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、民生证券、光大证券等30名投资者 |
| **时 间** | 2023年5月17日10:30-15:00 |
| **形 式** | 现场参观 |
| **公司接待****人员姓名** | 公司党委书记、董事长 刘让公司董事、副总经理、董事会秘书 冯育菠 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 5月17日，投资者们先后参观了天润科技乳制品车间生产线及展厅，以及天润烽火台丝路云端牧场。期间现场交流问答主要内容如下：**Q:在展厅看到这么多产品，公司如何做到能持续不断的研发？**A:公司一直非常重视科技研发，不断增强自主研发能力，提升科技创新水平，将不断研发适应市场需要的新产品作为保持公司核心竞争力的重要手段。一方面，公司积极引进人才，稳定人才，配套相关激励政策提高研发人员积极性；其次，公司与多家科研院所、高校开展产学研合作，建立博士后科研工作站、新疆发酵乳微生物菌种资源开发重点实验室等，将理论研究与生产实际相结合；再者，公司不定期委派研发人员到国内外进行专项系统培训学习，返回后与市场结合将研发落地。**Q:请介绍公司沙棘奶啤的情况？**A: 奶啤是公司的重点推广品类，属于差异化的乳酸菌饮料，由公司自主研发并获得国家发明专利，为进一步丰富奶啤的品类，公司于4月15日上新了沙棘奶啤。沙棘奶啤原料中选用了南疆的特色水果沙棘，富含维生素C和黄酮，营养丰富。另一方面，在生产工艺上，之前天润原味奶啤是通过二次发酵而成，而沙棘奶啤对沙棘原汁也进行了一次发酵，是经过三次发酵形成，口感独具特色。**Q:公司目前自有奶源比例在什么水平？预计未来会加大吗？**A: 公司自有奶源比例维持在65%-70%左右，待完成新农乳业收购后，自有原料奶将进一步增加，预计届时自有奶源比例达到80%。**Q:公司此次收购新农乳业是如何考虑的，对公司有何影响？**A: 新农乳业是一家位于南疆阿拉尔市的乳制品企业，目前拥有一个年产10万吨的乳品加工厂以及8个牧场，大约拥有1.5万头奶牛，2022年实现营业收入近3亿元，销售区域主要集中于南疆当地的阿克苏和阿拉尔地区，以及疆外的浙江区域和线上渠道等。新农的销售渠道资源与天润现有的市场可以形成互补，进一步提高天润和新农的品牌知名度和市场占有率。新农的奶粉产品填补了天润奶粉业务的空白，天润在疆外与经销商合作开设的专卖店也可以作为奶粉很好的销售渠道。并且新农是新疆较早生产有机奶的乳品企业，天润近年才开始涉足此领域，天润会充分利用新农有机奶资质和潜在市场，在新疆原奶资源优势下，发掘更多差异化优势，提升公司整体市场竞争力。**Q：请介绍公司疆外形象专卖店的具体情况？**A：专卖店也是天润乳业差异化发展的一部分，近年来逐步发展，主要集中在川渝、江苏、福建等地区。专卖店以天润乳业乳制品为主，辅以公司子公司天润优品的新疆特色干果、水果等产品。专卖店的规划一是要做天润产品展示窗口，二是借助临近社区优势实现天润产品的销售推广，取得了较好的效果。今年公司选择川渝等地区逐步推广信息化系统，未来公司能够更好地掌握终端销售数据，为公司市场营销工作服务。**Q：山东工厂即将投产，公司为此做了哪些前期准备工作？**A：品牌方面，山东工厂将使用公司副品牌“佳丽”，与“天润”主品牌有所区分。市场方面，公司于2022年末设立了销售公司山东分公司，委派有经验的销售副总经理负责，进行销售团队搭建，经销商招募，对主打产品等进行策划等工作，已对接当地政府、国有企业、商超等销售渠道，为投产后的产品销售做好各方面准备。山东工厂销售区域将以山东齐河为中心，覆盖周边半径500公里的市场，如京津冀地区。**Q: 加上山东工厂今年四季度将新增的产能，公司总体产能够得到补充，公司继续投资建设年产20万吨乳制品加工项目是否有必要？**A:天润山东工厂用当地奶源进行生产，而公司未来发展很重要的一环就是用新疆资源做全国市场，目前疆内现有的天润科技、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:能够从公司近年来的销售市场划分变化看到公司一步步对市场做更精细化管理，未来还会对市场管理模式进行调整吗？**A:公司将根据各主要区域的销售业绩、未来增长潜力等方面进行重点市场、潜力市场和培育市场的调整，对于重点市场予以政策、人员、费用等方面的倾斜，支持其继续做大做强。 |