

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：20220007 号

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input 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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>华鑫证券 食品饮料首席研究员 孙山山 鹏扬基金 研究员 王亦沁 鹏扬基金 研究员 吴西燕 鹏扬基金 基金经理 曹敏 信达澳银 研究员 何思璇 信达澳银 研究员 张兆函 信达证券 食品饮料研究员 赵雷 天风证券 食品饮料首席研究员 吴文德 天风证券 食品饮料研究员 任金星 兴银理财 研究员 王毅成 宝盈基金 研究员 张若伦 睿远基金 研究员基助 李政隆 嘉实基金 研究员 郭弘毅 红骅投资 投资经理 陈佳 上海证券 消费研究员 王盼 国信证券 食品饮料研究员 刘显荣 国海富兰克林 研究员 赵钦 泉果基金 基金经理 孙涛 中信建投 研究员 陈志宇 含章私募基金 副总经理 张小强 泾溪投资 研究员 邬丹妮 传奇投资 研究员 黄成略 申万宏源证券 分析师 严泽楠 寻常投资 投资总监 孙涛 华安证券 分析师 刘京松 翼融资产 周渊</p>

	恒泽投资 张怡君
时间	2022年9月21日 14:30
地点	贝因美大厦2楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李志容 投资者关系总监 潘益平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>【董事会秘书 李志容 投资者关系总监 潘益平 就公司经营情况进行了简要介绍】</p> <p>公司上半年经营改善明显，尤其是经营性现金流获得了大幅改善。这表明公司坚定向数智化、新零售方向转型是正确的，公司的策略是有效的。目前，公司按照既定的经营管理改善路线图有序推进各项工作。营销方面加大空白商圈拓展力度，与客户一起探讨提升已覆盖商圈的生意规模，强化新用户的获取及会员的运维，提升客单价、客总价。公司现有产品对应的渠道可以说是全渠道、全域营销。线下有包销渠道、全国总代渠道、各区域经销渠道，总部直供终端的渠道。线上传统渠道，如京东、天猫、拼多多等等，新电商渠道有小红书、抖音、快手及公司自有的直播渠道。同时公司也在尝试全员营销体系的构建，包括美妈体验官分销模式的探索。总体策略方向是彻底的用户思维，用户在哪里，我们就要到哪里，主动获取、识别用户，并做好会员的运维和互动，更方便、快捷地满足用户个性化、差异化的需求。组织方面持续优化组织设置、提升组织整体运行效能，资源投入向一线倾斜，同步推动长效激励机制的持续实施，以激发团队潜能、提升凝聚力和战斗力。公司以彻底的用户思维为导向，持续强化投入产出评估的费用投放管控原则，推动实现投入产出的良性循环。</p> <p>【投资者问答】</p> <p>1、谢总回归后公司最主要的变化是什么？</p> <p>答：公司创始人、董事长谢宏先生兼任公司总经理后，公司的变化主要</p>

体现在：(1) 内部组织运行效能极大提升。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，全员奖金与业绩达成强关联，以期实现持续的降本增效，提升组织整体运行效能。(2) 公司向新零售方向转型进展顺利。自从公司去年全力推进在线化、数智化，向新零售方向转型以来，新零售业务拓展取得显著效果，加速了公司业务拓展破局的进程。新零售业务占比的提升，也极大促进了公司现金流的持续改善。

(3) 在费用投入方面，强化投入产出效果评估，推动实现投入产出的良性循环。

## **2、创新业务的发展方向如何？**

答：创新业务就是指主营业务以外的一切生意机会的探索，比如品牌授权、ODM、OEM 等所有其他可能有助于公司生意发展的业务。在不影响主营业务的情况下，如果创新业务能够带来新的可持续的增长点，我们都会去把握机会，力求为公司的发展探索、培育出新的可持续的增长点。包括不限于各种方式推进创新业务的开展，比如与优势互补的合作方开展战略性业务合作，成立合资公司共同经营，或通过必要的资本项目合作整合资源等等。

## **3、公司如何控制、稳定产品价格盘？**

答：公司成立了专门的稽查部门检查全国各地的产品价格，一旦发现低价窜货，对公司内部的业务人员以及合作客户都会进行严厉的处罚。新零售模式下的数智管理体系可以高效地协助相关部门管控窜货乱价行为。现在公司在总结改进原有经验、技术的基础上，在最近推出的新品爱加保护盖产品上进一步利用数字内码实现了数字化营销闭环，全链路实现了实时动态的在线跟踪，全程可视化、透明化，用技术手段杜绝窜货。从目前跟踪的情况看，效果不错，公司还将持续观察。如果效果理想，公司将快速复制到其他产品上，利用技术手段彻底杜绝窜货乱价行为，稳定产品价格盘，维护好市场秩序，确保合作各方的利益。

## **4、目前公司营养品的销售模式如何？**

答：目前公司营养品的销售方式分为两种模式，一种是在公司已有的渠道进行探索，包括传统线下渠道、线上传统电商平台渠道、直播等新电商渠道、全员营销渠道等。另一种方式是开放合作，与有独立渠道能力优势的专业团队/平台合作，只要有利于市场扩展的互利共赢的合作方式都可以探讨。

#### **5、公司股权激励目标如何实现？**

答：首先在主营业务上公司通过差异化的品类和数智化的运行模式、体系快速抢占空白商圈。目前新零售模式下可睿欣的合作门店中，新合作门店有 2/3。其次通过差异化的策略提升已覆盖商圈的生意规模，赋能终端门店提升获客能力和客户运维能力。公司此次期权激励对象都是承担业绩指标的业务人员，实现个人超额报酬与公司高业绩目标的绑定。接下去公司还将尽快启动对非业务人员的岗位价值梳理，梳理完成后将尽快启动业务支持人员的股权激励，以助力业绩目标的顺利达成。

#### **6、可睿欣的销售模式与竞品相比有什么不同和优势？**

答：可睿欣的销售模式就是公司目前重点推进的新零售模式，有别于传统的销售模式。其优势在于，首先产品力强，对于消费者而言，可以获取更高性价比的产品和服务。可睿欣的功能非常显著，复购率非常高。其次，终端店可以获取高额的利益回报，驱动力强。第三是公司的品牌力强，合作方和消费者都有较强的品牌信任度，这就让一些具备高毛利的小品牌也没办法竞争。第四，在线化、数智化的运行体系赋能整个价值链，将前后台数据完全打通融合，极大提高了整个价值链的运行效率。要同时具备上面几方面优势还是非常不容易的，有一定的门槛。

#### **7、公司产品配方的研发有些什么特点？二次注册产品什么时候上市？**

答：贝因美于 1996 年设立应用技术研究所以，2010 年获浙江省科技厅批复成立贝因美研究院。建有浙江省高新技术研究开发中心、浙江省企业研究院、国家级博士后科研工作站等省部级以上研发机构。目前贝因美研究院已认定为国家高新技术企业。所以公司研发的产品可以针对不同

	<p>宝宝的体质进行不同配方的研发，例如可睿欣就是针对过敏体质宝宝，有亲舒肠道的功能。</p> <p>公司非常重视新国标的实施及二次配方注册相关工作。目前新零售渠道的可睿欣已取得二次配方注册证书，预计二注新品将于 10 月份上市，目前正在做切换准备。公司大单品爱加已完成现场审查，其他系列的婴幼儿配方奶粉的注册工作正在顺利推进中。</p> <p><b>8、公司的渠道库存如何？</b></p> <p>答：公司渠道库存总体处于正常的水平，不同品类不同渠道、区域可能有些差异。比如可睿欣有些客户的库存就很少，当前处于供不应求状态。</p> <p><b>9、三季度快结束了，目前公司的整体业绩进展情况如何？</b></p> <p>答：从目前市场反馈的情况看，公司在市场拓展方面持续向好的趋势没有改变。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 9 月 21 日</p>