

## 盐津铺子股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

证券代码：002847

证券简称：盐津铺子

编号：2024-009

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访                              <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会                          <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 其他（湖南辖区 2024 年度投资者网上集体接待日活动）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>线上参与湖南辖区 2024 年度投资者网上集体接待日活动的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 10 月 10 日（星期四）下午 14:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>“全景路演”网站（<a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a>）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书：张杨女士 证券事务代表：吴瑜女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>在本次活动中，公司就所处行业状况、发展战略、经营业绩等情况与投资者进行互动交流，主要问题及答复如下：</p> <p><b>Q：公司 2024 年下半年的发展规划重点是什么？</b></p> <p>A：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注和关心！目前中国休闲食品消费的市场存量非常大，发展潜力也巨大。中式零食品类众多，目前休闲食品龙头企业大部分仅聚焦 1-3 个品类，行业集聚度较低。通过对休闲食品行业分析和洞察，公司认为一定要坚定不移的做好多品类战略，才能够取得持续的高质量发展。目前公司聚焦 7 大核心品类，包括辣卤零食、深海零食、休闲烘焙、薯类零食、蒟蒻果冻布丁、薯片和蛋类零食等。公司力争在未来几年时间，把现有 7 个品类做到行业数一数二，同时积极探索、打造新的增长品类（第 8、</p>

第9等)。公司各个渠道将围绕7大核心单品共同实现收入利润增长。1、电商：公司电商致力于走品牌制造企业的电商发展道路，核心竞争力一方面是依托于公司强大的供应链和产品力（品质、性价比等），另一方面是近3年持续沉淀下来的电商组织能力和运营能力。未来，电商渠道将持续聚焦公司核心品类，力争在社交电商、货架电商等多个平台取得品类数一数二，取得增量业绩，协同线下形成品牌传播声量。2、零食量贩连锁门店因高效、贴近消费者和下沉的选址策略符合休闲零食“冲动消费”的特性，切实创造了消费需求，也是近两年休闲零食渠道变革的代表。公司产品多品类、散装为主、极致性价比的特性天然适合零食量贩渠道，公司将围绕头部零食量贩渠道商，强化渠道渗透，以产业合力共同发挥红利。3、公司其他线下渠道包括传统散装、流通定量将以全国化为目标突破重点区域，以渠道渗透、打造标杆市场等策略为抓手做好业绩增长。谢谢！

**Q：公司在2024年下半年新品推出计划？**

A：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注和关心！公司持续聚焦七大核心品类：辣卤零食、深海零食、休闲烘焙、蛋类零食、薯类零食、蒟蒻果冻布丁以及果干坚果，全力打磨供应链，精进升级产品力。产品全规格发展：除优势散装外，全力发展定量装、小商品以及量贩装产品，满足消费者各种场景的零食需求。今年上半年大魔王和蛋皇新品持续推进中，比如麻酱味脆爆肚等，推出效果好。目前公司还有多个产品储备上市中。谢谢！

**Q：公司在2024年下半年的渠道拓展策略？**

A：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注和关心！公司将持续创新经营体系，根据不同渠道的特性精细化运营，全面激活每一个渠道的销售潜力。一是发力零食量贩。积极

响应“鸣鸣很忙”等头部零食量贩企业模式创新要求，满足“零食有鸣”“爱零食”“零食优选”等零食量贩企业的经营需要，深化合作力度，提升规模和市场占有率。二是强化多品类电商优势，加快线上发展步伐。以货架电商为基本盘，充分发挥多品类品牌优势，探索电商运营新路径、新方法，加速社交电商，保持线上销售快速增长。三是定量装聚焦核心品类，渠道下沉拓售点。鹌鹑蛋、辣卤魔芋、蒟蒻果冻、薯片、肉枣肉肠等定量装优质产品，深度触达消费者，完善区域客户配置，优化专项陈列，持续增加定量装售点。四是散装渠道持续深耕，布建新的根据地市场。坚持渠道下沉，持续耕耘三、四线以下城市销售渠道，加速拓展散装零食终端，力争用三年时间，把四川、山东、河南、江苏、浙江等省市，打造成新的根据地市场。谢谢！

**Q: 1、公司在零食量贩渠道的销售占比？与零食很忙、赵一鸣零食等有哪些合作？是否考虑自建零食量贩门店？2、管理层对与今年的业绩情况的预估？如何应对净利增速和毛利率的下滑？**

**A:** 尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注和关心！1、2024年上半年，公司经销模式（含新零售渠道和其他渠道）收入达到17.70亿元，收入占比为72%。公司根据消费者消费习惯的变化，跟随零食销售渠道的变化趋势，打造了全渠道、线上线下相结合的营销网络。目前，公司的线下渠道已覆盖包含沃尔玛、大润发、山姆会员店、盒马系统等国内、国际大型连锁商超，逐步覆盖全国的经销商网络；公司产品在“零食很忙”“赵一鸣”“零食有鸣”等为代表的高效零食量贩渠道和社区团购等O2O渠道热卖。2、公司将坚持战略定力，以“渠道为王、产品领先、体系护航”为战略主轴，持续强化渠道渗透。公司历年来，始终保持利润率向上趋势，未来

将通过往上游多走一步、精益制造，对核心原辅材料的把控，对全链路的拉通，提高品牌力等措施继续延续此趋势。请关注后续公司的定期报告及其他信息披露。谢谢！

**Q：公司在 2024 年下半年的产品研发方向？**

A：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注和关心！公司持续聚焦打磨产品力，强化核心品项的储备和开发，以消费者驱动为导向，精益求精打造产品力，强化清洁标签、健康导向等基础研究。谢谢！

**Q：公司在 2024 年下半年有哪些供应链提升计划？**

A：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注和关心！公司将以休闲食品智造为核心，向上游产业延伸，引导农产品向专业化、标准化、绿色生产和规模化种植养殖发展，深度融合下游新兴渠道，为消费者提供营养、健康、安全的新中式零食。一是继续向第一产线延伸，延伸产业链。新疆盐津公司投资 1 亿元，启动 5 万吨马铃薯全粉智能化生产加工项目一期工程，年内将建成年产 1 万吨马铃薯（雪花）全粉生产加工基地，为公司核心品类薯片提供优质的大西洋马铃薯全粉原料；江西修水加快蛋皇纪二期 300 万羽鹌养殖基地建设，年内全面投入生产。二是升级电商物流中心：通过引进全数字化管理模式，打通线下仓储物流中心，满足电商业务高速增长的需要；三是发挥供应链体系功能：优化采购成本、持续推进技改，改善生产工艺，提升劳动效率和优良品率，努力降低生产成本；全面应用 WMS 系统和 TMS 系统，提升仓储和物流效率。公司将对标行业标杆，深化建设和管理，打磨供应链韧性，构筑企业发展核心壁垒。谢谢！

**Q：公司为何要提前结束回购计划？**

A：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注和关心！公

	<p>司回购股份的时间、回购的股份数量、回购的股份价格及集中竞价交易的委托时段符合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第9号—回购股份》的相关规定。本次回购股份资金来源为公司自有资金，回购价格未超过回购方案中拟定的相关价格。本次回购符合相关法律法规的规定，符合既定的回购股份方案。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及未公开披露的重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>