

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：2025-01

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒电话会议 ☐其他_____
参与单位名称 (按首字母排序)	安磐资本、北京中睿元同投资管理有限公司、博时基金、财通证券、德邦证券、东方财富证券、东吴证券、富国基金、广发证券、国华兴益资管、国金证券、国联民生证券、国泰海通证券、国泰基金、合煦智远基金、恒安标准人寿、华安基金、华创证券、华福证券、华泰证券、汇安基金、汇添富基金等 93 位机构投资者
时间	2025 年 4 月 28 日下午 15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员 姓名	副总经理、董事会秘书：李潇涵 财务总监：任铭
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、请介绍空刻目前面临的竞争格局。 回复：空刻目前在速食意面的细分领域依然保持着领先的地位，市场竞争的马太效应持续显现。据欧睿国际统计数据，空刻意面连续 4 年（2021 年-2024 年）全国意面零售额第一。2024 年，空刻取得双

	十一全周期天猫平台连续 3 年粮油米面/速食类目行业 TOP1，天猫、抖音、京东三大平台上实现连续 5 年意大利面类目 TOP1 的线上销售业绩，品牌力和影响力持续提升。 2、公司向来以研发创新为驱动，请问 2025 年公司 B 端市场的推新节奏相对于 2024 年是否会有变化？公司对下游市场的需求是否有信心？ 回复：推新是较为有效的成长驱动手段，同时市场对新品的需求保持旺盛，推陈出新也是刺激消费的有效手段。2024 年，公司 B 端全年共销售近 2,600 种产品，其中近三年开发的产品数量占比接近 60%，公司今年将继续保持推新的节奏和方针，满足市场对新品的需求热度。 下游市场以餐饮企业客户为例，连锁化率带动标准化率提升，进而带来标品化整体解决方案需求的提升。公司提供产品为具有性价比的大众消费品，需求弹性较小，短期内市场竞争的加剧并不会动摇公司业绩成长的长期发展信心。 3、空刻在 2024 年推出了烤肠、浓汤、冲泡意面等诸多新品，并且不断丰富售卖渠道，请问渠道占比分布比例如何？另外线上平台诸如抖音等红利逐步消退，公司如何保持线上的增长？ 回复：为了给消费者提供更丰富的产品搭配选择，空刻持续推陈出新、拓展销售渠道，从线下售卖情况数据来看，在 2025 年一季度线下渠道收入占比已经超过了 20%，且新品的市场反应情况良好，目前已经形成了一定的销售规模。 空刻目前线上销售渠道稳固了收入的基本盘，同时通过线上引流+线下增效的良性互补形式加强客群联动和品牌渗透。除抖音等线上高增速的平台外，公司也同步发力其他线上平台，多平台协同发展以提升费投效率。近期，公司策略仍以品牌建设为主，将继续保持一定比例的线上投放预算，通过更精准和更聚焦的投放，提升投放的效
--	---

	益，促进线上渠道的继续成长。 4、公司在连锁商超等新渠道上有所布局，请问现在的进展情况如何，对以山姆为代表的新渠道客户是否做好了产品的储备？ 回复：公司在巩固餐饮供应链优势的同时，正积极开拓会员制卖场和大型连锁商超等新渠道，向食品供应链解决方案服务商的定位进行战略转型。目前公司与新渠道客户的业务正有序推进中，产品会以轻烹解决方案类为主。公司将利用自身的研发创新优势，深入洞察市场需求，为新渠道客户开发新产品，积极推动产品落地，具体的产品请后续关注市场动态。 5、公司计划未来的业务结构是大单品模式还是集中客户数量？ 回复：还是需要根据下游需求不断调整策略。目前在市场创新需求的驱动下，客户推新需求较旺盛，订单零散化趋势明显。对此，公司的柔性生产能力、研发创新实力以及及时响应能力可以较好地发挥自身优势，以应对市场需求。同时，公司 C 端品牌仍在通过不断推出产品接受市场验证，从而期待持续发掘大单品以提升规模效应。因此，公司 BC 端业务优势互补，相辅相成，较好地丰富公司的业务广度和供应能力。 6、对烘焙业务的未来展望。 回复：公司做烘焙业务的初心是为了增加产品维度，满足客户的多样性需求，不仅期望烘焙业务能够提升公司盈利能力，同时也希冀通过烘焙业务嫁接更多的客户需求场景，增强客户粘性，目前烘焙业务的大逻辑没有发生改变。但因为烘焙业务是新业务，前期公司没有基础，现仍在建立信任的阶段，从数据结果上看，是处在减亏的过程中的。公司也在积累经验，力争早日使烘焙业务具备自身造血能力。 三、结束致辞
--	---

附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 30 日