

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：20161213 号

<p>投资者关系活 动类别</p>	<p><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 _____</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>国信证券朱元；德邦资管李思君；华商基金高大亮；国海证券管嘉琪；国海证券陈航；中欧基金刘晨；德意志证券陈琦；国金证券申晟；华富基金傅晟；东北证券李强；东北证券齐欢；东北证券陈亚龙；红土基金陈方园；红土基金侯世霞；兴业证券自营薛莉丽；东北证券自营祝迪川；中信证券戴佳娴；中信证券郭尉；天弘基金张婧；人寿资产王礼彬；广发资管来奇恒；太平洋证券王学谦；西南证券朱会振；国泰基金李海；千般资本陈菲；华尚投资柴鹭鸿；长江证券张伟欣；交银康联人寿李莉莉；永赢基金刘倩；上海吉源投资王富强；长江证券自杜见平；东海证券自营王淳；中泰证券张喆；华福基金蔡国亮；财通资管林伟；兴业证券王晓明；原点资产张亚辉；康曼德资本缪宇思；安信证券毕晓静；民生证券孟斯硕；中金公司颜慧菁；六禾投资游晓慧；通用投资李惟佳；未来资产范坤祥；鼎锋资产潘宇；瑞银证券陈阳；广发证券王文丹；杭州联创王莉莉；紫金港投资奚奇辉；厦门普洱投资程威；重阳投资吴伟</p>

	<p>荣；富国基金刘莉莉；理成资产林丽芬；上海顶天投资解茹；兴业全球基金童兰；上海茂硕资产张琛；中欧基金叶洁；光证资管陈峰；长见投资唐祝益；建信基金王麟锴；普尔投资程威；朴信投资邹国英。</p> <p>本次调研共有 62 位机构投资者参与</p>
时间	2016 年 12 月 13 日 10: 30-12: 00
地点	杭州市滨江区南环路 3758 号贝因美大厦
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书沈立军，证券事务代表祝迪生、金千人，投资者关系经理杨桂珍
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>会议交流内容纪要：</p> <p>1. 注册制新政对公司层面的影响？</p> <p>答：从注册制的产生来看，2013 年发改委进行价格垄断调查后发布了行业集中度的指导性文件，期望通过行业龙头企业的发展壮大让 TOP10 的公司占据 60-70% 的市场份额。后面两年没有来自政府推动的动作，反倒杂牌丛生，集中度没有提升。在这个背景下，食药总局监管上来说难度加大，而且也存在安全风险。到 2015 年中出台了奶粉配方注册制征求意见稿以规范行业的秩序，一开始是针对国内 1 个工厂 3 个配方，经过意见征询后将国外的工厂也纳入监管限制。原来预计 2016 年 1 季度相关文件能出台，但最后 7 月份出台，10 月 1 号正式实施，11 月 16 日发布实施细则，预计 2017 年上半年能出台第一批，但也有可能后延，公司争取在第一批就能通过。注册制旨在提升行业集中度，预计从 2000 多个品牌压缩到 500 个以内，直至 2018 年 1 月 1 号起未经注册的奶粉不允许进入中国。</p>

2. 针对注册制，公司有什么措施或者重点渠道去突破？

答：公司是比较主动地迎合这个制度，但注册制的推出比预测要晚不少。去年底有预期之后公司就采取措施，通过对代理商的货源支持抢占终端门店。虽然注册制时点不及预期，但公司去年四季度到今年一季度销量也比较稳定。可惜4月份的假奶粉事件产生冲击，导致抢门店的策略实施过程受到影响，2、3季度业绩下滑。7月份注册制正式出台，对代理商而言进入减库存周期，在三季度公司采取的策略是不与杂牌争夺市场，抢占终端。

3. 对于注册制申报公司有什么规划？

答：公司有专门研究院负责申报，还在排时间表，会争取第一批申报。根据1个工厂3个配方原则公司可以申报14个配方，具体申报多少配方仍在梳理。

4. 对杂牌所在的三四线城市，公司有没有针对性措施和产品？

答：公司有整套的服务链体系，但杂牌是没有体系的，一没有品牌投入费用，二没有完善的客诉、客服体系，三没有相应的研究院做配方研究。假如贝因美推出一种杂牌路线玩法的品类，我们不给他摊费用，未来它做大了对贝因美是好还是不好？类似举措会导致一级发货的毛利率从50-60%大幅降低，这不会是公司未来的发展方向。公司主要动作是抢终端门店，在推动过程中会有阶段性的措施，但不会长期去引导价格战，伤敌一千、自损八百，公司还是定位于行业领导性品牌。

5. 公司 Q4 是不是业绩降幅会收窄或改善?

答: 渠道库存已经明显降低, 公司四季度会推一些有信心通过注册的产品。三季度销售费用高的原因主要不是一级发货的销售费用, 而是终端门店的销售费用, 所以三级发货目前还在正常区间。双 11 双 12 的线上销售高热度也给予了正反馈, 公司后期将适当主动推动一级发货。

6. 经销商转代理商制度的实施初衷和效果?

答: 经销商转代理商的最核心理念和诉求, 一是在奶粉价值链压缩背景下如何保证经销商的利润; 二是贝因美如何能借力, 划分好自己与经销商的策略定位。初衷是让能力弱的经销商出局, 让有能力的经销商虽然经营单罐产品的毛利缩小, 但通过扩大它的地盘实现补偿。1000 多个经销商压缩到 700 多个代理商, 压缩后地盘扩大, 在价值链压缩后去稳定代理商利润; 交易关系由分子公司回到母公司管理, 过程减少一道, 未来分子公司去做与经销商有差别化品类的区域直营, 预计在 17 年拓展, 通过品类的区隔去差别化经营。

7. 分子公司在品类上与经销商是否有差别? 在利润上有区别吗?

答: 应该是一视同仁的。我们子公司有员工参股, 在这个背景下, 避免利益输送, 所以尽管品类不一样, 但是整个定价体系在内部是与代理商一样的。

8. 与恒天然的合作情况?

答: 与恒天然的合作分三个部分: 1. 51% 权益入股澳洲工厂, 在今年 10

月份已交割完成；2. 代理其安满品牌在中国的销售业务，希望产生一个协同效果；3. 牧场的合作项目还在进一步沟通当中。

9. 公司今年电商的经营状况？

答：可以从双11、双12的销售数据进行参考，最新数据显示双12公司产品在天猫淘宝平台的交易指数第一名，线上有效引流人数比去年双11的时候增加了6倍。

10. 线上、线下销售占比？

答：线上占比从去年4%预计上升到今年的8-10%。

11. 预计渠道补库存会从什么时候开始？面临竞争对手能获得多大市场份额？我们的渠道价差有没有优势？

答：目前的渠道库存已经较低，在注册制过渡期渠道基本在减库存，拐点预计会在第一批注册制通过后出现，进入加库存的周期。在过渡期，公司三级门店的出货情况正常，渠道库存下降，四季度我们将估计可获批的品类与代理商进行沟通，推动渠道进货。从注册获批难度上说，每个工厂的第一个配方相对会较快通过，但第二个、第三个配方强调差异性，难度会上升。市场上对杂牌退出腾出空间预期有一定差异，公司还是按照保守的20%份额进行预期。目前与竞争对手还是处于胶着状态，公司产品在中高端的不同阶段价差是存在的，这样也能较好迎合消费者需求。

12. 新的扫码系统如何进行追溯?

答: 原来的二维码是消费者和公司互动积分用, 并没有跟销售渠道链进行对接。在假冒奶粉出现后, 公司思考如何使消费者知道产品是正规渠道获得的, 因此通过结合产品的扫码和门店的授权二维码在公司后台进行管控, 来检测产品的流通过程, 目前通过箱码可以对应到产品的罐码, 再结合门店授权码来避免假货的发生而不被发现。

13. 制药企业有类似注册制政策, 但部分公司通过改造工厂增加了成本最后效果反而适得其反, 奶粉注册制也会有这个问题吗?

答: 理论上并没有政策限制, 配方注册制出来后, 新的 QS 证的领取难度将可能加大。现在是省级配发, 未来或得先获得配方注册 (食药局), 因此难度在增加。QS 证如果到期后, 预计没有拿到配方注册申请, 那么他将拿不到 QS 证书。贝因美基本上都是 5 年内的新厂, 硬件有优势。

14. 去年 Q4 到今年 Q3 应收账款还很多, 坏账计提会不会提高?

答: 这是去年四季度的授信政策, 代理商抢门店, 公司提供子弹, 这个政策延续到今年, 公司也没有去做强制性的收回动作, 是个额度投放周转的过程, 是周转循环性授信。

15. 原奶价格上行对公司毛利率的影响?

答: 原奶价格上升肯定会影响毛利率, 公司明年的原材料还没有采购完, 影响不太好预计。

	<p>16. 销售费用结构以及费用提高的原因？</p> <p>答：销售量很重要，量提升后很多费用率也能被摊薄，前3季度费用率达到70%多主要是分母的减少而不是分子的变动。</p> <p>17. 公司今年的政府补贴数额会和2015年相同吗？</p> <p>答：不一定，政府补贴都是一个项目性的，而且也不是母公司一个口在做这个事，都是每个子公司跟当地政府争取的。</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	2016年12月13日