

证券代码： 600419

证券简称： 天润乳业

## 新疆天润乳业股份有限公司投资者关系活动记录表

|                       |   |
|-----------------------|---|
| 投资者关系<br>活动类别         | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他   |
| 参与单位名称<br>及人员姓名       | 安信证券、中金公司、民生证券等 303 名投资者  |
| 时 间                   | 2023 年 3 月 31 日 15:00-16:00   |
| 形 式                   | 电话会议  |
| 公司接待<br>人员姓名          | 公司董事、副总经理、董事会秘书冯育菠  |
| 投资者关系活<br>动主要内容介<br>绍 | <p>公司董事、副总经理、董事会秘书冯育菠首先向投资者简要介绍了公司 2022 年度经营情况：</p> <p>2022 年，公司实现营业收入 24.1 亿元、归母净利润 1.96 亿元，分别较上年同期增长 14.25%和 31.33%。公司经营活动产生的现金流量净额同比有所下降，主要由于公司牛只存栏规模增加，收购草料现金支出较多。</p> <p>在销售板块，公司确定了“用新疆资源做全国市场”的发展方向，做好疆内外市场，对于疆外市场逐步摸索调整为划分三级市场管理体系。截至期末公司与经销商合作在疆外开设专卖店数量 764 家，同比有一定增长，在品牌宣传的同时拉动产品销量，信息化平台系统的搭建工作按计划推进。在传统和新媒体线上渠道都取得了一定成果。</p> <p>在乳业板块，公司加强质量安全管控的同时稳步推进天润齐源乳品加工项目建设，为市场销售提供有力产能保障。研发方面陆续推出零蔗糖阿尔泰酸奶等 6 款新品上市，并开发储备 39 款新产品。</p> <p>在牧业板块，公司共拥有 18 个规模化养殖牧场，牛只存栏 4.4 万头，全年完成生鲜乳产量 17.43 万吨，自有奶源比例维持在 60-65%之间的合理水平。</p> <p>随后开展交流问答，主要内容如下：</p> <p><b>Q: 请问公司对于山东工厂的发展思路是怎样考虑的？</b><br/> <b>A: 山东人口基数大，本身有较大的消费群体，是天润的重点</b></p> |

市场，天润在东营等地具有一定品牌影响力。公司计划在山东区域市场的基础上，以山东工厂为中心，辐射周边半径 500 公里以内的市场作为未来山东工厂的销售半径。奶源由当地澳亚牧业提供，品质有保障。随着山东工厂的逐步投产，在这些市场区域里面会有一些表现。从具体的措施上，公司在 2022 年末成立了天润销售山东分公司，任命有丰富经验的销售总监负责。预计在 2023 年 10 月投产试运营，招商、行销规划等前期的各项准备工作已经在进行中。同时山东工厂作为当地政府招商引资项目，另一方股东也会积极从各方面大力支持其发展，去年公司与山东高速等国企签订了合作协议，能够保障销售基础量。

**Q: 请问去年奶啤表现如何？今年如何规划？**

A: 受整体消费大环境疲软的影响，去年饮料属性的奶啤产品相对比较困难，较 2021 年同期销售额在总营收中占比有所下滑。但是这一年里公司也是扎实做好奶啤的各项基础工作，开发新的经销商、针对餐饮渠道的拓展、做好产品陈列和试饮罐投放等等。公司储备了奶啤新品，正在筹备上市的过程中，届时销售公司也会同步做好相关推广工作。

**Q: 公司未来对销售费用的投放力度如何？**

A: 现如今消费者逛超市逛便利店的频次有所下滑，同时网上购物的频率越来越高。公司去年主要加大了线上费用投入，定期和不定期的结合市场热点话题，来做一些精准的投放，取得了很好的效果。在公司目前的发展阶段，更需要通过更多的曝光来提高产品的销量拉动，对于销售费用投放这块还是有一定的提升空间。

**Q: 公司在销售团队能力上，有哪些手段来确保销售人员能够较好帮助经销商完成销售业绩？**

A: 每年公司给销售团队下达了明确的任务目标，销售团队会层层做分解以压实责任，同时匹配相应的考核机制和奖励机制。公司对于销售团队的激励力度是比较大的，例如当期、季度、年度兑现的奖励，超额完成业绩能够获得超额奖励，以此激发销售人员的积极性，从往年看也取得了较好的效果。

**Q: 公司如何看待线上渠道的发展？**

A: 公司近年来关注到线上渠道迅猛发展趋势，也逐步加大对于线上的投入力度，在传统线上渠道淘宝、天猫、京东协助指导经销商进行运营之外，公司自己运营抖音、快手、微信有赞商城，取得了较快的发展。希望线上销售能够在未来的经营过程当中能够带来除了销量增长以外还有品牌宣传的作用，将线上的曝光度最终转化成线上和线下门店的销量。

**Q: 公司建设 20 万吨的乳品加工厂的考虑?**

A: 公司未来发展很重要的一环就是用新疆的资源做全国的市场，目前现有的天润科技、沙湾盖瑞、天润唐王城产能已基本达到瓶颈，未来公司要想继续利用新疆乳品资源的优势更好地走向全国市场，增加产能势在必行。此次新建 20 万吨乳品加工产能，是对于未来疆外市场拓展的提前布局和谋划。

**Q: 公司为何选择可转债方式来做这次再融资?**

A: 公司此次选择使用发行可转债的方式，是考虑到对于当期摊薄的影响相对较小，而且对于投资者来说，可转债有一个可选择权。投资者可以持有债券获得利息，如果未来转股价格和市价有合适的价差，那么投资者可以行使转股权转换成上市公司股份。所以综合来看可转债相对于其他再融资方式会更适合。