

证券代码：002991

证券简称：甘源食品

甘源食品股份有限公司

投资者调研活动记录表

编号：2023-010

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	线上参与 2023 年三季度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 10 月 26 日（星期四）下午 15:00—16:00
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事长 严斌生先生；董事会秘书 张婷女士；财务总监 涂文莉女士；独立董事 刘江山先生
形式	网络线上
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023 年三季度报告业绩情况说明：</p> <p>甘源食品股份有限公司自2006年设立，注册地为江西省萍乡市，在河南安阳、浙江杭州设有子公司。公司专注于休闲食品的研发、生产和销售，依托多年来积累的研发、技术、规模、管理等优势，公司在稳固豆类炒货类休闲食品市场的同时，进一步扩充了产品矩阵，已发展成为豆类炒货、调味坚果仁和膨化烘焙类为主导的休闲食品生产企业。公司以行业内先进的标准化制造为基础，以品牌化运营和全渠道销售为通路，打造多样化、新风味、高品质的休闲零食，有效满足消费者多元化休闲食品的需求。目前主要产品有瓜子仁、蚕豆、青豌豆、豆果、调味坚果、薯片等在内的多品类休闲食品组合。</p> <p>公司前三季度实现营业收入13.14亿元，同比增长35.56%，较上半年收入环比提速；实现归属于上市公司股东的净利润2.14亿元，较上年同期增长</p>

12,460.82万元，同比增长139.21%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.88亿元，较上年同期增长145.36%。

投资者交流问答情况：

问：请介绍下目前的产品矩阵？

答：您好，公司经营的产品主要分为青豌豆系列、瓜子仁系列、蚕豆系列、综合果仁及豆果系列和其他五个系列产品。其中青豌豆系列、瓜子仁系列、蚕豆系列产品是公司的经典产品，畅销多年。综合果仁及豆果系列包括调味坚果、综合果仁、综合豆果、虾条豆果等产品；其他系列包括花生、薯片、兰花豆、炒米、锅巴、仙贝、雪饼、麦片、水果干、米酥等产品。公司前三季度报告期内，在经典产品稳步增量的基础上，新开发的调味坚果产品、薯片产品、花生产品和豆果产品已形成一定销售规模。目前公司产品矩阵覆盖豆类炒货、调味坚果、休闲膨化等多个品类，产品类别不断丰富。

问：领导好！量贩零食渠道，截止到今年9月，月销售额是多少？大概是什么样毛利率水平？

答：您好，公司与多家量贩零食渠道系统建立了合作关系，前三季度报告期内，零食量贩渠道的门店数量规模持续扩大，同时公司加速推进产品合作，销售情况稳步上升。具体数据敬请关注公司披露的相关公告。

问：领导好！截止到9月，我们安阳工厂的月收入，盈利情况怎么样了呢？

答：您好，安阳工厂主要生产薯片、冻干水果坚果和膨化产品，随着销售业务量的增长，产能利用率得到进一步释放，同时公司不断优化生产运营成本，安阳工厂于第三季度已实现盈利。

问：公司对今年的双十一有什么目标吗？

答：您好，公司前三季度线上渠道保持了良好的增速，“双十一”作为线上重要活动，公司会积极筹备。同时在天猫、京东、唯品会等传统平台以及兴趣电商渠道做好针对性方案，通过丰富的平台和直播活动，吸引线上消费者。

问：线上、线下渠道的营收占比情况？未来如何提高线上渠道的收入比重？

答：您好，前三季度营业收入以线下经销模式为主，经销模式占总营业收入80%以上。线上渠道是公司重要渠道之一，未来公司将加强线上渠道建设，积极拥抱兴趣电商直播板块，继续做精深耕平台电商，加大线上经销商建设，丰富线上产品品类，通过线上渠道不断提高甘源品牌消费人群覆盖率。

问：近来零食很忙、好特卖等线下零食折扣店头部品牌纷纷加速开店，公司在这方面有合作吗？

答：您好，零食渠道量贩店等新兴渠道的快速发展，对于休闲零食产品的规模制造优势、价格优势、品质优势提出更高要求。目前，公司与零食很忙、赵一鸣、零食有鸣、好想来等为代表的零食量贩店建立了稳定的合作关系，销售渠道进一步拓宽。

问：请问三季度业绩的主要推动力是什么？各渠道的表现如何？

答：您好，公司结合市场变化趋势制定战略计划，通过重点落实多渠道布局、加速新品导入上新、优化经销商质量等多项工作，产品销售场景不断拓宽，多品类产品在全国知名各大商超、高端会员店、零食折扣店及线上平台均有销售。迎合休闲零食消费趋势，推出了藤椒腰果、蜂蜜琥珀核桃仁、芥末味山核桃仁、冻干芒果腰果、冻干榴莲腰果等多款调味坚果系列产品，发挥研发优势，打造差异化坚果产品，通过创新优质的产品为品牌增值，扩大合作渠道，进一步加大公司产品销售规模。三季度各个渠道均有不同程度的增长，其中增长较快的渠道有零食量贩渠道和电商渠道。

问：公司未来的发展战略是怎么样，特别在销售渠道上？

答：您好，在休闲零食市场面临渠道变革背景之下，比较考验企业的产品研发创新能力和持续打造新品的能力。甘源作为研发制造型企业，未来可以通过精细化渠道管理，打造全渠道运营能力，拓宽销售途径，提高核心品类市场占有率。同时，不断发挥研发创新优势，扩充品类数量，给消费者提供更加丰富的

	<p>休闲零食体验。从销售渠道变化趋势来看，市场机会大于风险，当下甘源需要用心打磨产品，坚持品质为主导，严格把控质量标准，提高降本能力，培养产品和供应链快速适应市场变化的水平，从而提高公司的市场竞争力。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月26日