**上海妙可蓝多食品科技股份有限公司**

**2023年第三季度业绩说明会会议记录**

一、会议时间：2023年10月31日下午13:00-14:00

二、会议地点：上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）

三、公司出席人员：

副董事长、总经理：柴琇

董事、财务总监：蒯玉龙

独立董事：韦波

董事会秘书：谢毅

四、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司答复

**问题：柴总您好，我看到公司在加大早餐场景的布局，能否具体介绍下战略布局，未来是否会进入面包、西点烘焙等领域，推出半成品或成品西点等，谢谢**

回复：尊敬的投资者，在中国奶酪发展的1.0时代，妙可蓝多以奶酪棒为大单品，以儿童为核心目标消费人群，打开了奶酪在中国的大门；2.0时代，妙可蓝多将以创造美好生活方式为核心导向，在稳固儿童健康营养产品的基础上，进一步拓展“奶酪+”成人休闲零食品类，同时不断开发包括早餐在内的家庭餐桌应用场景，在西点烘焙、冻品等餐饮领域，加大奶酪应用推广。感谢关注！

**问题：请问公司四季度有什么新品和渠道打法规划，觉得四季度收入有可能转正吗，以及目前10月看到的销售情况如何？谢谢。**

回复：尊敬的投资者，面对原材料价格波动、人民币汇率贬值、消费复苏较慢等外部环境影响，公司苦练内功，积极采取各项举措，开发新品类拓宽奶酪应用边界、寻找新增长点；通过渠道下沉，不断提升渠道运营能力，同时以管理升级为手段，不断提高组织运营效率。未来公司将持续聚焦奶酪业务，继续保持先发优势，紧密关注市场变化情况，把握市场复苏机遇，进一步巩固奶酪品类领导者地位。感谢关注！

**问题：请问本次业绩会有音频实时问答吗？还是只是文字回答？感谢！**

回复：尊敬的投资者，本次业绩说明会为网络图文互动方式，无音频实时问答，感谢您的关注。

**问题：柴总好，我想了解一下，本季度奶酪产品营业收入和毛利率下降的主要原因是什么？**

回复：尊敬的投资者，2023年前三季度，国内消费需求呈现复苏趋势，但整体复苏速度依然较慢，公司奶酪业务实现收入241,572.02万元，较上年同期下降18.36%，但公司奶酪产品收入占公司主营业务收入比例为78.77%，同比增加1.31个百分点。受前述因素影响，公司加大动销，同时在餐饮马苏等品类上，高成本原材料库存造成产品成本较同期上涨，以及公司贸易业务消化部分高成本原料库存等原因导致公司总体毛利率下降。感谢关注！

**问题：我们在和恒天然等原料商在中国市场的竞争上，会采取什么差异化的打法？谢谢**

回复：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司一方面根据自身本土化优势为我们的客户提供定制化服务，提供更有特色的产品；另一方面在产品研发上，会更加契合国人口味的偏好。感谢关注！

**问题：想请问柴总如何看待整个奶酪大盘下滑的情况，我们看到尼尔森线下数据认为今年上半年下滑了30%，公司怎么看待奶酪大盘近期的发展？感谢！**

回复：尊敬的投资者，感谢您的提问。短期虽然外部环境影响了奶酪的消费场景和增速，但从长期来看，奶酪依然是乳制品消费升级的必然趋势，我们认为未来中国奶酪市场空间广阔，长坡厚雪。

随着政策助力，国产奶酪企业迎来发展黄金时期。2022年2月16日，农业农村部发布《“十四五”奶业竞争力提升行动方案》，提出“鼓励企业开展奶酪加工技术攻关，加快奶酪生产工艺和设备升级改造，提高国产奶酪的产出率，研发适合中国消费者口味的奶酪产品”。随着消费者教育的逐步深入，国内奶酪的市场规模有望进一步扩大。奶酪作为“浓缩的牛奶精华”，是发酵后的乳制品，其口感更美味、种类更丰富，应用场景更多元，是国民健康饮食、补充营养、提高免疫力的最佳选择。未来随着经济的发展和消费升级，国民的消费能力和健康营养意识逐步提升，奶酪行业将迎来蓬勃发展的新机遇。妙可蓝多致力于“让奶酪进入每个家庭”，也肩负着国内普及奶酪的使命。

**问题：从经营数据来看，7-9月的南区经销商出现了净减少，是发生了什么？为何南区的市场拓展缓慢于北区与中区？**

回复：尊敬的投资者，公司适时调整、不断优化经销商体系，增加经销商与当地市场的适配性。7-9月南区经销商净减少数为44家，在正常的数量波动范围内，经销商整体规模和结构体系保持稳定。北区市场为公司传统优势市场，公司也一直致力于加大拓展开发南区市场。感谢关注！