

证券代码：002216

证券简称：三全食品

三全食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	三全食品 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026 年 5 月 14 日 15:00-16:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长：陈南 财务总监：韦华 独立董事：任彦君 董事会秘书：刘铮铮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、1、针对运价、原料等成本上涨，二季度是否会产品提价的针对性的措施？2、二季度已经过半，当前业绩较往年如何？</p> <p>答：问题 1：针对运价及原材料成本的波动，公司将通过与重点供应商建立长期战略合作关系，运用科学化、数据化的预测模型以及主动对冲工具，适时调整费用投放策略等方式尽可能平抑成本波动带来的影响。</p> <p>问题 2：二季度公司将继续保持良好发展态势，持续深化全渠道定制化战略布局，提升产品定制化服务的深度及响应效率，同时即时零售业务精细化运营，拓展品类，与各大平台建立更深度的合作关系；优化经销商结构，提升客户合作粘性及满意度；深入洞察消费需求，在多元化、个性化趋势下加强产品创新，开发更多适应不同消费需求的产品，不断增强市场竞争力，为广大投资人创造价值。具体数据请您关注公司未来发布的定期报告。</p> <p>二、陈董好，两个问题：1. 您访谈中展望，公司 B 端占比会在未来 5 年超过 50%，而截止 2025 年公司 B 端营收 13 亿 C 端 52 亿，在 C 端保守情况下，我可否理解为至 2030 年后公司 B 端业务增量有 40 亿？某种意义上可以说再创一个三全，那这部分增量营收来自哪些方面？2. 公司过去长期以 C 端为主，若 B 端成为主导，公司从哪些方面去适应甚至引领业务结构的变化，战略上有哪些动作，以及关键的营销上怎么去打？谢谢！</p> <p>答：问题 1：公司 B 端业务体量的增长来源于两个方面：①从行业来看，</p>

	<p>中国餐饮行业是接近 6 万亿的市场，但目前中国餐饮行业连锁化率只有 25%左右，美国等发达市场是 60%左右。随着餐饮行业对于安全性、标准化、高效率的要求逐步提升，连锁化是必经之路，也就意味着对于冷冻预制食品和预调理食材的需求还有巨大的增长空间；②从公司本身来看，目前 TOB 业务的产品丰富度以及渠道渗透度都还有很大的潜力，公司未来将不断深挖渠道潜力，提升渠道运营效率，同时通过产品部门为 B 端客户提供更丰富的产品组合，利用公司强大的供应链能力持续提升产品质价比，实现 TOB 业务的持续高速增长。问题 2：公司未来会继续以全渠道布局、BC 双轮驱动作为渠道战略。对比 TOC 业务，TOB 业务将更重视应对餐饮行业不同应用场景的专业化产品开发以及一揽子解决方案的提供，同时还将持续提升对于专业客户的服务水平，提升内部各相关部门之间的协同效率，保证对于客户需求的及时响应及高效高质量实现。感谢您对公司的关注！</p> <p>三、韦总您好，公司 B 端业务毛利率低费用投入也低的特点，那在定制化趋势与大 B 业务增长情况下，那净利润增长理应比营收增速会更多一些，能否请您解释一下为什么公司希望 2026 年净利润增速与营收增速持平？</p> <p>答：您好，在保持整体经营策略的框架下，公司会适时调整对市场的投入力度，以应对市场竞争环境的变化，以保持公司产品的市场份额和品牌影响力。另外供应端原料价格波动也会影响公司业绩。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 14 日