证券代码：002732 证券简称：燕塘乳业

**广东燕塘乳业股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | **☑特定对象调研**      □分析师会议  □媒体采访         □业绩说明会  □新闻发布会        □路演活动  □现场参观         □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 长城证券股份有限公司 叶松霖  海通证券股份有限公司 闻宏伟  国泰君安证券股份有限公司 方勇  国信证券股份有限公司 章耀、肖彬  信达证券股份有限公司 毕翘楚、王见鹿  广州金控资产管理有限公司 张仕杰  深圳坤酉基金管理有限公司 王建林  中科沃土基金管理有限公司 游彤煦  广州市里思资产管理有限公司 周众 |
| **时间** | 2019年8月28日 10：15—11：30 |
| **地点** | 公司五楼会议室 |
| **上市公司接待人员** | 证券事务代表：王欢欢  工作人员：康兆轩、郭海嫩 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 10:15 王欢欢女士宣布沟通会正式开始，介绍公司基本情况，播放公司宣传片。  10:30 进入问答环节  **1、从收入上看，公司三大品类旗鼓相当，公司未来是会突出某一品类，还是继续保持三大品类的均衡发展？公司与全国性乳企相比，在产品方面的差异化优势是什么?**  答：公司通常按照低温奶、常温奶两大品类进行划分，受季节差异、品类促销等因素影响，两大品类的销售会在短期内出现此高彼低的情况，但从全年整体数据来看，较为均衡，未来仍会继续坚持两条腿走路。  公司在产品方面的差异化优势主要在于低温巴氏奶。一般而言，消费者倾向选择本地乳企出品的低温巴氏奶，这是区域性乳企的天然竞争优势。在近日召开的第三届中国优质乳工程巴氏鲜奶发展论坛上，行业专家明确指出低温巴氏奶可以最大限度的保留牛奶的核心营养价值，倡导通过优质乳工程，打造本土优质奶，助力民族奶业振兴。作为华南地区首批获得优质乳工程认证的企业，该政策对公司构成长线利好。据了解，在液态奶的品种结构上，我国常温奶市场占有率大于80%，巴氏鲜奶低于20%，而巴氏鲜奶作为优质奶制品，在发达国家占比均在99%以上，我国与国际消费主流形成巨大反差，这个差距同时也是未来低温奶的发挥空间。低温奶的主要竞争基础在于优质奶源和配套冷链，而公司奶源优势突出，同时拥有华南地区最大的乳品冷链配送体系，是公司顺势而为的重要支撑。此外，7月30日中共中央政治局会议提出的实施城乡冷链物流设施建设等补短板工程，亦有助于拓宽低温奶的配售半径，为公司未来突破现有配送局限，向更广阔市场进击提供支持。  **2、公司2019年上半年整体毛利率回升的原因是什么？液体乳收入增长快，但毛利率下降的原因是什么？**  答：新工厂投产后，受资产折旧、运营磨合期管理费用上升、应对市场竞争的营销活动投入等影响，毛利率一度下滑。2019年上半年，公司新工厂的生产管理各链条已逐渐理顺，产能平稳释放，销量提升摊薄了单位产品的固定成本，同时公司提出的“降本、提质、增效”管理优化方针得到有效执行，经营效率不断提升，产品的综合毛利率状况有所改善。上半年液体乳毛利下降更多是受产品结构调整的影响。  **3、公司在深圳市场的开拓情况如何，未来是否有详细计划？**  答：过去受限于产能，公司生产线的负荷较重，产品也会优先就近供应、就优势渠道和优势市场供应。新工厂投产、产能提高以后，公司已逐步加大市场的精耕与横拓力度。深圳人口集中，消费实力强，市场容量大，是公司近年来的主要目标开拓市场之一。目前，公司已在深圳设立办事处，组建了专门的营销团队负责开拓市场，并已进入部分商超、便利店渠道，未来将会有较好的市场呈现。  **4、可否介绍一下公司自有牧场和战略合作牧场的情况？**  答：公司现拥有阳江牧场、澳新牧业两个经营中的自有牧场，陆丰新澳牧场尚在建设中。公司自有牧场在奶牛品种改良、养殖饲喂、疫病防治、奶牛单产、原奶品质等方面已达到华南领先水平，所产生鲜乳的蛋白质率、乳脂肪率、体细胞数等主要指标严于国标甚至优于欧盟标准。阳江牧场和澳新牧业均已获得国家学生奶奶源基地认证和广东省“菜篮子”基地认证，被中国农垦乳业联盟评为标杆牧场，并通过原奶出口资格验收，获得“生鲜乳”出口食品生产企业备案证明。澳新牧业还被国家农业部评为“奶牛标准化示范场”，阳江牧场被评为“优质乳工程示范牧场”，公司自有牧场建设成绩斐然。  战略合作牧场方面，公司目前已经与十多个大中型牧场建立了稳定的战略合作关系，平均合作时间在十年以上，公司通过“以点带面”的方式，以自有牧场的先进管理经验和种养技术带动合作牧场养殖水平全面提高。公司与战略合作牧场通过一年一签的方式提前锁定次年原奶供应量与供应价格，绝大多数战略合作牧场出产的原料奶经检测合格后全部由公司收购，牧场无需担忧销路，全力投入到牧场管理中，可以实现稳定、可观的经营收益。公司与牧场就此建立起互助互信、风险共担的战略合作关系。公司自有奶源基地+战略合作牧场的模式保证了公司原料奶供应的稳定安全。  **5、可否介绍一下新工厂产能及产能释放情况？湛江二期扩建工程的建设进度如何？**  答：新工厂设计产能是日产600吨，结合销售淡旺季、设备保养等因素，按照一年生产330天测算，年产能为19.8万吨。公司在新工厂预留了部分空间供未来设备升级和技术改造使用，预计升级改造后新工厂的产能会进一步提升。目前部分投资者对公司新工厂产能释放的进度存在误解，新工厂除缓解过去产能瓶颈外，还为未来中短期生产扩张做筹划，有适度的超前安排，并不会在建成后短期实现满产。公司实行以销定产，将根据市场情况协调安排产能释放。  虽然定增项目搁浅了，但为进一步打开并供应粤西、海南、广西等市场，湛江二期工程仍有调整后以自有资金投入实施的必要，公司在中报中也披露了“2019年湛江技改项目”的投入情况，公司会根据新工厂的投产、达产情况和经营需要，协调安排湛江二期扩建工程的实施进度。  **6、公司的旧厂区利用计划是怎样的？收益是否稳定？**  答：从长远来看，旧厂区会投入“三旧”改造，在旧改方案论证完成落地实施前，短期用以对外出租避免空置，详细情况已在4月29日的公告中有过详细披露。  鉴于公司对广州市天河区旧厂区实施“三旧”改造所涉环节较多、流程较长，在项目落地实施之前，为避免物业空置造成资源浪费，充分提升相关资产的利用价值，除保留必要的自用部分外，公司拟短期内对外出租天河区旧厂区部分物业，预计出租时间不超过 6 年。本出租事项将采取公开招投标的方式进行，具体出租标的范围、租赁期限、租金标准、承租方、租赁涉及的各方权利义务、实际租金收入等情况，以招投标和商务谈判等结果为准。公司将在项目推进的重要节点发布进展公告，依法履行决策程序及信息披露义务。  **7、公司在冷链运输环节如何保证产品质量？**  答：公司自有近两百辆冷藏运输车、超过200人的专业配送队伍，构建了广东省乃至华南地区规模最大的乳制品冷链配送体系之一。低温奶对全程低温保存要求极高，全程冷链可以保证产品质量的稳定性，进而影响市场对产品及品牌的认同。公司冷链配送车辆均装有全程监测系统，对冷藏车的位置、行驶速度、厢内温度等进行实时监控，实现产品从工厂到市场的全程冷链储运，充分缩短配送链条，有效避免转运切割或业务外包中高发的质量失控风险，确保产品质量的稳定。  **8、2019年上半年净利润同比大幅上升的原因是什么？和2017年同期相比小幅上升是什么原因？**  答：2019上半年，公司新工厂生产及管理各链条已逐渐理顺，产能平稳释放，经营效率不断提升，同时公司通过奶源体系升级、市场精耕拓展、管理结构优化等措施，进一步夯实优势资源基础，实现了产品销量、销售收入和销售利润的多重增长，致2019年上半年净利润和去年同期相比有了较大提升。  与2017年上半年相比，2019年上半年净利润有10个多点的提升。2017年，天河旧厂多数资产已过折旧期，摊销完成，无明显的固定成本压力，且公司在2017年时体量相较2019年较小，相应的管理费用也较低。而2018年以来，公司面临高额资产折旧、管理成本提升等情况，公司通过优化管理、推进磨合等方式，已在2019年上半年实现了利润的恢复性增长。未来随着公司新工厂产能的逐步释放和产品销量的增长，单位产品的固定成本分摊将继续减少，叠加产品结构和管理模式优化的推进，新工厂的规模效应将得到进一步凸显。  11:30 王欢欢女士宣布：今天的沟通交流会到此结束。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019-8-28 |