

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：2025-005

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	线上参与 2025 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 8 月 15 日（星期五） 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
公司接待人员姓名	董事长、总经理、董事 严斌生先生 董事会秘书 张婷女士 财务总监、董事 涂文莉女士 独立董事 汤正梅女士
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：甘源的市场就仅针对休闲零食吗？预计市场需求多大？目前甘源的市场占有率如何，未来发展的优势与风险点在哪里？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司是一家集休闲食品研发、生产和销售为一体的现代化休闲食品制造企业。目前休闲食品行业赛道规模大，消费者对于休闲食品的需求也日益旺盛，可为公司带来更广阔的市场提升空间和发展机会。公司自设立以来，坚持聚焦核心主营业务，以自动化自主生产为基础，以品牌化运营和全渠道销售为通路，致力于打造多样化、新风味、高品质的休闲零食品牌，具备较强的竞争优势及品牌影响力。感谢您的关注。</p> <p>问：上半年大规模营销投入后，品牌年轻化转型是否达到预期目标？如何评估</p>

代言人及一系列营销活动对实际销售的转化贡献？

答：尊敬的投资者，您好！公司今年通过明星代言、文旅营销等方式，开展了一系列品牌宣传活动，获得了年轻消费者的广泛关注，进一步提升了品牌知名度以及产品曝光度。长期来看，随着品牌势能的积累以及新品的持续曝光，有望为公司销售规模的稳步增长注入强劲动力。感谢您的关注。

问：上半年在销售费用同比增长的情况下，营收负增长的原因以及下半年业绩展望？

答：尊敬的投资者，您好！2025年上半年公司电商模式、直营及其他模式的收入规模有所增长，经销模式收入规模有所下降，整体上半年收入规模下降主要受春节错期及传统商超业务规模下降影响。2025年上半年公司加大了品牌建设、新品推广以及线上线下渠道开拓等费用投入，销售费用同比增加。其中，公司品牌建设是基于公司未来长期规划而开展的，相关投入无法短期见效；同时，新产品虽然具有较大市场潜力，但是尚处于推广初期，未形成规模，因而对上半年的销售费用增长率产生阶段性影响。公司将于下半年加快各渠道新品投放节奏，提高新品铺市率，采取积极措施逐步提升市场规模。感谢您的关注。

问：经销商同比增长，但未实现收入增长的原因？

答：尊敬的投资者，您好！近两年，公司为响应渠道和消费者需求，加速新品节奏，陆续推出了多款具有创新性的豆类、坚果和膨化产品，SKU数量增幅较大。为了聚焦核心单品，优化资源配置，公司2025年上半年主动收缩了部分低效产品，因而对上半年经销模式的收入规模造成一定影响。后续随着公司多品类战略的不断深化，匹配品牌和产品的双重升级，产品销售规模将有望进一步释放。同时公司也将持续提高经销商质量，努力提升经销模式业务规模。感谢您的关注。

问：公司主力产品下滑，是否说明传统产品生命周期已经进入饱和？

答：尊敬的投资者，您好！公司专注于产品品类的深度发展，公司经典产品多年来深受广大消费者喜爱，未来仍有较大发展空间。在豆类产品家族中，公司

陆续开发了绿蚕豆、翡翠豆、健康豆等多款新品，不断通过新品推动品类发展，触达更多消费人群；同时随着国内外渠道的深入合作，公司豆类产品将有机会覆盖更多销售网点。此外，公司在风味坚果、风味小吃品类中持续发挥创新优势，不断探寻有发展潜力的品类和产品，积极打造符合当下消费者喜爱的新产品，努力实现公司各品类规模的可持续增长。感谢您的关注。

问：海外市场布局情况如何？对海外市场最新的发展战略和目标是怎么样的？

答：尊敬的投资者，您好！公司在海外设立了专门的销售团队，目前正稳步推进海外发展，主要海外市场包括越南、印尼等。未来，海外市场计划持续强化豆类核心产品布局，同时结合其本地市场需求积极补充新品，逐步增加合作产品数量以提高海外销售规模。感谢您的关注。

问：休闲零食赛道内卷加剧，量贩零食渠道崛起，甘源是否有计划进一步布局？

答：尊敬的投资者，您好！公司近年来不断拓展新渠道，同时主动优化公司生产成本，持续提高产品质价比，通过产品叠加不断深化与各渠道的合作。公司将积极响应零食量贩渠道的产品需求，继续加大合作力度，积极推进新产品合作，以持续提升量贩零食渠道的销售规模。感谢您的关注。

问：甘源出了很多膨化的新产品，公司如何平衡产品数量多和产品聚焦的问题？

答：尊敬的投资者，您好！近两年，公司为快速响应渠道和消费者需求，加速了新品上市节奏，陆续推出多款具有创新性的豆类、坚果和膨化产品。随着产品数量的不断增加，公司今年加强了产品品类管理，以经典畅销品搭配优质创新品作为战略核心品类，在丰富品类的同时实现产品聚焦及资源配置优化。同时，公司将结合自身判断以及渠道和市场反馈，持续深挖且积极孵化有市场潜力的大单品，逐步实现产品销售规模的提升。感谢您的关注。

问：公司针对低价竞争和同类产品竞争如何应对？公司的竞争力或差异点在哪里？

	<p>答：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持做优质零食的产品理念，从优质原料、自动化生产、质量关键点控制等方面确保产品的质量安全，以建立高品质、多元化的产品矩阵。同时，差异化产品创新有助于降低同质化产品竞争的影响，公司深度挖掘产品创新，保持高品质的核心优势，借助品牌升级重塑产品价值，将有利于提高公司产品竞争力。感谢您的关注。</p> <p>问：半年度报告显示电商销售毛利率高但营收占比较低，未来公司是否有具体规划向该模式转化？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司坚持全渠道发展战略，线上渠道是公司的重要渠道之一，在线上渠道方面，公司入驻了包括天猫、京东、拼多多、抖音、快手等电商平台，同时大力开展线上直播等新渠道模式，借助线上的用户传播规模效应，不断扩大品牌的认知群体，实现对各类消费群体的深度渗透和覆盖。未来，线上线下渠道可以形成互补关系，共同推动公司业务发展。感谢您的关注。</p> <p>问：公司如何满足现在消费群体对绿色食品的追求？如果公司产品的工艺均能满足绿色追求，建议公司在产品销售，包装外观，推广进行宣传，这也能提升公司产品竞争力。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！为迎合消费者对高品质、低负担零食的追求，公司积极应用锁鲜冻干技术、低温烘烤技术等创新技术和工艺，打造健康美味的休闲零食。后续公司也将持续优化公司外观包装设计，积极宣传公司的技术优势和产品优势。感谢您的宝贵建议。</p>
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	2025年8月15日