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** | 中银国际证券：杨鹏、黄彪、何卓夫、凌依依、陈惠美、徐星艳、张博雅、张好谊  中国银行：刘慧娟、周文婧、雷霞、古丽、夏莹、王开婷、韦蓉晖、李疆疆、汤雯怡、薛宏明、谢海霞、郑妤、林学敏、岳静、程晨、涂宇  广东西域投资管理有限公司：李苏霖  个人投资者：李常伟 |
| **时间** | 2019年9月6日 15：00—16：50 |
| **地点** | 公司新工厂综合楼一楼多功能厅 |
| **上市公司接待人员** | 证券事务代表：王欢欢  工作人员：包洋、郭海嫩、康兆轩 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 15:00 参会人员参观公司新工厂。  16:00 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。  16:30 进入问答环节  **1、中报显示，公司73.47%的营业收入来自于珠三角地区，那公司在珠三角特别是广州的市场占有率有多少？公司作为区域性乳企，如何看待广东乳业市场的人均乳制品消费量和广东乳业市场未来的发展前景？**  答：因其他上市乳企未充分披露在珠三角或广州市场的销售情况，另有一些竞争对手非上市或公众公司，没有此项信披业务，同时也未有行业统计数据公布，因此公司未知在相关区域的具体市占率数据。  我国乳制品行业消费需求量未来几年将进入持续上涨阶段，行业面临广阔的发展空间，而广东省人均可支配收入较高，消费能力较强，但人均乳制品消费量远低于全国其他经济较发达地区，公司将继续精耕广东市场，深度挖掘本地市场潜力。鉴于区域消费习惯及饮食文化，公司将借助自身强大的产品研发能力，不断开拓创新，开发出更多消费者认可的岭南特色产品，促进公司产销量的提升，如早年推出并不断改良的基于岭南养生文化的养生食膳系列产品，多年来均稳居公司大系列产品之首。  **2、公司产品从接单到出货需要多长时间？**  答：不同区域、不同渠道在不同品类产品的下单情况均不一样，因此接单到出货的时间不统一，平均数值也无较大的统计意义。公司新工厂具有智能高效的中控平台，从原料检测入库，到产品生产储放、成品出库配送等各环节管理集约，大幅提高出货效率，可以最大限度满足市场订单需求。  **3、公司的资本运作计划是怎样的，可否介绍一下公司的资本运作情况？**  答：公司的资本运作可简要分为融资与投资两类。在融资方面，公司2016年曾启动非公开发行股票项目，但受资本市场环境、融资时机的影响，本次发行遗憾搁浅。目前公司流动资金及银行贷款授信额度充裕，可基本满足现有规模下日常生产经营所需，如未来有扩张或专项计划，不排除会寻求股权融资等途径来筹集资金。在投资方面，公司一直坚持实体经营和资本运作双轮驱动，结合自身发展情况，围绕经营主业，不断寻找与公司产业关联度较高、与战略步骤推进相匹配的投资机会，同时也欢迎市场向我们推荐投资项目。  **4、公司的市场开拓规划是怎样的？在****北方地区有无铺货？**  答：公司坚持“精耕广东，放眼华南，迈向全国”的发展战略，除深挖省内市场潜能外，还将逐步加大对华南区域的市场开拓。同时，公司也将加快从周边省市入手，合理借助已有的线下营销渠道、配送优势、客户资源和品牌美誉，实现资源联动，加快打开省外市场。目前，公司省外的销售业务已在海南、广西、江西、湖南、福建等广东省周边省份逐步展开，北方地区消费者现可通过电商渠道选购公司产品。  （说明：已剔除近期调研活动中的重复性问答。）  16:50 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 | 2019-9-6 |