

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：20220001 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	浙商证券 孙天一；华夏基金 李柄桦；汇添富基金 韩超；交银施罗德基金 张雪蓉；宝盈基金 张若伦；中欧基金 冯允鹏
时间	2022年3月18日 13:00-14:00
地点	贝因美股份有限公司会议室 电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 李志容；证券事务代表 黄鹂；投资者关系总监 潘益平；策略师 刘文春
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司在2022年及之后3-5年的战略规划是怎样的？</p> <p>答：公司2020年2月公告过2022-2024年战略发展规划，欢迎大家查阅。我们会按照战略规划指出的方向构建母婴生态圈业务，不放弃奶粉，但坚定从奶粉中跳出来，实现破圈逆袭。</p> <p>2、公司在产品和渠道方面有没有详细的战略规划？</p> <p>答：公司产品主要分为3大系列，即：婴幼儿及孕产妇奶粉、辅零食及奶基营养品。公司的业务模式主要包括OBM业务、ODM业务、OEM业务和品牌授权业务。公司的OBM业务走全渠道销售策略，不同的渠道会有不同的产品进行匹配。主要分为（1）全国总代、总包销模式；（2）区域经销商模式；（3）终端门店直供的新零售模式；（4）电商（含直播）模式；（5）大型商超、连锁店模式。</p> <p>3、公司如何看待奶粉行业短期竞争加剧的情况？</p> <p>答：受新生人口数量、国家新国标实施二次配方注册的影响，目前终端竞争非常激</p>

	<p>烈，公司去年在这方面已有预判并积极转型新零售模式。未来，公司会按照既定的新零售转型策略不断发展我们一直坚持的母婴生态圈业务。</p> <p>4、公司对新国标二次配方注册如何预判？</p> <p>答：总体来说会提高行业的门槛，估计本次注册完成后市场参与者会进一步集中。第一次配方注册实施后，淘汰了许多小品牌；我们认为二次配方注册实施后，还会淘汰掉一批中小品牌，不仅会有市场空间的释放，还会对我国婴幼儿配方奶粉的质量提出更高的要求。这对贝因美这样有着 30 年专业积淀、注重研发和产业链智造的公司是利好。</p> <p>5、公司如何看待“特医市场”的发展？公司如何定位该产品发展？</p> <p>答：特殊医学配方奶粉需要医生开处方才可购买。我们认为未来“功能化、细分化”、“精准和精确营养”、高性价比会是发展趋势。“特医市场”将迎来持续增长的市场空间。特殊医学配方奶粉的 0001 号是贝因美获得的，公司在特医领域具备先发优势。特医产品在为公司提供自身绩效贡献的同时，还将有利于极大提升公司在消费者心目中的专业地位和可信赖度，增强公司品牌的美誉度和对新客户的吸引力。公司将会积极拓展提升特医市场，目前受产能限制，产品处于供不应求状态，相信未来可以为公司绩效的改善做出更大贡献。</p> <p>6、公司如何看待国产奶粉的红利趋势？</p> <p>答：国产品牌会在未来的竞争格局中占有越来越重要的地位，根据发达国家的市场经验，进口奶粉都会逐步被本国奶粉取代，成为市场的小众品牌，不会是本国国民未来的主要选择。这一点从近几年国潮的兴起也可以看出。假以时日，国产奶粉将是大家的主流选择，红利还将进一步释放。这对贝因美等优秀内资品牌来说都是利好，公司将把握趋势、狠抓机会抢占市场。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 3 月 18 日</p>