

证券代码：603170

证券简称：宝立食品

## 上海宝立食品科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-01

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称 (按首字母排序)	财通证券、长江证券、东吴证券、广发证券、国海证券、国联证券、国泰君安证券、国投证券、海通国际、华安证券、华创证券、华福证券、华金证券、华泰证券、开源证券、民生证券、南方基金、南京证券、诺德基金、瑞银证券、申万证券、太平洋证券、天风证券、西部证券、信达证券、兴业证券、招商基金、招商证券、中金公司、中泰证券、中信建投证券、中信证券等 89 位机构投资者
时间	2024 年 4 月 26 日 15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员 姓名	董事、财务总监：任铭 副总经理、董事会秘书：李潇涵 证券事务代表：周雯雯
投资者关系活动主 要内容介绍	一、开场致辞 二、交流问答环节 1、请介绍下主要客户业务取得较好增长的原因？未来与百胜的进一步合作如何展望？ 回复：公司服务下游主要客户多年，保持着良好的合作关系。从

收入增长来看，主要有几个驱动的因素。第一是客户自身的业绩增长，公司作为核心供应商的订单自然增长和市占率的提升；第二是产品端的贡献，公司向大客户持续推新的能力促进新品收入增长；第三是服务体验，公司定位为综合食品解决方案服务商，服务 B 端客户理念聚焦于以研发和市场为导向。公司通过全方位的产品供应和贴身服务，提升客户的服务体验感，实现更具有黏性的客户关系，嫁接给客户更多产品与服务的选择，最终体现在销售端收入的增长。

在业务合作的基础上，公司在 2023 年与百胜在子公司浙江宝立层面进行了股权合作，对双方团队而言会有更好的互动机会和良性的发展空间。公司会持续为大客户提供优质的服务，进一步加深合作信任关系。

**2、公司烘焙业务在 2023 年下半年起步，请公司展望未来多久可以实现盈亏平衡？未来的净利率区间大概能在什么水平？**

回复：公司烘焙业务于下半年启动，就整个 2023 年报告期来看，虽未对利润产生提升作用，但考虑到订单积累和产能爬升均需要一定的周期，因此公司烘焙业务的发展进度仍在预期范围内，也希望市场可以多给予公司烘焙业务一定的耐心。至于烘焙业务的未来净利率区间，现阶段难以定论，和细分产品结构有关，也需要时间去验证和综合评估。

发展烘焙业务板块对公司提供更加综合的食品风味解决方案具有战略性意义，公司将通过开发匹配客户订单和拓展销售渠道逐步填充工厂产能。基于长期发展视角，烘焙业务在客户涉及业态中具有广泛的需求，烘焙业务的战略性布局将会为公司提升综合性的服务水平打下更坚实的基础。

**3、近年来下游客户对上游供应商压价形势显现，请问对公司中长期的毛利率会有怎样的影响，公司如何应对？**

回复：站在客户角度来看，下游客户对上游供应商传递成本压力

是其提高供应链管理水平的有效途径。

公司在长期服务大 B 客户的过程中已适应价格传导机制，并未因上游的成本压力而造成公司毛利水平的大幅波动，主要是因为公司也重视自身供应链效益的提升，通过集采、锁价等方式优化上游原材料成本；另外重要的一点是公司重视研发和新品推出，2023 年的对外销售中，近三年研发的新品数量占公司产品数量接近 60%，新产品的推出可以一定程度上抵减上述价格传导。公司也将持续增强自身的核心竞争力，在变化的市场中及时调整策略，适应市场变化。

**4、空刻去年增长出现瓶颈，请问公司对空刻业务如何规划？**

回复：目前团队内部已经在包括人员、业务、产品、管理等诸多方面积极整合资源，及时进行调整优化。公司今年对空刻业务的重点工作目标是推动收入正向增长，通过优化组织结构、精细投入产出分析和配合购物节上新等方式来有效提升管理水平，促进收入增长。

**5、请问公司去年开展的烘焙业务和公司原产品之间有什么关系，是和饮品甜点配料业务打包销售吗？是否建立了一个独立的销售团队？**

回复：发展烘焙业务是公司追求成为以研发为导向的全方位综合食品解决方案供应商的重要环节，公司在销售团队方面没有做特别的区分。现阶段公司在既有的 B 端客户的基础上去推广涵盖烘焙产品的综合性解决方案，因此烘焙产品和公司固有的复合调味料、饮品甜点配料和轻烹解决方案等产品可以实现有效的结合。公司也在积极开发有烘焙产品场景需求的新客户市场，例如连锁咖啡、连锁商超和会员制超市等，目前已经取得一些订单。

**6、从公司 2023 年四季度和 2024 年一季度的报表数据可以看出百胜入股公司子公司对归母净利润已经产生了一定影响。请问公司和百胜有没有探讨过发展到什么时点可以实现合作带来收益超越权益**

**的稀释？**

回复：公司和百胜的这次股权合作，可以充分发挥各自在食品行业和餐饮行业的优势和特色，共同探索中央厨房业务和餐饮供应链业务的发展空间，推动行业的规范化和标准化进程。

从长期来看，未来随着双方合作的深入推进，工厂的业务体量和盈利水平存在继续成长的空间，相比较于短期的少数股东权益影响因素，合资本身给公司带来发展新机遇的战略意义更为重要。

**7、如何看待目前来看整个外部环境对餐饮行业后续的影响？在外部环境相对有压力的情况下，如何看待业务的发展方向，包括产品结构和客户开拓。**

回复：大众消费品需求弹性受经济影响程度相对较小，中国庞大的人口基数提供了固有的存量市场。无论是在前些年消费赛道火爆的背景下还是近年来消费热度下降的局面下，餐饮行业的连锁化率和标准化率一直在提升的过程中，整个餐饮业态是往数字化和集约化方向发展。

面对餐饮行业客户的发展策略，首先是牢牢把握头部客户，不断提高订单的渗透率；然后是重点开拓新兴的潜力客户，在潜力客户起步阶段就伴随其成长，形成良好的客户黏性关系。公司现有服务的大型客户中就不乏有从较小规模时就持续服务至今的案例。

在产品方面，我们一直拥抱变化，接受变化，及时调整，灵活机动。公司一直坚持以市场为导向，以研发为导向，以创新为导向，为市场提供更丰富、更多维的产品矩阵。

**8、公司 2023 年毛利率水平略有下降的原因是什么？**

回复：主要受公司产品结构变动影响，公司 B 端收入成为全年业绩增长的动力，但 B 端产品收入毛利率低于 C 端产品，因此 B 端收入占比提升会拉低整体毛利率水平。另外公司烘焙业务虽在报告期内贡献了一定收入，但整体产能还未得到充分利用，因此烘焙业务

	<p>毛利率也拉低了公司整体毛利率水平。此外，公司报告期内计入其他业务收入中的贸易类收入增加，该部分收入对应毛利率也低于主业毛利率，贸易收入增加对毛利率也稍有影响。剔除以上影响因素，公司 B 端毛利率较去年同期基本保持在稳定水平。</p> <p><b>9、公司山东宝莘工厂什么时候可以投产？届时将主要服务 B 端市场还是 C 端市场？</b></p> <p>回复：山东宝莘工厂目前使用募资资金建设中，预计 2024 年底完成建设，2025 年实现投产。公司在产能规划和产线设计上预留了机动空间，在 B 端和 C 端市场上均有分布，届时将视市场需求情况和销售推新计划动态调整，继续发挥公司柔性生产和快速响应的优势。</p> <p><b>10、请问公司为什么选择在广西新设一个宝硕去做香辛料业务的上游扩展？能否分享一下生产基地后续的体量或产能规划？</b></p> <p>回复：广西玉林市是国内最大的香辛料集散地。公司背靠集散地的优势去做供应链的布局，可以保证自身供应链的安全性和稳定性，严守食品安全关卡。并借此契机向上游市场拓展，对各个香料的特性、组合做更深入的研究和探索，也是公司未来业务布局的重要举措。在开展香辛料业务的同时，公司也会利用当地的一些特色的农产品资源，比如广西的果蔬等，做精做大一些具备优势的品类，提升公司在市场竞争中的话语权。</p> <p>鉴于工厂目前还在建设中，待业务开展后再与市场分享相关资讯。</p> <p><b>三、结束致辞</b></p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>