

证券代码：002991

证券简称：甘源食品

甘源食品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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
参与单位名称	投资者网上提问
时间	2026年5月15日（星期五） 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://rs.p5w.net/ ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
公司接待人员姓名	董事会秘书 张婷女士 财务总监、董事 涂文莉女士 独立董事 张锦胜先生
形式	网络线上
投资者关系活动主要内容介绍	<p>提问与回答环节</p> <p>问：请问老三样以外的新品类的规划？品牌建设方面有做什么措施？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！感谢您的密切关注。自上市以来，公司已从单一豆类炒货企业，发展为覆盖豆类、风味坚果、膨化烘焙等多品类的休闲食品制造企业，产品矩阵持续丰富。目前，公司正通过优化终端陈列、加强渠道协同等方式，努力提升新品在各类终端的能见度。关于品牌建设，公司已通过明星代言、文旅营销、体育赛事、社交媒体联名活动等多种方式，系统性地推进品牌年轻化与全国化传播。公司管理层对未来发展充满信心，将坚定不移地聚焦主业、深耕细作，持续提升经营质量与治理效能，努力以良好的业绩回报投资者。</p> <p>感谢您的关注。</p> <p>问：甘源食品的经营护城河是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司的经典豆类产品因其深厚的消费基础和稳定的</p>

需求，在线下终端始终保持较高的铺货率和可见度，这是公司基本盘稳固的体现。经过多年发展，公司实现了从细分品类龙头向多元化休闲食品品牌的战略跨越，其核心竞争力在工艺技术、供应链、品牌和渠道维度上都得到了实质性提升和拓宽。产品方面，公司成功构建了以豆类与风味坚果为核心、膨化及烘焙为补充的多元矩阵，凭借百余项专利及持续风味创新，产品力显著提升。渠道上，公司深化全渠道布局，覆盖国内大型商超、高端会员店、零食量贩店以及海外市场。财务健康度方面，公司现金流稳健，毛利率保持行业较好水平，展现出良好的成本管控与盈利弹性，为未来持续增长奠定了坚实基础。感谢您的关注。

问：请问目前甘源食品是否具有投资价值？

答：尊敬的投资者，您好！公司始终致力于通过扎实的经营和稳健的业绩为股东创造长期价值。公司聚焦以下三大核心增长引擎：1.品类升级与第二曲线：公司已明确将豆类与风味坚果确立为两大核心战略品类。同时，健康系列产品顺应“清洁标签”消费趋势，有望成为新的增长极。2.全渠道深耕与海外拓展：公司正深化“全渠道+多品类”战略，在巩固传统渠道的同时，积极布局零食量贩、会员店及电商渠道。海外市场以东南亚为支点，越南市场已建立基础，印尼、马来西亚等市场正稳步推进，海外业务有望成为驱动未来增长的重要渠道。3.数字化与绿色制造：通过智能化能效管控、低碳化工厂建设推动降本增效，为长期可持续发展奠定基础。公司管理层对未来发展充满信心，将坚定不移地聚焦主业、深耕细作，努力以良好的业绩回报投资者。感谢您的关注。

问：今年甘源的产品是否有提价？

答：尊敬的投资者，您好！公司主要通过产品结构升级、优化渠道布局、加强成本管控等方式来提升整体收益水平。有关价格策略，将综合原材料成本波动、市场竞争态势及消费者接受度等因素审慎决策。具体情况请以公司定期报告为准。感谢您的关注。

问：请问甘源二季度的渠道改革进展如何？为什么新品依旧看不到？

答：尊敬的投资者，您好！关于渠道改革进展，公司正持续推进“全渠道+多

品类”战略，渠道调整是一项持续性的优化工作，核心目标是构建更健康、更高效的全渠道网络。目前公司与零食很忙、赵一鸣等多家零食专营系统建立了稳定的合作关系，并持续提升合作深度。感谢您的关注。

问：中小股东 100 股甘源都买不起，为什么甘源不能通过送转股本压低股价，让老百姓都买得起甘源的股票？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议。公司持续关注股价表现以及广大投资者的反馈，在符合公司长期发展战略和全体股东利益的前提下，审慎评估公司利润分配方案并严格按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行审议和披露程序。股价受宏观经济、市场环境、行业趋势等多重因素影响，敬请您注意投资风险。具体情况请以公司在法定信息披露媒体上披露的公告为准。感谢您的关注。

问：公司为什么不积极参与魔芋产品？

答：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持“全渠道+多品类”的经营战略，并明确了以豆类与风味坚果为两大核心战略品类的发展方向。公司的品类发展思路是聚焦与深耕，在聚焦核心、做强主业的前提下，以开放的态度研究市场趋势，对相关品类进行战略性补充和创新探索，感谢您的关注。

问：Q2 能否维持一季度的高增长，原材料棕榈油成本如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司正通过持续产品创新、渠道深耕及新市场拓展等举措积极推动业务发展，具体业绩请以公司后续披露的定期报告为准。关于原材料棕榈油成本，公司密切关注原材料价格波动，会采取合理的措施管控原料成本，具体情况敬请关注公司在法定信息披露媒体刊登的定期报告。感谢您的关注。

问：为什么看不到甘源的新品广告和促销？

答：尊敬的投资者，您好！公司新品上市主要基于差异化定位采取分渠道、分区域的精准投放策略。目前新品正处于从导入到放量的培育周期，需要时间和资源投入来建立消费者认知，这正是公司渠道精细化运营的重点所在，我们正通过优化终端陈列、加强渠道协同等方式，努力提升新品在各类终端的能见度，

让消费者在更多场景看到并体验到甘源的创新产品。感谢您的关注。

问：请问公司今年一季度增长情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年第一季度营收与净利润实现稳健增长，具体数据敬请关注公司在法定信息披露媒体发布的定期报告。感谢您的关注。

问：股票被套牢了

答：尊敬的投资者，您好！股价波动受多重复杂因素影响，敬请注意投资风险。公司管理层与全体员工将继续勤勉尽责，争取不辜负每一位投资者的期望。请您理性投资，感谢您的关注。

问：请问公司关注线上渠道顾客评价？与同行业公司的差距在哪里？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视线上消费者的反馈，从产品矩阵、供应链品控及售后服务等多方面进行持续改善。公司将以行业标杆为参照，将消费者体验置于首位，切实提升线上运营的综合能力。感谢您的关注。

问：公司广告费用都投放到哪些地方？

答：尊敬的投资者，您好！公司已就费用投放情况进行了详细披露。为拓展销售渠道、加速新品市场推广，公司主要在品牌建设、新品推广及线上线下渠道开拓等方面进行投入。以上举措有利于公司提升品牌知名度、扩大消费人群覆盖，为长期发展奠定基础。公司将持续优化品牌宣传质量，提升费用投放的精准性与有效性，努力实现高质量稳健增长。感谢您的关注。

问：董高是不是为稳定股价起到带头作用，增持公司股本做到市值管理？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视市值管理工作，上市以来采取了股份回购、分红等举措持续加强投资者回报，公司 2026 年一季度营收与净利润已实现同比增长，管理层对未来发展充满信心，将坚定不移地聚焦主业、深耕细作，持续提升经营质量与治理效能，努力以良好的业绩回报投资者，不断夯实公司长期投资价值。公司全体董高始终与广大投资者站在一起，也期待与各位股东共同陪伴公司成长。感谢您的信任与宝贵建议。

问：公司二季度在红果短剧里投放广告后，对应的产品线上销量是否有出现明显增长？

答：尊敬的投资者，您好！公司在品牌建设与新品推广中，始终积极探索并采用线上线下多元化的营销模式，包括与新兴媒体平台的合作，以期更有效地触达广大消费者。公司二季度经营情况敬请关注后续公司在法定信息披露媒体发布的定期报告。感谢您的关注。

问：请问今年二季度经营情况相比去年二季度是否有好转？

答：尊敬的投资者，您好！公司二季度经营情况敬请关注后续公司在法定信息披露媒体发布的定期报告。感谢您的关注。

问：甘源为何不推出清淡口味的魔芋毛肚？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您的热心建议。公司在聚焦核心、做强主业的前提下，以开放的态度研究市场趋势，对相关品类进行战略性补充和创新探索，感谢您的关注。

问：投资贵公司三年。坚持长期投资理念。现在这股价体现了公司对股民的长期回报吗？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您长期以来的信任与陪伴，面对市场波动，我们与您同样关切。公司深刻反思过去的不足并保持持续改进。公司管理层的考核与业绩挂钩，我们正全力聚焦主业，扎实提升经营质量，努力以稳健的经营业绩和成长性来回报投资者的长期支持。感谢您的关注。

问：请问公司对股票市值怎么做的管理？

答：尊敬的投资者，您好！我们理解您对近期股价走势的关切。公司始终高度重视市值表现，第一，坚持做好主营业务，通过优化产品、拓展渠道、降本增效等根本举措，持续提升盈利能力和成长性；第二，保持与资本市场的透明、及时沟通，通过法定信息披露、业绩说明会、投资者调研等多种渠道，向市场清晰传递公司战略与经营进展；第三，在符合法律法规、公司章程及有利于公司长远发展的前提下，会审慎研究各类价值维护工具。股价短期波动受多重复杂因素影响，请投资者注意投资风险。管理层将继续勤勉尽责，致力于提升公

司长期价值，回报股东信任。感谢您的关注。

问：请问公司为何执着于现金分红而不是回购？

答：尊敬的投资者，您好！现金分红是基于公司当前现金流充裕、经营稳健的财务状况下，与全体股东共享经营成果，符合公司一贯重视股东回报的理念。回报股东的方式是多元的，公司自上市以来，在实施持续分红的同时，也完成了两轮回购。未来，我们将继续密切关注市场情况，在保障业务发展所需资金的前提下，综合评估分红、回购等多种工具，审慎制定最有利于公司长期价值及股东利益的方案。感谢您的关注。

问：请问为什么不实施回购？公司今年的成本控制做得怎么样？

答：尊敬的投资者，您好！在股东回报方式上，我们将综合评估回购等多种工具。同时，公司今年通过优化供应链、提升运营效率等多重举措持续推进精细化管理，强化成本控制，提升公司综合竞争力。具体情况敬请关注公司定期报告，感谢您的关注。

问：1.萍乡6期工程何时能完工？2.今年人民币汇率大幅升值对公司后续进口原材料节省费用能减少多少比例？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续关注汇率波动对成本的影响。相关具体影响以及生产项目建设进展情况敬请关注公司后续披露的定期报告及相关公告。感谢您的关注。

注：以上已将本次交流中类似或重复问题进行了整理和合并。

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	2026年5月18日