

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问	
时间	2024年4月2日 15:00-17:00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司接待人员	董事长兼总经理冯立科先生 董事兼财务总监邵侠先生 副总经理吴乘云先生 副总经理兼董事会秘书李春锋先生 独立董事郭葆春女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、面对国内外市场变化，公司有哪些灵活的调整策略来适应市场需求？</p> <p>答：您好！2023年公司结合消费趋势的变化，大力发展低温奶，同时以“差异化+平价”的产品双线并进推广策略，实现公司业绩在稳中求进中健步向前。</p> <p>此外，为顺应新零售发展趋势和公司聚焦湾区的发展战略，公司分别构建了专业的新零售和深莞惠销售部门，积极开拓新零售渠道和大湾区市场。</p> <p>在新的市场环境下，公司将以“布局新区域、拓展新渠道、推广新产品、运营新传播、推行新管理”为指导思想，立足自身发展优势，探索新思路、新模式，深挖渠道潜力，加快市场精耕横拓。谢谢！</p>	

2、燕塘乳业在数字化转型和智能化生产方面有哪些进展或计划？

答：您好！公司积极推进全产业链数字化转型、网络化协同、智能化改造、绿色化提升，不断完善提升自有牧场在饲喂、挤奶、保健、防疫、粪污处理等关键环节的技术与设备，实现养殖管理数字化、精细化、智能化，示范带动奶业高质量发展。公司旗舰工厂具有“智能高效、节能环保、行业示范”的突出特点，拥有目前国内同行业领先的单位面积设计产值，引进了全球领先的生产设备与制造工艺，引入了集约高效的前处理中央控制系统、全自动码垛机器人、自动化智能立体仓库等智能管理体系，在全面提高生产管理效率的同时，也保障了产品的全程质量稳定。

2023年，中国奶业协会从基础设施、技术与装备、管理能力、数字化能力、资源节约与环境保护、社会责任、生产能力与效率7个维度对乳制品企业进行评价，并在第十四届中国奶业大会上授予公司“乳制品生产企业现代化等级评价（5A级）”殊荣。此外公司被中国奶业协会评为“优秀乳品加工企业”并成功入选《中国奶业数字化转型卓越案例集》。

未来，公司将加快完善乳业智造标准体系，积累更多创新要素，促成科研成果的有效转化，加速推动旗舰工厂实现高质量转型升级，助力公司迈向更高层次的发展阶段。更多详情请关注公司定期报告和社会责任报告。谢谢！

3、燕塘乳业在品牌推广和市场营销方面有哪些新的策略或计划？

答：您好！公司秉持“品牌+产品+文化”传播理念，以贴近身边为方向、高覆盖+精准化为策略，通过线上线下并联组合传播，结合港澳及本土文化活动，打造新鲜、时尚的品牌形象，强化输出曝光与销售转化。

市场营销方面，公司将坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的战略导向，聚焦粤港澳大湾区市场，加强重点区域及薄

弱区域开发，进一步开拓港澳市场，同时稳步辐射和扩张周边市场，加快渗透三四线城市及乡镇消费市场，不断探索拓展省外新区域。在渠道上，强化一城一策，精准支持服务好传统渠道，提升传统渠道网络；推动门店社区数字化，扩大门店获客途径，培养私域流量；拓展学校、机团、特渠、新零售等渠道的开发力度。新品推广上，持续推进新鲜战略，不断优化产品结构，继续推进明星爆品策略，打造及扩大明星产品矩阵。谢谢！

4、公司未来的扩张计划是否包括新的生产线建设、市场拓展或合作伙伴关系的建立？

答：您好！公司已于2023年9月21日披露了《2023年-2030年发展规划》，内容详细介绍了未来发展规划，您可参阅《2023年-2030年发展规划》。

公司持续将根据业务发展需要，本着将公司做大做强的战略目标，在实现内生性快速健康发展的同时，继续寻求外延式发展机会，整合有价值的市场资源，提升企业核心竞争力。未来，公司如有相关扩张计划，将按照有关规定及时履行审议程序和信息披露义务，请投资者关注公司公告。谢谢！

5、燕塘乳业的可持续发展战略中，是否包含减少碳排放、节能降耗的具体措施？

答：您好！公司可持续发展战略包括减少碳排放、节能降耗的具体措施，如在工厂车间楼顶铺设光伏发电模组，采用电厂蒸汽和冰水，优化运输配送路径，电厂空调冰水改直供形式等。详细请查阅公司披露的ESG报告。谢谢！

6、燕塘乳业在供应链管理方面，是否考虑采用更先进的物联网和自动化技术来提高效率和准确性？

答：您好！近年来公司积极推进全产业链数字化转型、网络化协同、智能化改造、绿色化提升，不断完善提升智慧牧业、智慧生产和

智慧营销的水平。未来，公司将不断夯实自身产业链优势，积极拥抱先进技术，优化供应链管理，提高公司营运效率。谢谢！

7、公司在产品研发上是否有针对特定消费群体的新品计划？例如，针对儿童、老年人或特定健康需求的消费者。

答：您好！公司坚持走差异化、精细化的产品研发策略，陆续推出国内首推的养生食膳系列产品、代餐型嚼拌酸奶——鼓粒 0 蔗糖高纤酸奶、双倍原生优质蛋白的新广州浓缩酸奶、低脂纯牛奶等特定健康需求产品，为消费者健康创造价值。

针对儿童市场，公司有专为儿童定制的乐比、超级乐比系列产品；针对青少年，公司是学生奶供应企业；针对特定健康人群，公司拥有高钙低脂奶、晚安奶等。未来，公司将继续结合消费者需求，不断推出符合消费者需求的大健康产品。谢谢！

8、燕塘乳业在华南地区的市场占有率如何？公司计划如何进一步扩大市场份额？

答：您好！作为以低温奶产品占有相对优势的城市型老字号乳制品加工企业，公司在广东省内拥有较高的知名度和市场影响力。未来，公司秉承“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的发展战略，以“布局新区域、拓展新渠道、推广新产品、运营新传播、推行新管理”为指导思想，立足自身发展优势，探索新思路、新模式，深挖渠道潜力，加快市场开拓。

9、我是一名和燕塘牛奶长大的 80 后，请问贵公司澳门业务营收具体是多少？澳门业务营收在全公司营收占比是多多？在 24 年是否有上升趋势？立足大湾区请问下香港业务进度情况是怎样的？预计什么时候可以在香港全面铺货或者和澳门一样拿下独家供应？

答：您好！公司自 2019 年产品在澳门上市，通过引入明星产品领航、丰富产品阵列、增设分销商等方式，不断加大澳门市场的开拓、渗透力度，并于 2023 年成为澳门幼儿及小学教育阶段“牛奶和豆奶

计划”唯一牛奶品牌。目前，公司已完成香港市场实地调研及意向客户拜访，并通过香港食环署备案，近期将择机进入香港市场。谢谢！

10、董事长你好，请问目前进军香港的计划进展如何？

答：公司已在 2023 年完成了香港市场实地调研及意向客户拜访，并通过香港食环署备案。近期，公司将择机进入香港市场。谢谢！

11、董事长你好，贵公司定下 50 亿营收的目标，除了自身发展提高省内外市占率之外，会不会进行并购？

答：您好。感谢您对公司的关注！根据公司《2023 年-2030 年发展规划》，在实现内生性快速健康发展的同时，公司将继续寻求外延式发展机会，提升企业核心竞争力，促进公司高质量发展。未来，公司如有相关投资并购，将按照有关规定及时履行审议程序和信息披露义务，请投资者关注公司公告。谢谢！

12、我是一名和燕塘牛奶长大的 80 后，请问贵公司澳门业务营收具体是多少？澳门业务营收在全公司营收占比是多多？在 24 年是否有上升趋势？立足大湾区请问下香港业务进度情况是怎样的？预计什么时候可以在香港全面铺货或者和澳门一样拿下独家供应？

答：您好！公司自 2019 年产品在澳门上市，通过引入明星产品领航、丰富产品阵列、增设分销商等方式，不断加大澳门市场的开拓、渗透力度，并于 2023 年成为澳门幼儿及小学教育阶段“牛奶和豆奶计划”唯一牛奶品牌。目前，公司已完成香港市场实地调研及意向客户拜访，并通过香港食环署备案，近期将择机进入香港市场。谢谢！

13、请问公司 2024 年在新品的推出上有何计划？

答：您好！在产品研发上，公司一直秉承“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，每年均有多款全新产品推出，通过产品的持续创新迭代，精准定位消费群体，满足差异化的消费需求。公司已于今年 3 月推出晚安奶、陈皮乳酸奶、高钙低脂牛奶，深受消费者

喜爱。谢谢！

14、请问今年有什么新品研发计划吗？

答：您好！在产品研发上，公司一直秉承“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，每年均有多款全新产品推出，通过产品的持续创新迭代，精准定位消费群体，满足差异化的消费需求。公司已于今年3月推出晚安奶、陈皮乳酸奶、高钙低脂牛奶，深受消费者喜爱。谢谢！

15、公司2023年业绩这么好，创历史新高，为什么分红这么少

答：您好！公司一贯重视对投资者的投资回报，兼顾公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素综合考虑，制定利润分配预案，积极回报全体股东。具体详情请查阅公司《关于2023年年度利润分配预案的公告》。谢谢！

16、公司有没有自家产品有涨价预期？

答：您好！公司将结合市场情况进行产品策略调整，谢谢。

17、2023年推出的新品“非均质鲜牛奶”是什么呢？怎么理解“非均质”？

答：您好！均质技术是牛奶加工中常用的处理技术，是利用均质机在极高压差作用下把牛奶中的脂肪颗粒全部击碎，让它们的颗粒变小，并均匀分散在牛奶中。而非均质鲜牛奶没有经过均质化处理。由于脂肪粒没有被打散，颜色比普通牛奶看起来略黄一些，口感也更浓稠一些，对奶源品质要求更高，技术难度更高。谢谢！

18、董事长你好，请问燕塘进军香港计划有何进展？未来站稳粤港澳之后，有没有出口东南亚计划？

答：您好！2023年，公司已完成香港市场实地调研及意向客户拜访，并通过香港食环署备案，近期将择机进入香港市场。公司产品暂

无出口东南亚市场的相关计划。感谢您的关注！

19、燕塘乳业 23 年年报如此漂亮，但股价不振，公司是否存在利空消息没有公布！！贵公司接下来有没有回购股份计划？

答：你好！股价波动属于二级市场表现，受到宏观经济、市场形势、投资者情绪等诸多因素影响。公司严格按照法律法规进行信息披露。

公司暂无回购计划，后续如涉及相关事项，公司将按照有关规定履行信息披露义务。谢谢！

20、公司对港澳门的拓展进展得怎么样？

答：您好！公司自 2019 年产品在澳门上市，通过引入明星产品领航、丰富产品阵列、增设分销商等方式，不断加大澳门市场的开拓、渗透力度，并于 2023 年成为澳门幼儿及小学教育阶段“牛奶和豆奶计划”唯一牛奶品牌。目前，公司已完成香港市场实地调研及意向客户拜访，并通过香港食环署备案，近期将择机进入香港市场。谢谢！

21、请问公司目前在低温奶市场上有何规划？低温奶产品推出情况如何？

答：您好！作为城市型老字号乳制品加工企业，公司在低温奶市场具备一定优势。2023 年公司结合消费趋势，大力发展低温奶，公司旗舰工厂及子公司湛江燕塘通过低温学生奶资质认证，成功入选国家首批低温学生饮用奶试点企业。

2023 年，公司相继推出了新广州浓缩酸奶、巧克力鲜奶布丁、黄桃味酸奶、香草冰淇淋味酸奶、鼓粒 0 蔗糖高纤酸奶、非均质鲜牛奶等多款低温类新产品，也受到了消费者的广泛好评和市场的高度认可。谢谢！

22、董事长你好，请问公司在品牌建设和市场营销方面有哪些新举措？如何提升品牌知名度和市场竞争力？

答：您好！公司秉持“品牌+产品+文化”传播理念，以贴近身边为方向、高覆盖+精准化为策略，通过线上线下并联组合传播，结合港澳及本土文化活动，打造新鲜、时尚的品牌形象，强化输出曝光与销售转化。

市场营销方面，公司将坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的战略导向，将以“布局新区域、拓展新渠道、推广新产品、运营新传播、推行新管理”为指导思想，立足自身发展优势，探索新思路、新模式，深挖渠道潜力，加快市场精耕横拓。谢谢

23、董事长你好，请问贵公司在产品研发和创新方面的投入如何？是否有新的产品或技术即将推出？

答：您好！2023年公司研发投入约7871万元，同比增长11.13%。研发投入占营收的比重4.04%。公司秉承“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，研发和储备了多款新产品，公司已于今年3月推出晚安奶、陈皮乳酸奶、高钙低脂牛奶，深受消费者喜爱。谢谢！

24、公司是否考虑跟伊利竞争

答：您好！公司作为都市型乳企的代表，一直坚持差异化、精细化的发展道路，做好“精耕广东，聚焦湾区，覆盖华南，迈向全国”的发展战略。谢谢！

25、第四季度财报，剔除临时性处置资产收入，后有多少利润，为什么燕塘提出那么多年的口号冲出广东，而没法实现，

答：您好！相关数据，详情请关注公司2023年年度报告。公司坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的战略导向，通过多渠道方式开拓省外市场，近年来省外市场规模和品牌知名度逐步提高。谢谢！

26、董事你好，请问公司未来在品牌建设方面有何规划？是否会

增加品牌宣传投入？将如何进一步提升品牌价值和影响力？

答：您好！公司秉持“品牌+产品+文化”传播理念，以贴近身边为方向、高覆盖+精准化为策略，通过线上线下并联组合传播，结合港澳及本土文化活动，打造新鲜、时尚的品牌形象，强化输出曝光与销售转化。

此外，我们将继续发挥好国企的责任与使命，积极完成乡村振兴任务，持续开展公益活动，传播社会正能量，将品牌推广、文化融合与践行社会责任有机结合，进一步提升品牌内涵与企业形象。谢谢。

27、您好，请问鲜奶推进的怎么样？未来产品差异化战略具体是怎样的？

答：您好！公司旗下已推出新广州、A2 β 等系列鲜奶产品，2023年公司鲜奶增速超预期。在产品研发上，公司一直秉承“研发一代、储备一代、推出一代”的产品上市原则，每年均有多款全新产品推出，通过产品的持续创新迭代，精准定位消费群体，满足差异化的消费需求。谢谢！

28、吴总你好，请介绍一下贵公司在中高端奶制品方向的布局如何？

答：您好！近年来公司结合乳制品行业发展趋势，坚持产品系列化、差异化和高端化，不断丰富生产工艺，开拓高端产品市场，陆续推出娟姗牛奶、A2 β 系列、新广州浓缩酸奶、晚安牛奶等高端产品，满足不同市场需求的需求。谢谢！

29、董事长你好，请问燕塘 2024 年的新品推出计划如何？

答：您好，公司一直秉承“研发一代、储备一代、推出一代”的产品研发方针，每年均有多款全新产品推出，公司已于今年 3 月推出晚安奶、陈皮乳酸奶、高钙低脂牛奶，深受消费者喜爱。谢谢！

30、23 年的年报，有 8000 多万短期借款，主要是什么原因造成

的？而 2 亿多的应付账款，是啥东西？燕塘不是每个月都有正现金流入的吗？还要借款？

答：您好，公司短期借款主要用于生产经营发展需要。2023 年公司应付账款主要是货款、劳务款和工程设备款。谢谢！

31、公司面对不同的群体，有哪些针对性的营销方式？现在哪个年龄层的人选择燕塘多一些？如何适应年轻人？

答：您好，公司产品面向广泛的消费群体，坚持“品牌形象+产品形象+文化形象”的传播理念，除传统的宣传方式外，公司也积极利用短视频平台、微信公众号、小红书、微博等新媒体渠道，结合节日、节气、时事热点，以有趣生动的文字、图像、视频等方式开展多元化宣传，形象生动、全面系统的向消费者宣传公司。谢谢！

32、董事你好，贵公司线上销售增速很高，未来怎么继续提升线上销售？

答：您好，公司积极发展电商渠道和新零售渠道，如优鲜达电商平台入选抖音旗舰店、金牌店铺，成为全国电商红枣乳品销量第一品牌，这有助于提升线上销售收入。此外，公司强化线上与线下平台结合，推进高性价比、高渗透率与高精度度的新媒体整合传播，强化输出曝光与销售拉动，自有新媒体平台效率与效益大幅提升。谢谢！

33、你好，最近提出的央企市值管理的问题，咱们是怎样做的市值管理？

答：您好！公司坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的发展战略，通过业务发展不断推动公司高质量发展。同时也不断加强公司治理、信息披露、投资者关系等，多方式向投资者传递公司价值。谢谢！

34、董秘你好，请问 24 年一季度业绩如何？贵公司竞拍了西湖花市最高价摊位，取得了怎么样的成绩？

答：您好，一季度业绩详见后续公司披露的报告。“西湖花市”是广州最具代表性的传统花市，历史文化底蕴深厚，素有“百年花市”之称。燕塘乳业秉持“品牌+产品+文化”传播理念，通过参与国家级非遗“百年西湖花市”活动，利用百年传统节日带来的高客流量和高曝光率，打造具有特色的新春产品，为消费者带来文化传承新体验。谢谢！

35、董事长你好，请问公司各主要产品线的销售情况如何？哪些产品表现较好，哪些产品需要改进？

答：公司坚持“常温+低温”两条腿走路，大力发展差异化+平价产品，未来公司将结合市场需求，持续推出新鲜、健康、时尚的新产品，不断丰富明星产品矩阵。详细数据情况，请关注公司披露的年度报告。谢谢！

36、您怎么看未来乳业的竞争态势？在您看来，鲜奶是否是未来核心？燕塘乳业在这方面有什么计划？

答：您好！随着高质量绿色发展理念的延伸，区域优势互补、行业资源深度整合、全产业链融合等新模式将是未来行业发展的一大趋势。公司坚持“常温+低温”两条腿走路，大力发展差异化+平价产品，未来公司将结合市场需求，持续推出新鲜、健康、时尚的新产品，不断丰富明星产品矩阵。谢谢！

37、公司是否有办法开拓国内国际全覆盖。让全世界喝燕塘乳液。

答：您好！感谢您的建议。谢谢！

38、董事长你好，请问贵公司有没有类似华为等公司合作进行数字化改造，提升自动化水平？

答：您好！公司积极推进全产业链数字化转型、网络化协同、智能化改造、绿色化提升，如在牧场实现养殖管理数字化、精细化、智能化，在工厂引进了先进生产设备，引入了集约高效的前处理中央控

制系统、全自动码垛机器人、自动化智能立体仓库等智能管理体系，在全面提高生产管理效率的同时，也保障了产品的全程质量稳定。谢谢！

39、冯总您好，我这边是《泡财经》，请问公司 2023 年毛利提升的原因是什么？

答：您好！主要原因：一是优化产品结构，盈利能力较强的乳酸菌乳饮料类销量增长较快；二是优化先进制造布局，提高产能，通过系列技改项目及降本增效措施精益生产；三是内部精细化管理，降低原材料采购成本。谢谢！

40、公司为什么不考虑高送转？

答：您好！公司一贯重视对投资者的投资回报，公司将兼顾所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素综合考虑，制定利润分配预案，积极回报全体股东。谢谢！

41、目前公司白糖模式属于现需现买，今年继拉尼娜效应农产品可能会迎来牛市，贵公司有无相应的期现套保方案？

答：您好！公司通过与供应商建立长期稳定的合作关系、增加采购来源、科学预判行情，适时适当提高原辅材料储备量及签订远期合同锁定采购价格和数量，在保证采购质量的同时降低价格波动风险，并进行产品结构调整升级以保证竞争优势，谢谢！

42、奶源是公司发展的主要掣肘之一，请问未来将怎么解决？

答：您好！为更好地保证原料奶品质并有效掌控原料奶资源，公司目前已建立全新型、现代化的阳江牧场、澳新牧场和新澳牧场，并在甘肃投产燕塘传祁牧场，并与多个牧场建立战略合作关系。未来，公司以“育好种、种好草、养好牛、产好奶、出好品、建好链”为宗旨，坚持“绿色环保”战略，聚焦牧业奶源端，推进全程精准营养饲

喂养殖，科学养牛、精进源奶品质，同时借力国际战略合作伙伴优势资源，持续打造“规模化、集约化、标准化、智能化”的现代化牧场，提高牧场管理水平和原奶品质，通过科技创新等方式，公司 2023 年牧场单产已突破 10 吨/年，公司在奶牛单产、生鲜乳关键指标、经营管理等各方面在南方都处于领先水平。谢谢

43、财报上面，未分配利润这个科目今年已经累计到 7.89 亿，这么多年一直在增加，而没有作过处理吗？除了分红，就没有回购公司股份之类的动作吗？

答：你好！公司暂无回购计划，后续如涉及相关事项，公司将按照有关规定及时履行信息披露义务。谢谢！

44、董事长你好，公司的品牌忠诚度如何？消费者对公司的产品或服务有哪些评价和反馈？

答：您好，公司是广东省第一家液体乳上市企业，也是本土知名的老字号乳企。经过多年品牌打造与诚信经营积累，公司在广东省内拥有较高的知名度和市场影响力，本地消费者对公司产品、品牌和形象非常认可，长期的市场消费互动也强化了消费者对于公司品牌的忠诚度。谢谢。

45、董事长你好，请问当前乳业的整体市场规模和增长趋势如何？贵公司目前有多少个生产基地，原奶成本如何？

答：随着居民生活水平提高，消费者健康管理观念的不断提高以及消费习惯的培养，预计我国乳制品消费市场仍将保持良性发展。公司有广州旗舰工厂和湛江生产基地两大基地，同时，为更好地保证原料奶品质并有效掌控原料奶资源，公司不断加强自有奶源基地建设，同时与众多牧场建立战略合作关系。谢谢。

46、公司是否考虑并购香满楼，做大做强

答：您好！感谢您对公司的关注！未来，公司如有相关投资并购，

将按照有关规定及时履行审议程序和信息披露义务，请投资者关注公司公告。谢谢！

47、公司股价低迷，业绩增长，分红减少。考虑怎么稳定投资者信心，二级市场考虑回购股份，稳定投资者信心吗？

答：你好！二级市场股票价格受整体资本市场环境、市场偏好、行业估值水平等诸多因素影响。公司将持续做好生产经营工作，做好投资者关系工作，持续为股东服务，提振投资者信心。公司目前没有回购股份计划，如有相关计划，将按照法律法规要求进行披露，请关注公司公告。谢谢！

48、燕塘和广东本土的香满楼、晨光、风行牛奶相比，有什么差异化优势？

答：您好！公司坚持“科技兴乳”策略，立足“大健康”概念及差异化竞争优势，充分利用国家级乳品技术中心、博士后科研工作站等，推进各项科研项目和产品研创，不断推出新品，如公司今年3月推出的晚安奶、陈皮酸奶、高钙低脂奶，深受消费者喜爱。谢谢！

49、董事长你好，请问公司的物流配送体系是怎样的？如何确保产品的新鲜度和及时送达？未来会不会考虑在省外建设更多的生产基地和物流基地？

答：您好！公司目前拥有近两百辆冷藏运输车、超过200人的专业配送队伍，构建了广东省乃至华南地区规模最大的乳制品冷链配送体系之一。通过自有冷链及第三方专业冷链物流，公司电商平台等低温奶配送范围已覆盖广东省及周边省份。未来，公司将充分利用冷链配送优势，实现低温产品更高效、更广泛配送，满足众多消费者对于低温产品新鲜和营养的追求。公司未来将结合业务发展情况进行规划、建设，详情请关注公司公告。谢谢！

50、请问全国化战略推进的最大掣肘是什么？怎么克服？

	<p>答：根据公司披露的《2023年-2030年发展规划》，公司坚持“精耕广东、聚焦湾区、覆盖华南、迈向全国”的战略导向，谢谢。</p> <p>51、董事长你好，作为国央企，怎么响应中央号召发展新质生产力？</p> <p>答：您好！公司以“新设备、新技术、新产品、新市场、新管理”为导向，加大投入力度，推动公司高质量发展。谢谢！</p> <p>52、晚安奶有什么特殊之处？</p> <p>答：您好！晚安牛奶属于食品，以A2β奶为基础，添加了有助于睡眠的低分子肽，运用新技术、新工艺制造而成，补充营养的同时有效改善睡眠。谢谢！</p> <p>53、2023年全年低温奶的销售额是多少？</p> <p>答：您好！公司坚持“常温+低温”两条腿走路，大力发展低温奶，2023年低温奶取得良好的发展，增速高于常温奶，谢谢。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024-04-02