发生产理念，为中国婴童提供更多更科学的婴童食品。行业集中整合还需要一个漫长的过程，未来 2-3 年奶粉企业压力都很大。

### **4、公司和 KREERY 集团的合作进展情况？**

答：Kerry 一直是贝因美的原料供应商，2012 年 10 月，公司与 Kerry 集团签订战略合作协议，近期双方合作推出的新产品“绿爱+”，采用爱尔兰优质奶源，从牧场到成品全供应链管理，完全在爱尔兰生产，100% 原装原罐进口，并针对中国宝宝体质，特别添加 OPO 结构脂，帮助宝宝优化吸收，真正的国际品质+华人配方产品。每一批进入中国的原装进口绿

爱+产品，都要经过爱尔兰及中国两国质检，目前已通过京东平台进行销售。

#### **5、儿童奶上市进展情况？**

答：儿童奶是贝因美婴幼儿奶粉的消费延伸，把我们原来 0-6 岁的消费年龄段延伸到了 0-12 岁，儿童奶市场空间很大，我们首先要做的就是让产品进入市场，看市场的反馈，目前来看，市场没有拒绝这个产品，这是一个好的开始。7 月份正式上市，我们选择了浙江、江苏、安徽、江西等较具代表性的市场，后期产能和营销都会跟上，现在已在全国招商。儿童奶前期以 OEM 工厂生产为主，后期逐步形成自建工厂与 OEM 工厂并举的模式，目前儿童奶设定产能为北海工厂 6 万吨，天津工厂预计 15 万吨。

#### **6、婴童食品行业的增长空间？**

答：婴童食品行业市场潜力巨大，我们的定位是婴童食品第一品牌，提倡专业人做专业事，婴童营养健康食品领域空间很大，我们致力于研发生产各类更营养和更健康的婴童食品，用我们的品牌号召力和现有的各类资源，抢占婴童食品行业细分市场，实现销售持续增长。

#### **7、渠道库存的情况？**

答：今年上半年都在控货去库存，现在渠道库存处于历史良性时期，正常来说库存周期是 45 天，目前大概在 30 多天，经销商队伍也较为稳定。

#### **8、公司费用率居高的原因？**

答：贝因美非常重视品牌建设和市场投入，独创的成功生养教体系，通过育婴讲座、沙龙、冠军宝贝大赛、亲子游等活动形式，普及传播生养教知识；建立售后客服体系及时解答消费者疑问；三大社会公益体系“爱婴”“育婴”和“亲母”工程，从生育、养育、教育多个层面为消费者提供服务；成立母乳研究院和多个分品类研发中心，确保研发能力保持行

	<p>业领先水平，为公司长远发展提供有力保障；全渠道分品类的营销模式，在全国有多个分公司，分公司下辖业务部，市场维护和拓展上有较大投入。</p> <p><b>9、股权激励目标能否实现？</b></p> <p>答：股权激励方案旨在促进公司持续、健康的长远发展，实现股东、公司和业务骨干利益的一致，股权激励对整个骨干队伍和管理层是压力也是动力，公司全体管理人员都会为这个目标而全力以赴。</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	2014年9月19日