

## 盐津铺子食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

证券代码: 002847 证券简称: 盐津铺子 编号: 2024-010

	□特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活动	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	☑其他(电话会议)
参与单位名称及 人员姓名	浙商证券、广发证券、高盛、光大证券、工银瑞信基金、广	
	发基金、长盛基金、农银汇理基金、嘉实基金等投资机构,	
	总计 237 位投资者	
时 间	2024年10月29日(星期二)上午10:00-11:00	
地 点	线上电话会议	
上市公司接待人 员姓名	董事、常务副总:杨林广	
	董事会秘书: 张杨女士	
	财务总监: 杨峰	
	Q: 公司的收入增	速亮眼,请问公司目前的大单品的推进
	情况如何?公司前三季度产品增长有何亮点可以分享?	
	A: 公司第三季原	度的收入达成 14.02 亿元,同比增长
	26.20%, 在行业内位/	居前列。品类品牌的打造为公司贡献高
	质量业绩增长。	
   投资者关系活动	公司 2023 年 10 月	月、2024年3月连续推出"大魔王""蛋
主要内容介绍	皇"两个品类品牌,确定品类品牌引领、打造大单品的战略。	
	上述产品通过产品研发、"向上游多走一步"打造差异化竞	
	争策略,24年前三季	度收入持续提升。前三季休闲魔芋实现
	5.51 亿收入,同比增长 38.97%; 蛋类零食实现 4.19 亿收入,	
	同比增长 104.43%。	
	公司通过全渠道的	的产品渗透,特别是高势能会员渠道的



突破和电商的高举高打的营销策略,持续提升"大魔王""蛋皇"Q3 的收入增长。Q3 休闲魔芋实现收入 2.41 亿元,同比增长 39.05%,在最近一个月的销售表现中,"大魔王"麻酱味产品占比休闲魔芋销量的 55%;Q3 蛋类零食实现收入 1.80亿元,同比增长 64.35%,在最近一个月的销售表现中,"蛋皂"占比蛋类零食销量为 60%。

## Q: 请介绍公司 Q3 各个渠道的业绩增速。公司对未来的 全渠道拓展有何计划?

A:公司持续推进全渠道战略,公司根据对市场的观察和多品类的特性,强化高景气度渠道,拓展新渠道:Q3渠道增速从高到低为:高势能会员店渠道>零食>定量流通>电商(35%),散装Q3同比持平,直营KA渠道仍处于同比环比收缩阶段。

公司的多品类产品结构天然与电商渠道、零食、散装等 渠道适配;且公司供应链通过精益生产、供应链选品能力、 研发能力及品质的持续稳健得以匹配高势能会员店渠道。

## Q: Q3 的净利率、毛利率、毛销差环比同比均有所下降,可否拆解原因?

A: 1、Q3 影响净利率的主因是税率影响。回顾公司的历史业绩,季度间存在税率波动的情况。2024年Q3所得税费用较去年同期增加2,425.33万元,环比Q2增加1,617.83万元。

- 2、毛利率、毛销差有所下降的原因:
- (1) 渠道占比变化导致毛利率有所下降: 直营 KA 渠道、散装收入占比收缩、零食量贩渠道收入的增长。
- (2)公司在品类品牌的构造阶段,销售费用投入略有增加。2024年Q3(剔除股份支付后)销售费用率为11.41%,同比提升0.46pct。
  - 3、公司目前的净利率水平存在一定波动,是当下品类品

2



供的文档等附件

牌树立阶段的正常经营结果。长远来看,在公司供应链端"向 上游多走一步"、精益生产、规模效应及后续品类品牌的确 立之后,公司利润率、毛利率均有提升空间。 Q: 公司近期连续成立新的子公司,可否介绍公司的并购 方向和新成立的子公司的业绩预期? 公司于近期成立津香、津诚控股子公司,产品方向分别 为炒货和肉禽类制品。预计两家子公司将于 Q4 释放少量业 绩。2024年完成整合后将为公司贡献收入利润。 Q: 蛋皇纪对公司鹌鹑蛋成本的贡献度如何? 公司目前蛋皇纪一期已满产,二期、三期正在建设中。 预计三期满产后,日产蛋量有望达到 120 吨/天。2024 年 Q3 蛋皇纪的自养鹌鹑蛋的成本约为10.0~10.5元/公斤,外采鹌鹑 蛋约为11元/公斤。自养鹌鹑蛋的成品得率相较于外采鹌鹑蛋 高 2%~5%。 关于本次活动是 否涉及应披露重 不涉及未公开披露的重大信息 大信息的说明 活动过程中所使 用的演示文稿、提 无

3