

证券代码：002910

证券简称：庄园牧场

兰州庄园牧场股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者
时间	2018年4月2日 下午 15:00-17:00
地点	全景网“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ） （本次年度业绩说明将采用网络远程的方式举行）
上市公司接待人员姓名	董事长马红富先生、财务总监兼董事会秘书王国福先生、执行董事张骞予女士、独立董事刘志军女士、华龙证券股份有限公司保荐代表人石培爱先生
投资者关系活动主要内容介绍	与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的主要问题进行了答复。（具体内容详见附件） 公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单(如有)	2018年4月2日投资者关系活动交流详情
日期	2018年4月2日

附： 2018年4月2日投资者关系活动交流详情

1、问：请问公司2018年常温奶、低温奶市场整体的增速有多少？发展趋势如何？公司有何发展规划。

答：公司2018年生产经营比较稳健，趋势向好；公司积极做好产品结构调整，以满足更多消费者的需求。

2、问：公司未来在地区拓展上，有什么发展规划。

答：你好，感谢你的关注。公司注册地位于甘肃兰州，在兰州、西宁拥有2个生产基地和8个养殖牧场，未来收入仍将集中于甘肃、青海地区。同时，公司将以青海湖乳业独特的区位优势 and 具有地方特色的产品，加大人力、资金投入，并结合网络电商平台，积极开展全国销售渠道建设和业务开展。近年来，公司甘肃、青海以外地区的收入呈现一定增长，占公司收入比例有所增加，未来这一趋势仍将持续。谢谢。

3、问：老龄化社会到来，公司是否布局了适合老年人饮用的奶制品？

答：您好，感谢您的提问。

公司现有的乳制品产品适合各年龄阶段的人群饮用，同时可满足老年人的营养需求。在以后的生产经营中，我们会关注老龄化社会对奶制品的更多细分需求。谢谢！

4、问：公司重点市场在哪些区域？主要是哪些因素决定的？

答：您好，感谢您的关注。

目前，公司产品主要集中于甘肃、青海地区，上述地区的收入占公司收入比例超过90%，主要考虑因素如下：

1、公司地处甘肃省兰州市，其全资子公司青海湖乳业地处青海省西宁市，公司自成立以来一直致力于深耕、稳固本地市场，坚持“市场开发与供给能力相协调”的平衡发展战略，以生产基地为中心，在合理的配送半径内逐步开拓市场。

经过多年的积累，公司已成长为区域市场乳品龙头企业和农业产业化龙头企业，在甘肃及青海地区有着良好的口碑、鲜明的地方特色及较大的市场影响力。

2、低温乳制品（发酵乳、巴氏乳等）在公司销售规模中占比较高。近年来，冷链产品的消费意识逐渐得到提高。与常温奶相比，低温乳制品在保鲜程度、营养成分的保持度以及安全性方面都有着较强的优势，但由于低温乳制品本身性态不稳定，保质期短、且有全过程低温储藏的要求，因此运送半径较短，对配送及销售渠道要求较高，公司首先在甘肃、青海等与生产厂区较近的地区布置了成熟的配送及销售体系，相关产品销售也主要集中于合理的配送半径内。

3、产品质量的可控性。为保证公司产品质量，加强对主要原材料生鲜乳的质量控制，公司实行了垂直产业链纵向拉伸战略。自 2010 年以来，公司先后投资建设 8 个标准化奶牛养殖牧场，通过自营和联营模式，整合当地奶牛资源，提升自有养殖牧场的原奶供应比例，以保证产品的新鲜、干净、卫生。公司投建的 8 个养殖牧场位于甘肃省、青海省及宁夏回族自治区，牛奶挤出后，需要快速降温到 0-4℃，然后用专用奶罐车运至生产厂进行生产。为降低运输成本，缩短生鲜乳自产出到加工的时间，公司现阶段采取就近生产、销售的策略，符合公司构建全过程、可追溯的质量控制体系的要求。

4、独特的地理环境。甘肃、青海处于汉族和少数民族交接地带，是少数民族较多的省份，少数民族（尤其是游牧民族及回族）素来就有食用牛奶及乳制品（包括酸奶及奶酪）的传统，因此甘肃及青海地区乳制品市场的消费相对稳定。随着当地生活水平的提高和学生奶饮用工程的实施，甘肃、青海地区近年来的乳制品市场需求逐年提高。

6、公司包括董事长马红富先生在内，大多数管理人员及员工为甘肃、青海本地户籍，熟悉本地居民的饮食习惯及消费偏好，能够有针对性地研发产品及调制产品口味，使产品更具有竞争力。

谢谢。

5、问：2017 年，公司自有养殖牧场供应的生鲜乳占生鲜乳用量总数的 62%，公司未来是否会继续增加这一比重？

答：您好!感谢您的提问!

公司将根据生产经营的情况，适时根据生鲜乳市场供需，适当调整自有牧场的生鲜乳供给比重。

6、问：您好，请问生鲜乳的来源中，自有奶牛、签约奶户以及外部采购，各有什么差异和优缺点？预计到 2020 年，3 者的比例分别会是多少？以及为什么制定这样的目标比例？

答：您好，感谢您的提问!

自有奶牛为公司生产性生物资产、签约奶牛为牧场周边地区养殖奶户将其奶牛通过入园协议而集中于公司养殖牧场统一管理、养殖，遵循公司严格的防疫和养殖流程，质量可控，外部采购主要为公司选择性的奶源供应商，一般为养殖规模较大、养殖经验丰富、养殖设施较为先进、知名度较高的养殖企业。未来，随着募投项目的逐步实施和投产，公司将结合实际需要和奶源行情适当调节三者比例，均衡成本。

7、问：在牧场旅游农家乐体验方面，公司是否有业务布局？

答：感谢您的提问，公司会在做好防疫、食品安全的前提下，持续开展消费者走进牧场的亲子活动，参观庄园现代化养殖、生产经营过程的，现阶段全程免费体验，以增加消费者对公司产品的认知和认可，培养公司的忠实客户。

8、问：公司产品的销售半径大概是多远？

答：您好，感谢您的提问！公司注册地位于甘肃兰州，在兰州、西宁拥有 2 个生产基地和 8 个养殖牧场，销售收入集中于甘肃、青海地区。

9、问：网络销售这块，公司目前业绩情况如何？

答：您好，感谢您的提问。

您的问题请见问题 17 的相关回复。

10、问：在保证食品安全方面公司做出了哪些努力？

答：您好，感谢您的提问。作为一家乳制品生产商，一直本着为广大消费

者高度负责的精神，视质量为企业生命。公司多年来已经在产品质量管理方面积累了丰富的经验，形成了切实有效的质量管理体系。公司已经通过 ISO9001 体系认证（超高温灭菌乳、巴氏杀菌乳、酸牛乳、含乳饮料及乳粉的开发与生产）和 HACCP 认证【液体乳（巴氏杀菌乳、调制乳、灭菌乳、发酵乳）和乳粉（全脂乳粉、调制乳粉）的生产；含乳饮料、固体饮料的生产】，企业硬件和软件方面均达到了乳制品行业安全生产的要求。公司从原材料采购和生产，成品检验入库，低温产品冷链运输和产品召回等环节严格控制产品的质量安全。

11、问：您好，贵公司产品主要在甘肃、青海市场的市场占有率较高，请问贵公司产品有开拓其它市场的计划吗？有的话，具体有哪些措施？没有的话，请问是为什么？

答：您好，感谢您的关注。

基于青海省独特的地理位置、浓郁的地方特色以及青海湖旅游景区的宣传效应，公司全资子公司青海湖乳业在青海市场良好的口碑的基础上，自 2015 年开始尝试省外市场开拓，并取得了较好的效果。

公司针对全国市场开拓制定了详细的市场开拓战略，并将角逐全国市场定为公司中远期目标：产品上，公司选择具有地方特色的单品，选择性进入部分二三线城市；渠道商，主要选择依托渠道商的经销模式，通过初期优惠的渠道扶持政策，选取适合公司的经销商，以省为单元派驻区域经理，进行客户助销、区域市场开拓指导等。

12、问：公司如何保障奶源的安全卫生？

答：公司将继续以优质乳制品生产为目标，以规模化集中养殖、集中统一挤奶、鲜奶专门化储运加工等生产设施及工艺的配套完善为基础，通过生产示范与技术辐射，进一步提升奶牛养殖水平；在强化自有奶源基地建设的同时，加强与养殖规模大、养殖经验丰富、产品质量高的外部专业奶牛养殖机构合作，形成均衡、互补、多元化的生鲜乳供应来源。继续保障安全可靠的奶源与奶制品加工环节的有效对接，以实现产品质量的全程安全可控。

13、问：公司去年业绩出现下降的主要原因是什么？公司将采取什么措施

改善业绩？

答：感谢您关注庄园牧场，2017年，面临竞争日益激烈的市场环境，公司采取积极的应对策略，着力巩固区域市场地位，保持竞争优势，加强营销推广，认真贯彻落实年度经营计划。截至2017年12月31日公司总资产18.04亿元，资产负债率37.48%。2017年实现销售收入6.28亿元，较去年同期下降5.62%。实现利润总额0.71亿元，较去年同期下降20.29%；实现净利润0.68亿元，较去年同期下降9.96%，主要因素如下：

一是随着产品区域市场竞争的加剧，公司产品销售数量和收入受到一定的影响；

二是为顺应行业趋势，公司进行产品结构调整，毛利率较低的灭菌乳销量较上年增加；

三是综合成本的上升使得公司产品平均成本较上年有所增加；

四是电商渠道建设和新产品推广使得销售费用增加，2017年销售费用合计7,155.62万元，较上年同期增长34.76%。

报告期内，公司重点做了以下工作：

1、技术研发中心按照差异化为特点的研发思路，到年底共计完成了16个产品的成功上市。主要低温产品有原生优酪系列、大颗粒酸奶青稞紫米、燕麦仁酸奶、以及原生酸奶、常温奶有原生奶、麦香奶、牛奶豆浆等产品。

2、牧场事业部在牛群稳定增涨的同时，继续从澳大利亚引进纯种育成奶牛，进一步提升自有牧场奶源的生产量，保证生产供给，满足市场对优质奶源的需求。牧场加大力度改善基础设施，通过对牛只科学饲养、有效防疫和疾病治疗、合理日粮营养配方等全面管理和提升，自营牧场成牛头日产、头年产均比去年同期有所提高。

3、2017年，引进积分制管理模式，对员工的能力和综合表现，用奖分和扣分进行量化考核，并用软件记录和永久性使用，目的是全方位调动员工的积极性，引导公司的企业文化建设，从而培养员工好的行为习惯。

5、成功完成公开发行 A 股股票并在深交所上市的工作，新增股份 4,684 万股，募集资金净额 3.10 亿元。本次发行完成后，公司的净资产及总资产规模均有一定幅度的提高，公司资产负债率有所下降，资产负债结构更趋稳健，财务状况将得到进一步的优化，有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

14、问：贵公司产品的毛利率处于行业中游，请问对于未来的产品结构有什么计划吗？是否有推出高端产品的计划？贵公司认为消费者对乳制品产品的。

答：您好，感谢您的提问！通过对区域内乳制品消费者和消费行为的研究，以消费者为导向来优化产品结构。

15、问：作为区域性品牌的城市型乳品企业，公司如何应对蒙牛乳业、伊利股份等全国性大品牌在公司优势区域扩张带来的压力？

答：感谢您的提问，伴随着城镇化的持续推进，城乡居民收入差距日趋缩小，三四线城市（包括发达地区县级市、欠发达地区地级市和县级市）市场的乳品消费能力大幅上升，乳品市场蕴含着新的消费增长机会，针对农村市场对乳制品的消费需求大幅提升，公司将加大销售渠道下沉力度，积极拓展三线城市和农村市场，大力推动渠道纵深发展，以巩固和提高市场份额。移动互联网在营销及经营领域风头正健，着眼未来，大数据、物联网等信息化新技术将更加影响到消费者的行为模式、消费需求变化。乳品行业主流购买者人群，从年龄结构上来看逐步向 80 后、90 后转移，80/90 后是受互联网影响成长起来的一代，对互联网、移动互联网的应用非常频繁且娴熟。公司将继续加大对网络销售渠道的投入，提高市场占有率。谢谢！

16、问：除了自产以外，公司有没有外购奶源？占到整体产量多少？

答：您好，感谢您的关注。

为满足生产需要，在保证奶源质量可控的基础上，公司选择与部分养殖经验丰富、养殖设施先进、知名度较高的大型专业养殖企业合作，为公司提供原奶。目前，外部采购（不包括自有牧场签约奶牛）占比 30%左右。

谢谢。

17、问：您好，贵公司提到将继续加大对网络销售渠道的投入以提高市场占有率，可是却从来没有注意到贵公司有打过广告，请问贵公司的网络销售主要是以什么形式，投入到哪里了？在京东做推广？还是别的植入什么的？

答：您好，感谢您的提问！公司自 2014 年开始，逐步与包括天猫商城及京东商城等在内的第三方电商平台合作，开设线上旗舰店进行网络销售。报告期内，公司“庄园牧场”和“圣湖”两大品牌在天猫商城及京东商城等平台经营商铺，主要销售浓缩酸奶、自然浓酸奶、庄园浓缩牛奶、圣湖牛奶、圣湖青海酸奶、圣湖青稞奶茶等产品。公司在京东商城开设有庄园牧场官方旗舰店，提供浓缩酸奶、自然浓酸奶、浓缩牛奶和特色酸奶。子公司青海湖乳业在京东商城开设有圣湖京东自营旗舰店，提供圣湖牛奶、圣湖青海酸奶、圣湖奶茶等。2014 年、2015 年、2016 年、2017 年 1-6 月电商渠道收入分别为 2.27 万元、30.61 万元、237.04 万元和 127.41 万元，占营业收入的比例分别为 0.00%、0.05%、0.36%和 0.41%。我公司网络销售目前占比较低，未来不排除和京东、天猫等电商平台的广告合作。

18、问：公司是否考虑拓展西北地区以外的市场？

答：您好，感谢您的提问！公司子公司青海湖乳业 基于青海省独特的地理位置、浓郁的地方特色以及青海湖旅游景区的宣传效应及在青海市场良好的口碑的基础上，自 2015 年开始尝试省外市场开拓，并取得了较好的效果。公司针对全国市场开拓制定了详细的市场开拓战略，并将角逐全国市场定为公司中远期目标：产品上，公司选择具有地方特色的单品，选择性进入部分二三线城市；渠道商，主要选择依托渠道商的经销模式，通过初期优惠的渠道扶持政策，选取适合公司的经销商，以省为单元派驻区域经理，进行客户助销、区域市场开拓指导等。

19、问：公司有没有酸奶产品？冷藏冷链是否完善？

答：感谢您关注庄园牧场，公司产品包括巴氏杀菌乳、灭菌乳、调制乳、发酵乳、含乳饮料等各类液态乳制品；发酵乳俗称“酸奶”从挤奶——运输——加工——销售，全过程冷链，保证了产品的新鲜和安全。谢谢！

20、问：公司上市将近半年，请问上市给公司带来了什么样的变化？

答：您好，感谢您的提问。

公司生产经营保持稳定，上市以来无重大变化。