

证券代码：002570

证券简称：贝因美

贝因美股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20210004 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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）
参与单位名称及人员姓名	安信证券研究中心 首席食品饮料行业分析师 苏铖 安信证券研究中心 食品饮料行业分析师 张馨予
时间	2021年6月24日 09:30
地点	贝因美大厦会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李志容 经营策略师 刘文春
投资者关系活动主要内容介绍	<p>【李志容女士介绍了公司的战略发展思路】</p> <p>贝因美创立于1992年，主要从事婴幼儿配方食品的研发、生产和销售业务，公司始终坚持“育儿专家，亲子顾问”的品牌定位和“生儿育女贝因美”的企业愿景。经过近30年的积淀和发展，目前已经形成全系孕/婴/童/成人配方奶粉、婴幼儿辅食、儿童健康零食、母婴营养品和其他乳制品五大品类矩阵。公司拥有60个婴幼儿配方乳粉产品注册配方、4个特医配产品注册配方，6家生产工厂，拥有优秀的研发能力和良好的产业基础。其中，贝因美（杭州）食品研究院有限公司获得国家高新技术企业认定，黑龙江贝因美乳业有限公司为国家农业产业化重点龙头企业。公司创始人谢宏先生创建的以“成功生养教理论”为核心的内容资产为新生代父母在婴童的生育、养育、教育方面提供了全面的解决方案，增强了客户和品牌之间的粘性，多年来帮助公司建立了良好的市场口碑。</p>

贝因美过去拥有过极高的市场占有率和良好的市场口碑，许多90后、95后都吃过贝因美米粉，而这些吃过贝因美产品的宝宝现在已成长为育龄青年。公司希望采取得当的方式，有效撬动这部分客群，为公司品牌发展提供重要向心力。公司将以上述资源优势为基础，以消费者需求为根本，主动拥抱新时代消费行为变化趋势，进行差异化市场营销，密切关注国家政策动向和消费者需求，开发更多可以满足亲子家庭需要的产品，开拓更加广阔的新时期消费市场蓝海。

【投资者问答】

1、公司目前经营情况如何？董事长兼任总经理后，是否有做经营方面的调整？人员组织有没有大的变化？

答：公司创始人、董事长谢宏先生现在同时兼任公司总经理。目前公司的变化主要体现在以下几个方面：（1）内部组织运行效率提升。公司对内部的组织结构、工作流程、激励机制进行了优化调整，以业务线考核为例，公司更加注重投入产出比的考核。在人力成本方面，公司总体将采取降低现金支付比例，提升中长期激励比例，以及全员奖金与当期业绩达成强关联等，以期实现降本增效。（2）新零售业务的拓展。公司新零售业务模式已经开始在部分门店进行试点，并取得了不错的效果。公司将延续该策略模式，希望未来能呈现出我们所期待的业绩贡献。（3）定增项目的有序推进。公司的定增项目已取得证监会批文，公司已经收到许多有意向投资者发来的认购意向函。

2、公司的新零售模式渠道推广是何时开始？是否选择了几个区域进行试点？新零售项目具体是如何落地的？

答：公司从今年三、四月起开始开展新零售模式的试点工作，公司选择了几个重要区域的终端进行了试验，并取得了不错的效果。从五月开始，公司启动了规模性的复制推广工作，同时，公司启动了母婴新零售研讨班项目，希望相关工作能取得我们设想的成果。公司对新零售策略门店实行一店一策，根据门店所在商圈特征匹配实施差异化的产品营销策略及客户活动策略等。

总体而言，新零售模式下，公司有足够的品类储备可以让消费者获得更高性价比的科学安全的产品；终端客户可以获取更好的平台赋能及更高效的运维支持，公司也可以获得更好的回报。价值链上各环节都能享受总体效率提升及更专业内容服务带来的红利。

3、公司未来业绩的增长和利润的恢复情况会怎么样？

答：贝因美通过近30年的发展，无论研发、生产、还是产品质量都具有原创的行业引领能力。同时，公司独树一帜的成功生养教体系作为公司重要的内容资产，对公司未来的发展将发挥越来越重要的作用。公司将在坚决做好、做强主业的基础上，按照此前公告的战略规划构建母婴生态圈，发展成围绕亲子家庭生育、养育、教育为一体的、可前后端开放合作的母婴亲子平台企业。我们希望能尽快回到曾经的行业地位，用更好的业绩回馈广大投资者。

4、公司目前和经销商的关系如何？

答：公司会依据既定的经营方针和策略原则，动态梳理、优化经销合作伙伴，选择符合公司发展方向的客户合作。同时，也会有淘汰机制，将不符合要求、不遵守经销规则（如恶意窜货等）的客户淘汰出局，逐步筛选出遵守合作规则、能达成业绩目标、愿意与公司长期合作的有竞争力的合作伙伴，共创共赢。

5、请介绍下公司主要的产品布局？

答：公司目前确定了以“贝因美”品牌统领全系孕/婴/童/成人配方奶粉，以“冠军宝贝”品牌统领婴幼儿辅食，以“Kidsclub”品牌统领儿童健康零食，以“Beingmate”品牌统领母婴营养品和以“贝佳满”品牌统领其他乳制品的五大品牌矩阵。公司正在布局超高端婴配乳粉品类，正在建设的天津工厂将会弥补公司在超高端羊奶粉和有机奶粉品类方面的不足。同时，公司未来将在立足奶粉主业的基础上，积极拓展母婴生态圈相关产品，为消费者提供更多、更优的选择。公司也希望可以加强与其他品牌的合作，一起联合做开发、共同成长。

	<p>从市场总体的产品需求趋势来看，超高端产品仍然会有相当的市场空间，但是，未来消费者可能会更注重性价比和配方专业度、功能性。我们目前探索的新零售模式正尝试通过高性价比产品切入市场，目前来看取得了不错的效果。品类丰富、产品线齐全是我们的优势，丰富的产品有利于我们用不同的品类尝试不同的业务模式。在做强传统渠道的同时，公司有通过差异化品类尝试不同业务模式、拓展增量业务的空间和可行性，希望公司未来能有更加优秀的表现。</p>
附件清单	无
日期	2021年6月24日