

投资者关系活动记录表

证券代码：300898

证券简称：熊猫乳品

熊猫乳品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	业绩说明会线上投资者
时间	2021 年 4 月 21 日 15:00—17:00
地点	线上（熊猫乳品投资者关系小程序）
上市公司接待人员姓名	董事长李作恭先生、总经理李锡安先生、董秘徐笑宇先生
投资者关系活动主要内容介绍	2020 年度业绩说明会
附件清单（如有）	《熊猫乳品：业绩说明会问答汇总表》
日期	2021 年 4 月 21 日

附件：《熊猫乳品：业绩说明会问答汇总表》

序号	提问者	提问对象	问题内容	回答嘉宾姓名	回答内容
1	138****7673		能否简述下行业的竞争格局是怎么样的？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！浓缩乳制品作为乳制品行业的细分市场，是完全市场化的市场，存在较多的品牌，市场竞争充分。在炼乳领域内，雀巢和公司在技术、品牌等方面具备较强优势，在中高端炼乳产品市场具备较强的竞争力；国内其他炼乳品牌主要集中在中低端市场，市场竞争较为激烈。未来炼乳行业的企业只有在产品品质、生产成本控制、品牌建设、营销网络的完善等多方面提升实力，才能在市场竞争中胜出，获得更大的发展空间。在奶酪和奶油领域，和发达国家相比，我国市场发展仍处于发展初期，市场规模较小，人均消费较低。目前我国市场主流奶酪、奶油品牌均为国际品牌，如“安佳”、“总统”、“百吉福”等，本土品牌市场占有率较低。谢谢！
2	158****7449		公司经营模式是什么？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！目前公司在浙江苍南、山东济阳、海南定安设有3个生产基地。公司设立生产部门，由负责生产管理的副总经理直接管理，公司按“以销定产”的原则制定生产计划。公司根据上一年度的销售情况与销售合同签订情况，结合库存情况、生产能力和市场需求，由生产部制定年度生产计划，经主管领导批准后逐步分解到月度计划，每月按当月的销售和采购计划做些适时的调整，满足销售需求。生产部门进行生产准备并执行生产，保质、保量、按时完成生产任务，确保满足顾客的需求。谢谢！
3	138****2986		2020年新冠疫情对公司业绩影响怎么样？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！2020年，新冠疫情严重影响了公司产品在餐饮、茶饮、烘焙渠道的销售，给公司增加了经营压力。在各部门协同努力下，公司把握市场机遇，探索中调整产品结构，加快产品研发更新，强化产品营销力度，使得全年业绩并没有被疫情严重拖累，反而逆势上扬，实现增长。谢谢！
4	158****8261		针对有些商家品牌仿冒行为，公司会采取哪些手段？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！由于部分商家恶意利用公司品牌，生产仿冒产品，影响消费者对公司品牌的信任度。公司将持续保持对市场上仿冒产品的甄别和检查，积极采取法律手段维护消费者权益及公司的声誉。 公司将持续保持对市场上仿冒产品的甄别和检查，积极采取法律手段维护消费者权益及公司的声誉。同时在开拓零售渠道的同时，加大品牌宣传的力度。也聘请了专业第三方团队提供

					品牌推广方案，使“熊猫”在市场上延续良好口碑的前提下提升品牌热度。谢谢！
5	138****6173		简单介绍下公司产、学、研结合的研发优势？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司坚持对新产品和新技术的研发投入，在产、学、研结合模式下，提升研究水平和技术成果转化能力，当前已获 42 项专利，并成功解决稀奶油常温下不易打发的技术难题。以研发为基础，积极布局趋势产品，先后推出马苏里拉奶酪、儿童奶酪棒系列产品，炼乳方面也根据低糖饮食的趋势，将减蔗糖甜炼乳应用于奶茶领域，替代不健康的植脂末。与竞品相比，公司采取定制化服务，借助生产技术优势，为客户提供更贴近其实际应用场景的产品，更具灵活性。谢谢！
6	186****4991		原材料的采购模式是怎么样的？大宗商品波动较大，是否会影响成本稳定。	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司在浓缩乳制品业务原材料的采购方面：公司设立采购部，总体负责原材料的采购。公司基本采购模式为“以销定产、以产定购，兼顾库存和采购周期，满足生产计划所需”。 为确保原材料的高品质，公司奶粉主要通过新西兰恒天然 GDT 平台采购。GDT 平台由新西兰恒天然公司所有和运营。GDT 平台实时交易数据形成的 GDT 价格指数，已成为全球用以衡量乳制品价格最重要的参数，是全球乳制品市场现货价格、期货价格以及供需关系的风向标。公司目前是 GDT 合格竞拍者，通过 GDT 平台竞拍确定奶粉采购价格和数量，并委托浙江粮油代理进口。 2021 年以来，大宗商品价格波动较大，会在一定程度上影响公司成本。但是公司去年已经对储备原材料的采购做了提前准备。
7	186****7958		白砂糖价格回落，公司有没有打算预先补充库存，降低直接成本？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！白砂糖属于公司主要原材料，公司会根据产品的行情和市场信息，充分讨论，以确定原材料的合适的战略储备时间点。谢谢！
8	132****1737	董事会秘书徐笑宇	2020 年公司线上销售情况是怎么样的？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！线上平台主要为经销模式，公司线上直销平台为天猫旗舰店，主要销售产品为炼乳、奶酪、椰浆等浓缩乳制品，2020 年内销售收入为 1,274,311.04 元。2021 年公司电商部将在打造好我们天猫旗舰店的同时加大与电商经销商的合作。特别是公司新品熊猫“520 儿童奶酪棒”也将在旗舰店销售，敬请关注，谢谢！
9	183****0035	董事会秘书徐	徐总你好，咱们的奶酪棒现在研发得怎么样	董事会秘书 徐	尊敬的投资者，您好！熊猫专为中国儿童营养研制的“520 版儿童奶酪棒”已于春季糖酒会期间成功举办该产品的新品发布会。“520 儿童奶酪棒”代表“5 倍牛奶钙，2 倍牛奶蛋白，

		笑宇	啦？今年主推什么新产品？	笑宇	0蔗糖”，采用严格精良的科学技术改良配方，结合现代化生产设备和生产工艺，助力中国儿童均衡营养、健康成长。该新品于近期将会陆续投放全国市场。敬请期待，谢谢！
10	139****4472	董事、总经理李锡安	请介绍一下公司资产负债率的情况？	董事、总经理 李锡安	尊敬的投资者，您好！截至2020年12月31日，公司总资产983,851,597.41元，同比增长66.16%，归属于上市公司股东的净资产769,194,956.06元，同比增长53.14%，资产负债率20.70%，上年末资产负债率13.79%。谢谢！
11	185****1550		公司主要销售渠道有哪些？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司目前已经初步构建了覆盖全国30余个省份的销售渠道，以华东、华南地区为主，同时也在推进区域扩张。公司销售模式以经销为主，2020年经销商数量为162家，在大力推进经销商渠道下沉、深化原有网络布局的同时，不断推出新产品以带动新的经销商。市场储备方面，公司经过多年拓展经营，已建立经销商渠道、直销渠道两大营销渠道。公司在经销商渠道方面已建立了涵盖全国大部分省份的经销商网络；在直销渠道方面，公司与国内多家知名的食品企业建立了长期的战略合作关系。谢谢！
12	186****1550		未来渠道布局方面有什么可以展望的，定位是怎样的？如何和雀巢差异化竞争进一步拉开差距。	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司上市后，也在重新梳理3—5年的集团战略，从渠道看，餐饮渠道，公司深耕多年，是一个很好产生稳定现金流的领域。近几年，茶饮烘焙等渠道的兴起，增加了公司相关产品业绩增长的可能。未来公司也会专注T0C端和线上渠道的开发，以此拉近与雀巢的差距。谢谢！
13	132****1737	董事长李作恭	食品安全及食品质量关系到消费者的身体健康和生命安全，公司有什么具体的保证措施吗？	董事长李作恭	尊敬的投资者，您好！公司始终坚持质量工程建设，把食品安全放在首要位置，扎实完善食品质量控制工作，按照FSSC22000、ISO9001、ISO14001、HACCP体系标准，把产品规范建立在FSSC22000、ISO9001、ISO14001、HACCP体系标准的基础上，全面落实“顾客满意为本，质量安全为重，低碳节能为先”的质量方针，对从原辅料采购、生产加工过程、产品质量检验到包装、贮运等全过程实施科学有效的质量监控，实现公司从传统管理方式向科学、现代的管理模式的转变。谢谢！
14	138****3443		奶酪这块，面向C端看，对标妙可蓝多，公司的长板和短板分别在？这个的壁垒体现在？	董事、总经理 李锡安	尊敬的投资者，您好！熊猫专为中国儿童营养研制的520版的儿童奶酪棒—“5倍牛奶钙，2倍牛奶蛋白，0蔗糖”，采用严格精良的科学技术改良配方，结合现代化生产设备和生产工艺，助力中国儿童均衡营养、健康成长。春季糖酒会期间，熊猫520奶酪棒顺利召开新品发布会，在山东济南圆满完成了新品招商会，熊猫520奶酪棒将在全国相关渠道陆续上线。

					妙可蓝多在短期内实现业绩的高速增长，有许多值得我们学习的地方。谢谢！
15	186****9544		目前以B端客户为主的话，成本上涨能否顺利转嫁掉？提价对销量的影响有测算过吗？	董事会 秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司经销渠道主要以餐饮终端为主，考虑到成本上涨和市场情况，公司于2020年底上调了大部分炼乳产品的销售价，提价对销量的影响会在后续定期报告中披露体现。根据部分乳企已披露的一季度数据，业绩整体形势向好。谢谢！
16	186****1767	董事长 李作恭	公司怎么克服竞争加剧的风险？	董事长 李作恭	尊敬的投资者，您好！公司将以炼乳、奶酪、稀奶油等特色乳品为核心业务，以植物基食品 and 营养保健食品为相关多元化业务，做深、做透、做强、做专。通过打造优秀人才团队、有节奏进行资本运作、加大产品研发力度不断提升产品品质、开拓新零售渠道和加强品牌宣传，牢牢把握好公司核心竞争力。谢谢！
17	135****1219		2020年实现营业收入6.84亿元，较上年同期增长13.35%，其中的增长点能否拆分做个简单的介绍？	董事会 秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！2020年营业收入增长13.35%，2020年，新冠疫情严重影响了公司产品在餐饮、茶饮、烘焙渠道的销售，给公司增加了经营压力。在各部门协同努力下，公司把握市场机遇，探索中调整产品结构，加快产品研发更新，强化产品营销力度，使得全年业绩并没有被疫情严重拖累，反而逆势上扬，实现增长。其中直销渠道下的食品原料销售部表现出色，同比增长12%。谢谢！
18	178****7989		公司主要直销的客户有哪些？	董事会 秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司产品直接销售给最终客户，主要为大型的食品制造企业和连锁茶饮企业，如香飘飘、蒙牛乳业、达能乳业、金丝猴、古茗等。谢谢！
19	182****4446	董事长 李作恭	公司和哪些知名奶茶连锁店有合作？	董事长 李作恭	尊敬的投资者，您好！公司产品广泛应用于茶饮连锁店，市场上一二线连锁店通过直销或经销渠道，基本都有使用到公司的产品，出于对于核心商业信息的保护，无法在此披露，希望理解。谢谢！
20	158****1109		海南熊猫乳品如何抓住这次海南自贸区的大热点，扩张市场争取更多的市场份额？	董事会 秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！海南熊猫正结合海南自贸区的建设，进行工厂升级改造和新项目的建造，利用海南自贸区的优惠政策以及当地的独特资源，致力于将海南公司建设成集冷冻新鲜热带果汁饮品配料产品的开发、加工、销售于一体的行业龙头企业。公司对于海南熊猫管理层做了调整，相信今年业绩会产生质的提升。谢谢！
21	138****1025		公司在天猫上的旗舰	董事、总	尊敬的投资者，您好！公司非常关注电商渠道的业务布局，出于对现有产品特性的考量，当

			店中，饮品类的只有炼奶，公司有没有计划推出一些品类，面向更广泛更高频的消费者？	经理 李锡安	前主要通过电商经销商发展线上业务。公司已成立电商部，积极寻找适合电商渠道的高频消费产品，以提升公司自营旗舰店业绩。谢谢！
22	158****7182		个人觉得公司对产品的宣传力度不是很够，没办法发挥品牌效应，希望公司能加大宣传力度，直销能做的更好的一些。	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司已与上海卓朴达成奶酪产品全案营销咨询服务战略合作，卓朴是一家创新型的品牌营销顾问集团，2019 年荣获中国改革开放 40 周年中国十大品牌营销咨询公司称号。与熊猫乳品合作是一个“强强联手”的营销策划项目，双方以此为契机，围绕熊猫奶酪产品品牌营销策划展开了全方位的深度合作。谢谢！
23	138****5861		建议公司还是着重与细分领域市场，目前还不具备横向扩张行业，细分行业可能更有优势。	董事长 李作恭	尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，公司也在制定 3—5 年的经营战略，会充分考虑您的建议，以后熊猫的发展还需要各位投资人的支持。谢谢！
24	158****9427		海外战略布局如何？有什么新进展？	董事、总经理 李锡安	尊敬的投资者，您好！澳大利亚和新西兰有着全球优质的奶源，在公司合适的发展阶段，会考虑在澳大利亚和新西兰对于奶源方面做些战略布局。由于疫情的影响，这方面的节奏受到影响。
25	135****3609		公司募投项目推进情况是否可以简单介绍下？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！2020 年 10 月 16 日，公司首次公开发行人民币普通股（A 股）3,100.00 万股，实现在深圳证券交易所创业板上市。实际募集资金净额为 27,780.00 万元，以用于苍南年产 3 万吨浓缩乳制品生产项目、济阳二期年产 2 万吨浓缩乳制品项目、营销和应用中心项目的建设。因实际募集资金净额小于原拟投入募集资金总额，公司根据各项目的情况，调整并决定，将募集到的资金优先投入到苍南年产 3 万吨浓缩乳制品生产项目的建设。报告期内，该项目顺利实施，截至 2020 年 12 月 31 日，该项目的累计投资进度达到 25.30%。该项目的顺利实施将有助于进一步提升公司产能和优化产品结构，使得公司未来一南一北各有

					一家上规模的先进的乳制品生产基地。谢谢！
26	135****3609		请介绍 2021 年营销体系方面的经营计划？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！强化四大销售业务单元建设，开发适合新零售产品和 B2C 业务，扩增产品 SKU(单品数量)，线上线下找商机，从大众快消品中找小众细分、生命周期持久的“大单一”产品，尝试小型特色专业的食品连锁。主要是发展电商业务，开发休闲奶酪等系列新产品。谢谢！
27	133****7999	董事会秘书徐笑宇	公司各板块营收情况如何？营收占比是多少？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司浓缩乳制品 2020 年营收为 439,213,566.55 元，同比增长 1.44%，主营收入占比 64.18%；乳品贸易 2020 年营收为 230,112,919.77 元，同比增长 43.89%，主营收入占比 33.63%；其他产品 2020 年营收为 15,019,075.59 元，同比增长 38.30%，主营收入占比 2.19%。谢谢！
28	138****4926		熊猫乳品在报告期内取得了哪些成果？新一年度的研发投入有何规划？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！公司一直关注研发和技术能力的加强，研究院在最短时间最优性价比方案解决并改良了山东新厂运行期间的一些设备和技术难题，保证工厂产能并提升生产效率。 NPD 项目管理平台良好运行，有效推进各产品序列的创新，推出 1 升装稀奶油、条包椰浆等新品、同时改进冰淇淋奶浆配方、改善椰浆风味，缩小与竞品的差距。配合销售部一起为终端大型客户提供配方解决方案，新增的大型客户使得未来业绩增长得到了保证。 2020 年两项重要的研究项目情况如下： （1）个性化定制即食干酪关键技术及产业化 开展了干酪乳杆菌、植物乳杆菌研究，针对再制干酪加入不同浓度的酶以制备风味浓郁的再制干酪，并采用质构仪、电子舌设备对不同种类在制干酪进行研究，选定了适合用于制作再制干酪的酶；确定了在制干酪乳化盐的种类与配比；获得了所制得再制干酪的各项数据从而总结不同酶对再制干酪风味特性的影响。该项目已经开展相关实验和产品应用及生产，并获得一定成果。目前已经分别开发出马苏里拉奶酪、奶酪棒产品 （2）减蔗糖特色炼乳加工关键技术研究及产业化 本项目相关研究工作已全面展开，目前已研究并开发出 2 个降低蔗糖量或功能性浓缩乳制品产品，该产品已通过生产性实验、产品检测和市场评估，建立了海藻糖与山梨糖醇的添加方法，已获得与甜炼乳结晶品质等的相关工艺参数。申请一种调节甜炼乳渗透压的方法和

					国际专利 1 项；一种含麦芽糖浆的炼乳及其制备方法；署名本项目资助号投稿 SCI 论文 1 篇。 新一年的研发正按照计划，在奶油奶酪领域有序开展中。谢谢！
29	133****7999	董事、总经理李锡安	公司前五大客户的销售占比是多少？	董事会秘书 徐笑宇	尊敬的投资者，您好！2020 年前五名客户销售额 141,417,262.61 元，占年度销售总额 20.66%。 谢谢！
30	186****1767	董事、总经理李锡安	公司的主要面临的风险主要来自哪里？	董事、总经理 李锡安	尊敬的投资者，您好！主要是如下几个方面：1、市场竞争加剧的风险；2、原材料价格波动的风险；3、食品安全或食品质量问题引发纠纷的风险；4、经营业绩受突发公共卫生事件影响的风险；5、经营区域相对集中的风险；6、品牌仿冒的风险；7、公司重要客户变动的风险；8、公司产品种类相对单一的风险。。谢谢！
31	178****7989	董事长李作恭	公司的核心竞争力体现在哪些地方？	董事长李作恭	尊敬的投资者，您好！公司的核心竞争力主要在以下几个方面： 1、品牌优势 公司于 1996 年成立，一直专注深耕炼乳领域，不断丰富炼乳产品，品牌影响力不断加强，2006 年“熊猫”品牌获评“浙江名牌产品”，2010 年获评“浙江老字号”，2015 年被认定为“浙江省著名商标”，2016 年被认定为“驰名商标”。公司始终坚持质量工程建设，产品品质出类拔萃，曾获得世界食品品质评鉴大会金奖。 2、产品优势 公司坚持对新产品和新技术的研发投入，在产学研结合模式下，提升研究水平和技术成果转化能力，当前已获 40 多项专利，并成功解决稀奶油常温下不易打发的技术难题。以研发为基础，积极布局趋势产品，先后推出马苏里拉奶酪、儿童奶酪棒系列产品，炼乳方面也根据低糖饮食的趋势，将减蔗糖甜炼乳应用于奶茶领域，替代不健康的植脂末。与竞品相比，公司采取定制化服务，借助生产技术优势，为客户提供更贴近其实际应用场景的产品，更具灵活性。 3、渠道优势 公司目前已经初步构建了覆盖全国 30 余个省份的销售渠道，以华东、华南地区为主，同时也在推进区域扩张。公司销售模式以经销为主，2020 年经销商数量为 162 家，在大力推进经销商渠道下沉、深化原有网络布局的同时，不断推出新产品以带动新的经销商。

32	188****9192		请问下公司采购模式是什么？		
33	137****2800	董事会 秘书徐 笑宇	公司研发团队有多少人，人员占比多少？	董事会 秘书 徐 笑宇	尊敬的投资者，您好！截止 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员共 27 人，占公司总人数 4.99%。谢谢！
34	136****2160	董事、总 经理李 锡安	请公司简单介绍下个性化定制即食干酪关键技术及产业化的情况？	董事、总 经理 李 锡安	尊敬的投资者，您好！个性化定制即食干酪项目以“即食干酪”为主攻方向，以青少年儿童为目标群体，根据其运动大、恢复快、能量需求高、追求口感新奇等特征，进行个性化定制研发，实施核心技术攻关。本项目围绕青少年儿童对乳制品的个性化需求，拟开展益生菌发酵、风味酶定向修饰、即食干酪配料与重组、即食干酪乳化性能、即食干酪融化性能等关键技术研究，并结合地方特色，开展海洋制品和果蔬个性化风味即食干酪的加工研制。本项目的成功实施可进一步丰富公司的产品类型，促进公司利润增长。 目前已经分别开发出马苏里拉奶酪、奶酪棒产品，所开发产品均已得到客户认可，并具有一定的产值。
35	185****1550	董事会 秘书徐 笑宇	请问 2020 年有分红吗？利润分配方案是怎么样子的？	董事会 秘书 徐 笑宇	尊敬的投资者，您好！2020 年利润分配预案为：以 124,000,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.5 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。谢谢！
36	186****8853		目前奶茶行业市场巨大，公司是否与大型奶茶品牌有稳定的合作？未来公司是否会考虑进军奶茶行业？	董事会 秘书 徐 笑宇	尊敬的投资者，您好！奶茶等茶饮类客户是我们公司一个重要的销售渠道，公司也积累了一些中大型茶饮客户。报告期内公司与茶饮类客户合作稳定，供货正常。未来也将持续保持现有客户的合作，并积极开发更多的品牌和区域。谢谢！
37	138****5783		随着低蔗糖成为当前健康消费主流趋势，熊猫乳品也推出了减蔗糖特色炼乳加工关键技术研究及产业化项	董事会 秘书 徐 笑宇	尊敬的投资者，您好！ 4 月 16 日，公司在山东济阳圆满召开熊猫 520 奶酪棒的新品招商会，产品已陆续投放市场，覆盖全国一二三线城市大中型商超及线上平台。

			目。预计需要多久能够投入市场？		
38	139****2199	董事长 李作恭	请问公司未来的发展战略是怎么规划的	董事会 秘书 徐 笑宇	尊敬的投资者，您好！ 公司未来的发展战略为：扩规模，保效益；重质量，树品牌；谋创新，求突破。聚焦“三创四新”，优化产品结构，扩大产销规模；稳定原料供应，保障奶源供给；注重技术研发与应用服务，保持竞争力领先地位；运用产融结合，实现跨越式发展。 1、市场拓展方面 做好品牌策划宣传和企业形象塑造，坚持主导产品品质，积极参与国家标准修订，不断开发各种渠道，在细分领域和品牌影响力得以领先，做好市场推广和广告宣传活动，规划借力 OEM 经营业务，运用“短、平、快”策略，提高产品线完整能力，提升市场竞争力。深耕炼乳，形成持续新增长点，积极开拓炼乳下游应用市场，海南工厂坚持立足特区资源，全面改造提升生产设备，加大新品市场应用，生产特色产品。 2、营销体系方面 强化四大销售业务单元建设，开发适合新零售产品和 B2C 业务，扩增产品 SKU(单品数量)，线上线下找商机，从大众快消品中找小众细分、生命周期持久的“大单一”产品，尝试小型特色专业的食品连锁。主要是发展电商业务，开发休闲奶酪等系列新产品。 3、技术研发方面 依托国家高新技术企业、省级重点企业研究院、省级研发中心等科技创新平台，培育形成标准化创新骨干力量，将创新成果、管理经验转化为标准。技术支撑服务市场、生产，明确任务职责，协同配合设备、质管、采购各相关职能部门的工作需求，为市场、生产提供技术功能支持。
39	186****4723		熊猫乳品在现有的生产品类与年产量是否可以做个介绍？	董事会 秘书 徐 笑宇	尊敬的投资者，您好！2020 年公司浓缩乳制品年产量 26,386.81 吨，为了配合公司战略的实施，苍南新厂项目在获得募集资金后，正在有序建设中，未来公司将有一南一北两个现代化生产基地，以提升产能，满足销售需求。谢谢！