

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：2024-05

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"/> 其他_____	<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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称 (按首字母排序)	北京沅沛投资管理有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、渤海汇金证券资产管理有限公司、CENTERLINE INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED、财通证券、大家资产、东海证券、东吴基金、方正证券、富国基金、国泰君安证券、国信证券、国元证券、海通证券、华安基金、华创证券、华福证券、华夏基金、华夏久盈基金、华鑫证券、建信基金、交银施罗德基金、金泊投资、开源证券、平安基金、浦银安盛基金、上海彤源投资发展有限公司、申万宏源证券、中天汇富基金、太平基金、太平洋证券、天风证券、天治基金、无锡市红阳资本管理有限公司、西部利得基金、西南证券、信达资本、兴证全球基金、银河证券、永赢基金、圆信永丰基金、长城基金、长江证券、长信基金、中金公司、中欧基金、中信保诚基金、中意资产、中邮证券等 76 位机构投资者。	
时间	2024 年 10 月 30 日 15:00-16:00	
地点	线上会议	

<p>上市公司接待人员 姓名</p>	<p>董事、财务总监：任铭 副总经理、董事会秘书：李潇涵</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、开场致辞</b></p> <p><b>二、交流问答环节</b></p> <p><b>1、餐饮市场的需求疲软，但公司 B 端收入表现出了韧性，请问公司对 B 端客户后期发展有何展望？</b></p> <p>回复：公司目前 B 端业务的客户主要有两大类，一类是以西式连锁快餐为主的餐饮企业，另一类是食品工业类客户。纵观一至三季度全国餐饮市场数据，市场竞争程度在不断加剧。未来公司将继续夯实自身在餐饮供应链领域的能力和 market 地位，同时将公司往食品供应链解决方案服务商的定位进行战略转型。除餐饮渠道外，公司也在积极与商超及便利店等食品消费主要场景渠道进行紧密互动和业务接洽，通过新渠道的拓展去覆盖更广的客户和挖掘更多的市场机会。</p> <p><b>2、请问公司烘焙业务目前的情况及规划。</b></p> <p>回复：从公司目前烘焙业务的经营数据来看，收入规模和利润表现没有达到预期的理想水平。毕竟烘焙业务是公司对新业务模块的尝试，业务发展步入正轨需要一定的时间积累和经历试错纠偏。公司对新业务发展过程中遇到的问题进行了针对性的研讨和调整，在团队管理、客户拓展和产品选择上调整布局，充分利用烘焙工厂的优势，以期在第四季度及明年实现烘焙业务的环比改善。</p> <p><b>3、有关注到公司三季度的经销商数量较二季度有增加，请问现在空刻的线下布局情况怎样？</b></p> <p>回复：公司第三季度的经销商数量的环比增加主要源于空刻线下经销商的增加。经销商数量的增长也体现了空刻自组建线下渠道团队以来，在线下开拓市场的成果。目前空刻线下渠道发展势头良</p>

好，线下收入占比也较去年 10%左右份额有所成长，覆盖了主要 KA 渠道，同时也通过其他供应商渠道去覆盖更广阔的线下市场。不同于线上效果投放可以快速贡献订单，线下渠道拓展需要一定周期且存在壁垒，因此空刻线下渠道取得现有成绩也反映了我们品牌的壁垒在逐渐形成。

#### **4、空刻今年推出的冲泡意面、烤肠等新品的市场表现情况如何？**

##### **公司对新品后期如何规划？**

回复：未来公司会结合市场需求推出更多新品，在新品领域打开成长空间。今年空刻陆续推出的冲泡意面、爆汁纯肉肠、蟹黄意面以及营销推广的番茄沙司、海盐黑胡椒调味系列等新品，都获得了不错的市场反馈。其中冲泡意面将速食意面的消费场景进行了补充，同时也将空刻的产品价格带进一步拓宽；爆汁纯肉肠系冷冻产品，也体现了空刻的产品能力从常温产品进一步提升丰富到冷藏冷冻产品，公司产品的能力边界在不断突破。

#### **5、政策利好下市场的收并购热度提升，公司是否有这方面的考虑？**

回复：外延式并购是企业实现增长的重要方式，公司会根据行业情况并立足公司主业去关注合适的标的。公司在考虑收并购项目时，更为关注项目与公司主业的协同性和适配性，纵向关注产业链整合机会，寻找产业链上游布局切入点，横向关注同业产品品类的扩充。公司未来考虑进行收并购的初衷是借助资本运作做大做强公司。根据企业发展实际需求，公司会理性筛选和决策收并购项目，通过外延式并购等方式高效整合产业链资源，优化资源配置，提升公司的综合竞争力和市场地位，促进公司的持续发展。

#### **6、请问浙江宝立合资后的经营情况以及和百胜的合作进展？**

回复：目前浙江宝立的经营情况正常，业绩方面有正向成长。百胜中国目前既是公司的第一大客户，同时在浙江宝立的主体上与

	<p>公司进行了股权合作。公司目前和百胜中国的合作常态化开展，研发、供应链等项目也在有序推进中。公司和百胜双方都是基于长线合作的逻辑，未来的合作前景也值得期待。</p> <p><b>7、请介绍公司对中式餐饮业务的布局规划。</b></p> <p>回复：因公司整体产能情况趋紧，现阶段标准化程度更高的西式连锁餐饮客户产品于公司而言更具经营效率，因此在收入方面体现出西式餐饮客户的贡献率更高。公司同样重视中式餐饮业务的成长空间，也开拓了很多中式餐饮客户，且部分中式餐饮客户的成长速度也令市场欣喜；公司同时配合部分西式连锁餐饮客户研发、生产了中式口味产品，以满足其迎合本土化口味的需求。</p> <p>公司具备同时服务中、西式餐饮客户的能力和团队。在中式餐饮领域，公司已经进行了市场布局。随着国内中式餐饮行业的连锁化和标准化水平持续提高，以及公司对中餐客户群体的持续开拓，未来公司在中式餐饮市场也会有更多商机。</p> <p><b>8、请公司对明年的收入、盈利情况进行展望。</b></p> <p>回复：2024年前三季度，公司整体实现营业收入约 19.3 亿元，同比增长 9.72%；实现扣非净利润约 1.80 亿元，同比小幅下降 2.7%。整体来看，公司收入规模持续扩大，经营利润水平则基本保持稳态。在前三季度，阻碍公司盈利水平进一步增长的因素主要为新开展的烘焙业务现有进展不及预期以及公司对 C 端业务所实施的调整整合。展望来年，随着烘焙业务的经营改善以及 C 端业务成长速度的逐步恢复，加之公司在 B 端业务上持续布局和客户需求深挖，公司对明年收入和盈利情况的进一步提升和改善较为乐观。</p> <p><b>三、结束致辞</b></p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 10 月 31 日