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**  **活动类别** | □特定对象调研 √ 分析师会议  □ 媒体采访 □ 业绩说明会  □ 新闻发布会 □ 路演活动  □ 现场参观  □ 其他 |
| **参与单位名称**  **及人员姓名** | 安信证券、信达证券、民生证券等175名投资者 |
| **时 间** | 2022年10月21日、10月22日、10月23日、10月24日 |
| **形 式** | 电话会议 |
| **公司接待**  **人员姓名** | 公司董事、董事会秘书冯育菠 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司董事、董事会秘书冯育菠首先向投资者简要介绍了公司2022年前三季度经营情况：  公司1-9月实现乳制品销量20.5万吨，营业收入18.51亿元；归母净利润1.54亿元，分别较上年同期增长13.70%、17.78%、36.41%。从单三季度来看，收入增长19.67%，归母净利润增长45.33%。利润端增长得更快，主要系疆外市场的进一步开拓，以及公司对产品结构进行了优化调整。经营活动产生的现金流量净额同比变动降幅超过30%，主要由于第三季度是公司集中收购草料的季节，所以现金支出较多。  随后开展交流问答，主要内容如下：  **Q:疆内疫情对公司生产和运输的影响如何？**  A:疫情对公司物流有一定影响，因为不同区域的管控政策有差异，公司一直在积极地与相关部门沟通协调，尽最大努力保障物流运输。我们也注意到在这期间居民们对乳制品的需求比平时更高，所以在市场需求量上影响是积极的。对于疆外市场，由于产品出疆需要经过多个检查站，时效性上具有很多不确定因素，所以公司以常温产品供应为主。  **Q:2020年末疆外的市场变革的具体内容以及目前取得的进展是什么？**  A:经过不断地摸索和调整，公司将疆外市场板块细分为重点市场、培育市场、潜力市场，在市场管理上更加明晰。重点市场在前三季度表现良好，都保持了较好增长。这也得益于公司对重点区域的重点支持，包括公司在KA系统、促销费用、人员培训、专项服务、诉求反馈、配送等方面的支持。部分培育市场表现也不错，公司差异化的销售管理理念得到了很好地贯彻。  **Q: 未来疆外市场扩张是否更倾向于专卖店渠道？**  A:现阶段公司经销商在一些二线、三线、四线城市开设的专卖店表现较好，是天润在这些区域开拓市场的合理模式，能够避免与行业龙头在主流渠道的进行正面竞争。通过专卖店辐射社区周边3-5公里范围内，同时公司给予一定费用支持用于专卖店门头形象标识和装修风格的统一，能够更好地发挥品牌宣传作用。另一方面，公司也在积极对接主流渠道，例如公司三季度与盒马达成合作，从公司直接发货到盒马仓库。短期内公司还是针对不同区域的特点来侧重不同的渠道布局，比较灵活，未来公司销售体量更大了会逐步转向主流渠道运营。  **Q:从产品维度来看，公司常温和低温产品在疆内外表现如何？主要产品包括哪些？**  A:自2020年以来，由于居民饮奶意识的提升，加大了对乳制品尤其是常温乳制品的需求，公司常温产品整体销售增长良好，占比高于低温产品，疆内疆外趋势一致。常温产品主要是砖类、枕类和UHT小白袋，低温产品主要是爱克林酸奶、桶装酸奶、杯装酸奶。  **Q:天润齐源山东工厂进度如何，销售区域、品牌、宣传和产品规划是怎样的？**  A：天润齐源山东工厂的建设在有序进行，预计明年四季度能开始试生产。山东是人口大省，山东工厂产品的销售区域包括山东省，并辐射周边的华北、华南、京津冀地区。计划是做天润的子品牌，在工厂投产之前，公司会提前做一些品宣支持的工作。新疆原料奶的天然口感优势是其他地区不能比拟的，所以会更倾向于低温酸奶和乳饮料这类受原料奶口感影响相对较小的产品，也会配置少部分常温产品学生奶资源。  **Q:从利润端来看，扣非归母净利润增速逐季提升，其中单Q3的增速达到52%，其中的原因是什么？**  A:一方面是去年的基数较低，去年受到原料奶成本端的巨大压力，影响盈利水平，而今年外购原料奶价格同比有所下降。另一方面受益于公司产品结构调整，加大高毛利率产品的占比。  **Q：公司奶源自给率是多少？原奶价格上涨或下降对公司整体盈利水平的影响是怎样的？未来原料奶供应是否会紧张？**  A：公司重视保持合理的奶源自给率，我们认为目前保持在60%-65%左右较为合适，一方面是奶源品质有保障，一方面是供给量的稳定性。近期随着前些年投建大型牧场产能的陆续释放，供给端增长导致奶价有所下降，与此同时饲草料价格是上涨的，养殖企业承压。整体而言，奶价下行期间，公司外购原料奶部分的成本降低，有利于公司盈利水平提升。疆内很多地方政府都想大力发展畜牧业，公司与巴楚县政府的合作就是很好的尝试，由政府投资建设牛舍等固定资产供公司租赁，公司投入牛只进行管理运营。此外，公司的一些常年合作供应商也在逐步建设牛场，来保证天润未来的奶源供应，因此原料奶供应上问题不大。  **Q:疆外市场营销队伍建设大概如何？**  A：公司在单个重点市场例如广东、江苏、浙江等会设置营销总监，带领一个队伍；而培育市场会划定较大的区域，例如川渝、两湖等区域各设置销售总监。人员主要是公司通过内部培育和外部引进两种方式发展的优秀销售团队。 |