**上海广泽食品科技股份有限公司**

**投资者接待活动记录表**

**编号：2018001**

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □路演活动现场接待□其他（请文字说明其他活动内容）  |
| **接待时间** | 2018年6月12日 |
| **接待地点** | 上海广泽食品科技股份有限公司工厂会议室 |
| **上市公司****接待人员姓名** | 常务副总经理：任松副总经理：胡彦超证券事务代表：曹瑛 |
| **参与单位****名称及人员姓名** | 鹏华基金：王治璇国海富兰克林基金：赵钦华泰保兴基金：孙静佳兴业基金：张诗悦长信基金：安昀、刘亮东吴基金：宋佳龄海富通基金：肖威兵国联安基金：赖雪文凯石基金：于乐娇理成资产：林丽芬中泰资管：郭祎姮中信资管：史册兴业自营：冯一雪融湖投资：黄艳秋星石投资：高超尚雅投资：成佩剑中汇金：石书昊沃珑港投资：陈宇琪中亿投资：白福浓前海厚生资产：高宇玖鹏资产：窦金虎、王珺杰汇旌资产：张道召誉华资产：李雪莹虹诗投资：王诗圆申万宏源证券：张喆中泰证券：龚小乐信达证券：王见鹿、毕翘楚西南证券：李光歌国金证券：申晟东北证券：杨兆媛、齐欢国海证券：李鑫鑫东海证券：赵从栋方正证券：刘洁铭 |
| **投资者关系活动****主要内容介绍** | **（一）公司介绍**参观工厂，播放公司宣传片，介绍公司基本情况。**（二）会议交流****1、行业发展形势以及贵公司所处的地位？**经过多年发展，目前我国液态奶、酸奶等品类竞争已十分激烈，产品同质化严重。而奶酪受益乳品消费升级,将成为未来增长点。近年来国内外大型乳制品企业纷纷开始关注国内奶酪行业，中国奶酪产业进入快速发展期。当前部分企业已开始自主生产奶酪产品，行业竞争逐渐加剧。公司奶酪业务具有先发优势，目前“妙可蓝多”已发展成为全国性的奶酪知名品牌，并从餐厅工业走向家庭餐桌，“专注奶酪、专为国人”的品牌形象和价值定位深入人心，公司持续加大新品开发、顺应市场需求，优化产品结构，进行渠道扁平化改造，加大品牌建设投入力度，进一步强化了公司在奶酪领域的优势，在马苏里拉等奶酪核心品类处于第一梯队，在电商销售渠道更是处于领先地位，奶油芝士、芝士片、新鲜奶酪、儿童成长杯等产品也开始逐步向全国市场。**2、贵公司的核心竞争优势主要有哪些？**（一） 品牌优势：公司以“专注奶酪、专为国人”为品牌发展路线，“妙可蓝多”已发展成为全国性的奶酪品牌，受到专业餐饮和工业客户认可的同时，并向零售领域延伸，深受家庭消费者喜爱，线上销售遥遥领先。在液态奶方面“广泽”稳居吉林省领先地位，并开始积极拓展其他市场，其优质的品牌形象深入人心， “澳醇牧场”等新设品牌也正在成为具有高辨识度和高端形象的优质品牌。（二） 产品质量优势：公司始终坚持走高品质、高附加值的产品路线，始终坚持选用国内外的优质原料，始终把食品安全和产品质量放在第一位，严格把控生产的每一个环节，杜绝任何可能的食品安全隐患。生产工艺方面，保证安全性和营养性兼备，产品的优良特性得到了广大消费者的认可。（三） 技术研发优势：公司坚持以奶酪产品为核心，整合全球优质资源，完善垂直全产业链合作。通过全球战略合作和内生型技术研究开发，率先成为国内掌握原制奶酪生产技术的企业，并针对国人的不同需要研发奶酪产品，推出多款儿童奶酪产品，以及具有创新性的常温奶酪产品。液态奶方面，公司针对细分消费市场开发出一系列城市时尚型、功能型牛奶饮品，如炭烧酸奶，咖啡牛奶等。尤其是公司炭烧酸奶产品，口感浓厚绵滑、价格实惠，一经推出即反响强烈，深受消费者喜爱。（四） 营销网络优势：公司营销网络分为传统线下渠道和电商渠道，其中传统线下渠道可进一步细分为餐饮渠道、工业渠道和零售渠道，目前公司已初步建立起覆盖全国的网络渠道。餐饮工业渠道方面，公司凭借优秀的研发能力、强大的定制产品及应用研发服务，赢得众多连锁大客户的青睐，在创造效益的同时不断获得品牌影响力的提升。零售渠道方面，公司不断进行拓展，与家乐福、欧尚、永辉等建立了良好的合作关系。电商渠道是公司的优势渠道，“妙可蓝多”品牌持续强化在电商领域奶酪销售的领军优势。（五）全球采购优势：公司建立起了覆盖欧洲、美洲、大洋洲的全球采购网络，具有全球乳制品交易平台（GDT）拍卖资格。广泛的采购渠道一方面有利于公司自身原辅材料的采购，把握市场变动趋势，保证自身乳制品加工板块原辅材料的供应，减少原辅材料价格波动对生产经营的不利影响。另一方面，可以增加公司产品销售的种类，满足下游客户的相关需求，为公司广泛参与乳制品行业竞争奠定产品基础、积累客户资源。（六） 管理层丰富的行业经验优势：公司主要管理团队均拥有丰富的乳制品生产、销售和运营经验，始终坚持“食品安全大于天”的经营理念，专注于打造行业的强势品牌，不断提升公司的核心竞争力。**3、贵公司2017年销售收入取得较快增长，但净利润较低的原因？2018年一季度公司销售收入为什么下滑？**2017 年，公司实现营业收入 98,199.81 万元，同比增长 91.96%；实现归属于上市公司的净利润 427.86 万元，同比下滑 86.72%。公司销售收入继续实现高水平增长，彰显出公司战略布局的显著成效，但由于处于快速扩张期，尤其是对零售渠道的全面拓展，公司销售费用大幅增加，管理费用占比仍然较高，导致公司净利润水平相对较低。2018年一季度公司实现营业收入1.89亿元，同比下滑4.91%，主要在于公司对业务结构进行调整所致，贸易产品收入有所减少，而去年同期其规模相对较大，奶酪等核心业务一季度实现了增长。 **4、贵公司未来的发展战略是怎样的？**国内乳制品市场尤其是液态奶消费近二十年来获得了长足的发展，但以奶酪为代表的干乳制品仍有较大的发展潜力和空间，面对新的消费趋势和国内外的竞争与挑战，公司将继续练好内功，把握先发机遇，充分发挥已有的产品、技术和人才储备优势，成为满足国人需求的奶酪大师，打造中国以奶酪为核心的特色乳制品领导品牌。未来三到五年公司以“稳定液奶、发展奶酪”为总体战略，积极拓展销售网络，完善全国化布局，在巩固电商渠道奶酪销售领先地位的同时，开发多种现代化通路和面向终端零售的新型奶酪产品，力争在除马苏里拉、儿童奶酪外的多个品类全面领先。同时，公司将加强公司治理和企业文化建设，坚持走专业化的品牌发展路线，加大品牌的宣传推广与营销投入，提高市场占有率和品牌影响力，把“妙可蓝多”打造成为全国知名、消费者耳熟能详的奶酪品牌，并通过上下游整合和技术创新，丰富产品线和品牌内涵，抵御原材料价格大幅波动带来的风险，不断为中国消费者提供优质的、差异化的产品组合。在液奶方面公司继续保持区域领先优势，通过改善产品结构、加大品牌建设和优化内部管理，提升“广泽”、“澳醇牧场”等品牌的美誉度和整体盈利能力，保证液奶板块的平稳发展，为公司提供稳定的现金流和利润来源。 |