证券代码：600887 证券简称：伊利股份

**内蒙古伊利实业集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：20221114

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 参与上海证券交易所国际投资者大会的广大投资者 |
| 时 间 | 2022年11月14 日14:00-14:30 |
| 地 点 | 网络视频直播 |
| 公司接待人员姓名 | 投资者关系部总经理赵琳女士，证券事务代表刘雅男女士 |
| 投资者关系 活动主要内容 | 1. 公司对伊利股份近期的经营情况和财务表现进行了解读；并就投资者主要关注的问题与参会者进行了互动交流，互动环节主要内容如下。

二、与投资者互动交流环节1、由于疫情的持续影响，公司三季度业绩遇到一些挑战，请问10月目前的销售情况如何？对四季度的展望是怎样的？ 回答：前三季度，各地散发的疫情对消费场景和消费信心仍然有一定影响，整个消费行业都呈现出弱复苏的趋势。但是，公司在疫情期间还保持着较好的渠道力，经销商库存水平都很健康，我们会尽力寻求与渠道商利益的共赢。进入到10月，在行业弱复苏的背景下，我们逐渐看到向好的趋势和迹象。同时，各地的防疫政策也出现了一些有利的变化。在三季度公司维持较强渠道掌控力和较低渠道库存水平的基础上，进入四季度后，经销商开始准备备战春节旺季。这些都有利于对四季度业绩的拉动，我们争取在四季度有更好的表现。1. 公司三季度的销售费用率有一定的提升，请问销售费用率提升的原因是什么？公司未来销售费用率是否有缩减的空间？

回答：对于三季度而言，液奶的动销有所减弱，这使得液奶相关的销售费用率发生了被动提升；从各个事业部来看，除了液奶事业部费用率的被动提升，其他事业部的销售费用率还都是稳定的。同时，因为奶粉、奶酪等费用率相对较高的业务的占比的提升，也从结构上拉升了公司整体的费用率水平。另一方面，公司的销售费用都是按照权责发生制进行会计处理的。由于疫情的原因，一些本来要在上半年播出的综艺节目没有办法录制和播出，所以推迟到了三季度，因此费用在报表上体现也相对多一些。从四季度来看，由于今年四季度大额的一次性费用相对较少，同时今年四季度收入会有一定的恢复，也会更好体现规模效应，因此今年四季度，销售费用率方面预计会有一定的下降。从今年全年来看，各个事业部的费用率水平是基本平稳的，只是由于结构原因，综合起来会略有提升。未来，我们也会综合考虑疫情、消费者渠道偏好和投入转化等因素，争取获得更高的投入产出。3、在当前的疫情影响背景下，公司是否看到所谓的消费降级的现象？回答：疫情下食品饮料行业的消费降级相对没有那么明显，我们看到的更多是消费分化。一部分消费者在犒赏自己方面肯花钱，对新品类、新产品喜欢尝试。为此，我们充分满足消费者的需求，上市了金典有机娟姗、金典有机A2牛奶等，给追求高品质生活的消费者带来了更高端的营养和更新鲜的消费体验。同时，一部分消费者在日常消费中追求更高的性价比，基于这部分消费者的需求，我们在基础产品上不断升级，在电商渠道上市了多种规格的白奶大包装产品，来满足消费者的需求。目前人均居民水平仍有很大的提升空间，我们坚定看好中国消费品市场。消费者的消费能力以及购买健康食品的意愿仍有很大的增长潜力。随着国内消费力、消费信心和消费场景的逐步恢复，消费结构仍然有改善的空间。同时，大家也可以继续关注白奶量的增长，未来也是行业增长的重要驱动因素。公司会积极把握多元化的消费趋势，继续推出满足消费者需求的产品。 |
| 附件清单（如有） | 无 |