

贝因美婴童食品股份有限公司

关于对深圳证券交易所半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

贝因美婴童食品股份有限公司（以下简称“公司”或“贝因美”）于2017年9月25日收到深圳证券交易所《关于对贝因美婴童食品股份有限公司的半年报问询函》（中小板半年报问询函【2017】第16号）（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，本公司进行了认真调查核实，现就问询函相关事项回复如下：

1、半年报披露，你公司预计1-9月归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为-34,500万元至-39,500万元，同时你公司2016年度净利润为-78,066万元。请说明你公司生产经营环境是否发生重大变化，以及拟采取的具体应对措施。

回复如下：

一、外部生产经营环境的变化

（一）近年来，婴幼儿奶粉行业渠道结构、消费趋势发生较大变化。跨境电商、“海淘”等积极抢占市场份额使大卖场、超市等传统零售渠道市场份额面临挑战，配方奶粉企业既面临彼此之间的激烈竞争，也面临着国外企业及品牌的不断涌入，国际化全球化的步伐在加速，带来了更大挑战和更多的机遇，伴随着价格战、营销战持续，企业经营压力增加。

（二）国家奶粉新政配方注册制未在预期时间发布，奶粉新政过渡期行业秩序持续混乱，公司面临的市场竞争激烈，无法通过奶粉新政配方注册的奶粉企业大量甩货，公司销售比重较高的传统渠道和婴童渠道受到冲击，渠道商普遍持审慎观望态度减少进货，公司出货量减少，导致当期营业收入少于原预计，严重影响利润。

二、公司拟采取的具体应对措施

配方奶粉注册制出台后，整体行业发展将更加规范化、秩序化，行业将迎来拐点，经营环境有利于贝因美等国产品牌的发展。2017年8月3日，公司四个系列12个产品第一批通过国家奶粉配方注册，并且包揽了国家婴幼儿配方奶粉产品配方注

册的 0001 号到 0009 号，再次证明了公司行业领先的强大研发能力、严格的生产、检验和质量管控能力。目前公司已获得 11 个系列（33 个配方）婴幼儿配方乳粉产品配方注册。

公司将充分用好配方注册制的市场提振作用，通过优化品类组合、推进渠道建设、强化媒介推广、精准客户服务，充分发挥生产工厂布局和产能的优势，加强产业上下游合作，提高工厂资产使用效率，增收增效（截至目前，公司已累计签订 7 份总承销协议，累计目标销售金额为含税人民币 36.80 亿元，其中 2017 年含税 8.8 亿，2018 年含税 25.6506 亿，预计合同的履行预期将对 2017 年度以及 2018 年度的经营业绩产生影响，具体影响取决于合同实际履行情况及公司向总承销商供货的价格）；同时，将进一步提高公司相关产品在中国市场的影响力和品牌形象。在以上基础上，公司还将通过以下措施予以应对，主要如下：

（一）针对业务现状，在国家注册制落地的影响下，加强消费者注册奶粉消费引导。预计在奶粉新政正确消费导向的引导下，更多理性的消费者会根据自身实际需求积极选择更符合国人体质的贝因美奶粉，原中小品牌的顾客也会转向；不符合新政要求的原中小品牌占据的市场，也将成为以贝因美为主流的国内知名品牌拓展的机会。贝因美会依托品牌知名度、品质保障方面的优势，持续开拓新的市场，为消费者提供更好的产品和服务体验。

（二）公司对渠道将进一步加强合作：通过优胜劣汰、客户优化与梳理，强化总承销合作、联合生意计划、完善融合品牌、代理商、门店、消费者在内的管理体系，持续推动生意模式的 O2O 化，共同拓展婴幼儿奶粉市场，为消费者提供更好的购物体验和服务，从而帮助渠道获得合理的利润，共同打造长久健康的生意。

（三）在客户管理方面，为维护市场价值链，公司严格把控费用资源投放，通过与代理商制定联合生意计划合理对市场进行资源投放。

（四）在渠道门店管理层面，公司通过天罗地网项目，以品类为单位对正式合作门店做授牌，并将所有销售数据纳入天罗地网系统管理，做到产品的追踪追溯并有效监控市场价格。

（五）在消费者服务方面，公司将持续推动精准有效的会员服务，让更多的消费者体验贝因美贴心、专业、个性化的服务，全面提高会员忠诚度，从而提高消费者与品牌的黏度，提高消费者经济价值。

（六）盘活资产方面：充分发挥生产工厂布局和产能的优势，加强产业上下游

合作，提高工厂资产使用效率，并盘活资产，进一步增强资产使用效率。

同时，公司将积极推动内部管理模式的创新，做到以利润为导向的精细化管理，全面策动员工的主观能动性，创造更高效的组织文化和运营机制。

2、报告期末，你公司应收账款账面余额为 13.25 亿元，计提坏账准备 2.95 亿元，其中你对账面余额 3.61 亿元的应收账款单独计提坏账准备 2.17 亿元。请说明上述 3.61 亿元应收账款的形成背景、单独计提坏账准备的原因，并请结合应收方、期后回款情况、信用政策以及同行业可比公司情况，补充披露应收账款坏账准备计提的充分性、可回收性以及采取的保障措施。

回复如下：

一、3.61 亿元应收账款形成背景、单独计提坏账准备原因说明

为抢占市场份额，强化原有终端，开拓新终端，同时为在销售渠道上深耕细作，深入三、四级市场，公司对符合条件的客户进行了授信，以便该客户在第一时间有足够的货源将公司产品辐射到各门店开拓新的终端及消费者。

1、公司期末应收账款及坏账准备情况如下：

单位：万元

种 类	2017 年 6 月 30 日			2016 年 12 月 31 日			坏账准备 增加金额
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值	
单项金额重大并单项计提坏账准备							
按信用风险特征组合计提坏账准备	96,381.12	7,817.54	88,563.58	116,226.55	7,233.29	108,993.26	584.25
其中：1 年以内	67,294.94	3,364.75	63,930.19	102,460.19	5,123.01	97,337.18	-1,758.26
1-2 年	28,868.05	4,330.21	24,537.84	13,692.33	2,053.85	11,638.48	2,276.36
2-3 年	159.24	63.70	95.54	29.33	11.73	17.60	51.96
3 年以上	58.89	58.89		44.70	44.70		14.19
单项金额不重大但单项计提坏账准备	36,130.06	21,659.79	14,470.28	12,434.09	4,795.29	7,638.80	16,864.49
其中：非持续经营客户	11,646.60	11,646.60		1,362.75	1,362.75		10,283.85
持续经营能力渐弱客户	24,483.47	10,013.19	14,470.28	11,071.34	3,432.55	7,638.80	6,580.65
合 计	132,511.18	29,477.33	103,033.86	128,661.00	12,029.00	116,632.00	17,448.33

2、应收账款坏账准备计提政策

公司高度关注应收账款余额及其账龄演变。2016 年第 3 季度起，公司在账龄组合法基础上补充采用个别认定法计提坏账准备，客户经理每月末对客户生意规模、门店数及主流库存剩余保质期进行调查，回馈信息，财务部根据信息回馈，对部分

存在回款风险的客户进行坏账准备的测算，对测算比例高于按账龄组合法计提坏账比例的客户，采取个别认定法计提坏账准备，对测算比例低于或等于按账龄组合法计提坏账比例的客户，采用账龄组合法计提坏账准备。

但因市场竞争激烈，公司销售下滑，应收账款回款效果未达预期，且 2017 年 6 月末部分授信客户的经营情况（生意规模、门店数及主流库存剩余保质期）较前期恶化，根据上述原则，公司采取个别认定法计提坏帐准备的应收账款余额为 36,130.06 万元，相应坏账准备 21,659.79 万元，坏账计提比例 59.95%。

二、应收账款坏账准备计提的充分性、可回收性及采取的保障措施

（一）信用政策

1、准入资格

- (1) 与公司合作客户，双方签订贝因美产品年度销售合同。
- (2) 代理商客户被公司评定为星级客户的，公司可对其作其他授信支持。

2、授信标准

(1) 代理商客户

1) 年度授信公司与其签订的贝因美产品销售合同条款约定的信用额度、信用期限执行滚动授信方案。

2) 被公司评定为星级客户的，公司对其作其他授信政策支持。

A、信用额度

根据客户实际销售能力、规模增长以及对对账单的确认效率，结合订单与客户授信资质评定给予滚动授信总额。

B、信用期限

授信协议期内做滚动授信支持，每笔赊账按协议约定账期执行。前款未清，后账不赊。

(2) 直营门店

1) 信用额度=（上年月度平均销售额+预计本年月度销售额）/2/30*信用期限

2) 信用期限=信用期限 1+信用期限 2

信用期限 1：年度销售合同条款约定的账期+票据的传递时间+客户付款期限

信用期限 2：帐扣发票产生到财务账务处理的时间

公司汲取前期应收账款管理的经验与教训，上半年着手修订应收账款管理制度，从 2017 年 7 月正式颁布实施。进一步强化风险源头控制，增加抵押、质押等授信条

件，将逾期应收与业务人员的月度奖金直接挂勾，强化管理意识，内外改善应收管理环境，以确保公司应收账款收回。

（二）同行业对比情况

我们无法获取公开披露的其他专营婴幼儿配方乳粉企业可比数据，因此我们收集了相关乳制品行业上市公司 2017 年 6 月 30 日的应收账款及坏账准备的情况，与公司情况进行了对比，详见下表：

单位：万元

公司名称	类别	账面余额		坏账准备		按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款				
		应收账款	比例 (%)	坏账准备	比例 (%)	账龄	应收账款	比例 (%)	坏账准备	比例 (%)
贝因美 002570	单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款					1 年以内	67,295	70%	3,365	5%
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	96,381	73%	7,818	8%	1 至 2 年	28,868	30%	4,330	15%
	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	36,130	27%	21,660	60%	2 至 3 年	159	0%	64	40%
						3 年以上	59	0%	59	100%
	合计	132,511	100%	29,477	22%		96,381	100%	7,818	8%
光明乳业 600597	单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	155,381	79%	8,468	5%	1 年以内	33,724	100%	1,988	6%
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	33,724	17%	1,988	6%	1 至 2 年				
	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	8,303	4%	5,392	65%	2 至 3 年				
						3 年以上				
	合计	197,407	100%	15,848	8%		33,724	100%	1,988	6%
皇氏集团 002329	单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款					1 年以内	63,441	75%	1,906	3%
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	84,939	100%	6,168	7%	1 至 2 年	14,523	17%	1,452	10%
	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款					2 至 3 年	2,260	3%	452	20%
						3 年以上	4,715	6%	2,358	50%
	合计	84,939	100%	6,168	7%		84,939	100%	6,168	7%
三元食品 600429	单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	163	0%	163	100%	1 年以内	75,633	95%	3,882	5%
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	79,742	100%	6,840	9%	1 至 2 年	1,132	1%	226	20%
	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	2	0%	2	100%	2 至 3 年	464	1%	232	50%
						3 年以上	2,514	3%	2,500	99%
	合计	79,907	100%	7,005	9%		79,742	100%	6,840	9%
西部牧业 300106	单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款					1 年以内	10,399	76%	215	2%
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	13,626	100%	1,345	10%	1 至 2 年	1,586	12%	159	10%
	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款					2 至 3 年	660	5%	198	30%
						3 年以上	980	7%	773	79%
	合计	13,626	100%	1,345	10%		13,626	100%	1,345	10%
新希望 000876	单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	15,910	17%	2,405	15%	无风险	27,138	40%		
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	67,805	71%	2,713	4%	低风险	34,707	51%	1,735	5%
	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	12,308	13%	10,239	83%	较低风险	2,141	3%	214	10%
						中等风险	3,819	6%	764	20%
	合计	96,022	100%	15,357	16%		67,805	100%	2,713	4%
伊利 600887	单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款									
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	108,046	100%	8,644	8%	应收直营商超及电商	108,046	100%	8,644	8%
	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	179	0%	179	100%					
	合计	108,225	100%	8,823	8%		108,046	100%	8,644	8%

根据上表数据显示,公司坏账准备计提比例在相关乳制品行业中处于中上水平。

(三) 个别认定法下应收账款期后回款情况

单位：万元

客户类别	2017年6月账面余额	2017年第三季度回款	回款率
非持续经营客户	11,646.60	4,202.32	36.08%
持续经营能力减弱客户	24,483.47	9,721.53	39.71%
小计	36,130.07	13,923.85	38.54%

公司财务和营销高度关注应收账款额度和账期的增加。根据市场变化，目前公司已收紧授信政策，对于客户的信用资质及还款进度实行严格的考核与跟踪，分别落实到各业务主体的负责人，降低继续出现坏账的可能性；对持续经营能力较弱的客户进行重点跟进，通过市场诊断、业务检核帮助其提升经营水平，促进其生意健康发展，从而保障依据协议顺利实现回款；对于确实存在回款风险的客户，将采取必要措施，以合情合理合法合约的方式，加速其还款进度，保障公司的权益。

综上，公司已对授信客户当前的经营情况进行调查，按上述坏账准备计提政策已充分计提了应收账款坏账准备。

3、报告期末，你公司存货账面余额为 7.07 亿元，计提存货跌价准备 4,380 万元。请结合市场环境、产品特点、存货跌价准备计提政策等，说明计提存货跌价准备的原因、依据，以及是否足额计提了存货跌价准备。

回复如下：

一、计提存货跌价准备的原因

公司期末存货及存货跌价明细如下：

单位：万元

项目	2017年6月末	2016年末	增减(+/-)额	增减(+/-)%	2015年末
原材料	33,707.43	35,324.72	-1,617.29	-4.80	36,665.01
在产品	631.46	535.21	96.25	15.24	423.50
库存商品	36,283.59	30,673.35	5,610.24	15.46	23,763.19
消耗性生物资产	120.40	120.80	-0.40	-0.34	166.23
减：跌价准备	4,379.60	2,241.05	2,138.55	48.83	1,661.42
其中：原材料跌价准备	1,509.88	60.03	1,449.85	96.02	115.81
库存商品跌价准备	2,869.72	2,181.02	688.70	24.00	1,545.60
存货账面价值	66,363.28	64,413.02	1,950.26	2.94	59,356.51

公司期末存货为 66,363.28 万元，较期初增加 1,950.26 万元，其中原材料减少

1,617.29 万元，库存商品增加 5,610.24 万元，但仍处于历史低位。由于部分存货临近保质期或成本高于可变现净值，公司于期末计提存货跌价准备 4,379.60 万元，其中原材料跌价准备 1,509.88 万元，库存商品跌价准备 2,869.72 元。

二、计提存货跌价准备依据以及是否足额计提的说明

1、库存商品减值情况

(1) 库存商品跌价准备计提依据

公司每月末对存在滞销和减值迹象的库存商品进行分类管理，在库产品根据不同产品保质期、生产日期和存货状态，分为正常品、残次品和紧急处理品，并分别测算减值情况。具体情况如下：

正常品：根据成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值按照 2017 年 1-6 月相应存货平均销售单价减去预计的销售费用及税费计算，预计的销售费用包括客户合同、促销等相关的销售费用。

残次品：对在日常盘点等管理过程中已发现的，虽在正常品库中的库存商品，但出现产品破损或严重瘪罐等无法销售的产品，在存货系统中做出明确标记，对截至报告期末的上述残次品，视同可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。

紧急处理品：剩余保质期小于产品保质期的 1/3 或 1/4（会因产品性质不同而略有不同）的产品纳入紧急处理品反映。由于临近保质期，其用途主要限于促销、消费者活动、捐赠或到期后报损，因此公司对截至报告期末，紧急处理品库的存货，视同可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。

(2) 库存商品可变现净值及存货跌价准备计提的合理性

截至 2017 年 6 月末，公司库存商品按上述产品类型分别计提跌价准备明细如下：

单位：万元

项 目	库存商品余额	计提减值金额	备注
正常品	33,501.16	87.29	
紧急处理品	2,782.43	2,782.43	全额计提减值
合 计	36,283.59	2,869.72	

1) 公司正常品无明显减值迹象

公司 2017 年 1-6 月分产品的销售毛利率和销售费用率如下：

产品分类	毛利率	销售费用率

奶粉	61.32%	27.68%[注]
米粉	30.96%	
其他产品	27.59%	
其中：扣除儿童奶其他产品	31.69%	
儿童奶	-9.84%	

[注]：按照销售费用中的客户合同、促销品相关费用等进行计算。

可见，公司正常品（除儿童奶出现负毛利外）的售价扣除成本、预计的销售费用等后，仍有盈余，因此总体上看，公司正常品的可变现净值高于存货成本，无明显减值情况。

2) 正常品存在减值的明细和原因

截至 2017 年 6 月末，经测算，公司存在减值迹象的产品具体明细如下：

单位：万元

产品名称	预测销售收入总额	销售费用及税费	可变现净值	库存成本金额	减值金额
吉林贝因美全脂乳粉	128.60	[注]	128.60	185.61	57.00
其他产品	355.71	98.46	257.25	287.53	30.29
合计	484.31	98.46	385.85	473.14	87.29

[注]：吉林贝因美部分临期全脂乳粉毛利率为负，该原料相应的销售费用及税费较小，忽略不计。

如上表所示，截至 2017 年 6 月末公司主要存在减值迹象的原料为子公司吉林贝因美的全脂乳粉库存。

2、原材料减值情况

如上所述，公司持有的正常品（除儿童奶外）无明显减值迹象，因此，用于连续加工生产产品的原材料亦未出现明显减值迹象。但由于部分原材料临近保质期，期末已对该部分原材料计提减值 1,509.88 万元。具体如下表：

产品名称	预测销售收入总额	销售费用及税费	可变现净值	库存成本金额	减值金额
安达全脂乳粉	875.87	[注 1]	875.87	2,042.21	-1,166.35
水奶（儿童奶原料）	451.97	[注 2]	451.97	795.51	-343.54
合计	1,327.84		1,327.84	2,837.72	-1,509.89

[注 1]：安达 539.35 吨自产的全脂乳粉临近保质期，根据公司与杭州聚能食品有限公司签订的意向协议，预计不含税售价 875.87 万元，无其他相关税费，较该部

分原材料成本低 1,166.35 万元，相应计提原材料跌价准备 1,166.35 万元。

[注 2]：儿童奶产品毛利率为负，因该产品相应的销售费用及税费较小，故未予以考虑，根据成本高于预计售价部分计提跌价准备 343.54 万元。

综上，公司对现有存货已足额计提存货跌价准备。

4、报告期末，你公司预付账款为 2.62 亿元，同比增长 133.12%。请说明在营业收入同比下降 5.55%的情况下，你公司预付账款大幅增长的原因及合理性。

回复如下：

一、公司期末预付账款大幅增加的原因

公司预付账款按账龄明细如下：

单位：万元

账龄	期末数	期初数	增减额	本年比上年增减(%)
1 年以内	24,051.62	8,493.08	15,558.54	183.19%
1 至 2 年	523.73	451.84	71.89	15.91%
2 至 3 年	1,263.77	1,790.76	-526.99	-29.43%
3 年以上	379.59	511.05	-131.46	-25.72%
合计	26,218.71	11,246.74	14,971.97	133.12%

本期末，预付账款余额为 26,218.71 万元，较期初增加 14,971.97 万元，增长 133.12%。主要系本期新增预付 Fonterra Australia Pty Ltd 原料款 14,427.46 万元所致，截至 2017 年 8 月末，该批原料已经完成相关入库手续，相应预付账款减少。

二、期末预付账款增加合理性

公司期末预付账款增加主要系预付 Fonterra Australia Pty Ltd 进口原料款所致。因 2017 年 6 月底前，公司之孙公司广达盛澳大利亚尚未办理进出口代理权，故公司委托 Fonterra Australia Pty Ltd 代理进口达润工厂归属我方订单的原料，根据合同约定，公司需全额预付材料款。

5、报告期末，你公司募投项目均未达到预计效益。请结合市场环境、主要产品的供求关系等详细说明上述募投项目均未达到预计效益的主要原因，以及前期是否进行了充分的可行性论证及其理由。

回复如下：

近年来，婴幼儿奶粉行业渠道结构、消费趋势都在发生较大变化。跨境电商、

“海淘”等积极抢占市场份额使大卖场、超市等传统零售渠道市场份额面临挑战，配方奶粉企业既面临彼此之间的激烈竞争，也面临着国外企业及品牌的不断涌入，国际化全球化的步伐在加速，带来了更大的挑战和更多的机遇，伴随着价格战、营销战持续，企业经营压力增加。

一、募投资项目未实现预计效益的主要原因

1、黑龙江贝因美乳业有限公司年产5万吨配方奶粉工程项目：受行业变革及市场整体环境影响，公司奶粉销量下降，相应销售收入减少，故未达到预计效益。

2、北海贝因美营养食品有限公司年产3,000吨米粉项目：项目完工后，受市场整体环境影响，米粉需求量下滑，故未达到预计效益。

3、年产6万吨儿童奶生产线技术改造项目：受市场整体环境影响，儿童奶需求量下滑，未达到保本销量，故未达到预计效益。

二、前期对上述募投项目的可行性进行充分论证及其理由

设立上述募投项目前，公司已对该项目的可行性进行了充分的论证，具体详见《首次公开发行股票招股说明书》（已于2011年3月29日刊登在巨潮资讯网）及《关于变更部分募集资金投资项目的公告》（已于2014年6月28日刊登在巨潮资讯网）。

6、报告期内，你公司财务总监及董事分别离职。请说明上述人员离职的主要原因、对公司的具体影响，以及你公司为保持董监高稳定性采取的具体措施。

回复如下：

报告期内公司财务总监及董事离职原因及情况如下：

报告期内公司董事离职人数1名，林必清先生因个人原因辞职后仍在公司控股股东贝因美集团有限公司担任副总裁职务，其离职不影响公司董事会的正常决策和运行；后续董事会提名委员会推荐新的董事人选，并提交董事会、股东大会审议通过，保证了公司董事会人数符合公司章程要求，以及董事会职责的履行。

报告期内公司财务总监沈立军先生劳动合同期满，因个人原因辞去财务总监之职并不在公司担任任何职务。经董事会提名委员会讨论提名，2017年8月27日第六届董事会第二十次会议审议通过由副总会计师黄引芬代行财务总监，代行期限为三个月（2017年8月27日至11月27日），财务总监候选人的面试及遴选工作由提名委员会主导，最晚在三个月内确定新任财务总监的提名。沈立军先生离职未引

起财务部门主要管理人员变动，也不影响公司整体管理层稳定。

针对报告期内公司董事、高管离职的情况，公司将会进一步研究与制定董监高稳定性采取的具体措施，包括但不限于：强化人事沟通机制、优化薪酬激励方案、改善绩效考核方案、加强人才储备计划等，以保障公司管理层的长期稳定及人才梯队。

7、2017年1月，你公司全资子公司黑龙江贝因美乳业有限公司拟以自有资金出资22,500万元参与设立华大健康保险股份有限公司，占注册资本的15%。请说明保险业务与你公司现有业务的关联，截至目前的进展情况以及你公司参与设立保险公司的主要原因。

回复如下：

保险业务与公司现有业务的关联主要在目标客户的关联性：华大保险其保险产品的开发更倾向于重大疾病防控保险领域（特别是女性高发的宫颈癌和乳腺癌）和生育缺陷防控保险领域等，该领域目前的细分市场主要是女性人群和儿童，而该群体也是公司的主要客户群体，因此参与华大健康保险有利于贝因美丰富推荐渠道，更好、更精准的获取客户资源。

截至目前华大保险项目整体资料已报送保监会被受理，并取得编号为：保监许收字【2017】829号的申请回执。

公司参与设立保险公司的主要原因：公司经营层认为合理布局并及早参与投资人寿保险，对于公司布局大健康产业链的发展具有较强的联动作用。贝因美坚持“专为中国宝宝研制”的理念，以中国母乳特点为基础，致力于研发符合中国婴童特质的产品，业务分为营养产品和辅助服务。由于婴童食品的消费者生命周期较短，因此辅助服务中的营养检测及咨询服务对延长消费者生命周期、增加会员黏性具有重要意义。公司经营层希望通过与基因检测相关机构合作，获得基因检测潜在的客户群体。考虑到深圳华大基因科技有限公司旗下上市公司华大基因目前在中国基因检测行业地位，与深圳华大基因科技有限公司合作是符合公司发展战略。因此，公司积极参与投资华大健康保险公司，同时该投资将进一步优化公司的投资结构，对公司良性长远发展也具有积极的意义。

由于保险公司的批准设立和收入实现需要一定周期，产生盈利所需的时间可能较长，预计本项投资短期内可能不能获得投资收益；但如果本项目获得保监会批准

设立后，能够实现规模化收入并实现预期盈利，则会给公司带来长期的投资收益。

特此公告。

贝因美婴童食品股份有限公司

董事会

二〇一七年十月十一日