

甘源食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☒业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称	线上参与 2026 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 8 月 27 日（星期四） 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 张锦胜先生
形式	网络线上
投资者关系 活动主要 内容介绍	提问与回答环节 问：请问哪些财务指标能够反映管理层的劳动成果？ 答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年反映管理层经营成效的核心指标包括：公司实现营业收入 10.70 亿元，同比增长 13.18%；归母净利润 8,008.09 万元，同比增长 7.34%；扣非净利润 6,784.28 万元，同比增长 6.79%；经营活动产生的现金流量净额 1.67 亿元，同比增长 49.57%；加权平均净资产收益率 4.57%，同比提升 0.31 个百分点；期间费用率同比下降 1.78 个百分点。新渠道与新产品成为重要增长引擎，股东回报效率持续改善。同时，公司以每 10 股派发现金红利 6.30 元（含税），现金分红比例达 72.07%，积极回报股东。上述指标反映了管理层在渠道拓展、品类创新及股东回报等方面的履职成效。感谢您的关注。

问：请介绍公司如何应对原料价格波动以及在成本管控方面的措施？

答：尊敬的投资者，您好！针对原材料价格波动风险，公司主要通过规模化集中采购、锁价机制及工艺优化等措施，持续降低单位制造成本，平滑原材料价格波动对成本的影响，同时通过销售规模的扩大来摊薄成本。感谢您的关注。

问：一直认为甘源的经营团队竞争力很强，我也认同将豆类零食作为甘源业务的中流砥柱，但不等于非要把管理层的能力一直封锁在豆类领域！甘源为何不尝试拓展到其他零食品种？

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，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。公司的核心品类业务未来仍具备明确的、多维度的增长空间。公司后续将紧紧围绕休闲食品主业，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：请问甘源最近两年的业绩低迷，未来公司依靠什么来翻盘？

答：尊敬的投资者，您好！公司上半年主营业务收入规模稳健增长，为进一步扩大销售规模及提升盈利能力，公司将重点围绕产品、渠道、运营效率三个维度持续发力。在产品方面，豆类产品凭借深厚的消费基础和持续的产品升级，保持良好的发展态势，公司已构建以豆类与风味坚果为核心、膨化及烘焙为补充的多元矩阵，实现从细分品类龙头向多元化休闲食品品牌的战略跨越，在工艺技术、供应链、品牌和渠道维度上的核心竞争力均得到实质性提升。在渠道方面，坚定推进全渠道深耕，线下优化传统经销体系并深化零食量贩、高端会员店合作，线上强化电商新品首发与品牌曝光功能，同时加速海外拓展。财务方面，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。公司相信，通过“产品+渠道”的双重创新与协同，加之不断提升运营效率，将有助于公司积蓄未来长期发展动

能。感谢您的关注。

问：请问公司安阳工厂情况和扩产建设的原因？

答：尊敬的投资者，您好！萍乡和安阳南北两大生产基地的协同布局，进一步强化了公司的产能保障与区域辐射能力，为市场拓展提供了可靠的供应链支撑。“年产 3.6 万吨休闲食品河南生产线建设项目”部分产线已投入生产，报告期内该项目实际效益受安阳子公司收入规模下降、产能利用率较低、固定成本分摊较高等因素影响。公司扩产决策并非基于短期周期波动，而是公司中长期战略的延续。受宏观经济、行业周期、市场竞争及产能爬坡进度等多重因素影响，募投项目实际效益可能存在不确定性，敬请注意投资风险。公司将持续聚焦主业提质增效，以稳健经营回报投资者。感谢您的关注。

问：请问现在影响甘源业绩的因素有哪些？公司又有何应对措施？

答：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，对公司业绩产生影响的主要因素包括：一是成本端原材料价格上升推高营业成本；二是渠道端为应对市场竞争阶段性加大促销力度，销售均价有所下降；三是渠道结构变化对毛利率形成一定影响，导致净利润增速低于营收增速。公司采取多项应对措施明确：供应链端，通过规模化集中采购、锁价机制及工艺优化降低单位制造成本；产品端持续优化产品矩阵，提升高毛利产品收入占比；费用端动态评估各渠道投放效果，优化费用节奏与资源配置。同时，公司将继续发挥新渠道及新产品增长动能，持续推进全渠道与多品类战略，努力改善盈利水平。感谢您的关注。

问：请问半年度分红的股权登记日安排在哪天？请尽快实施分红！

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2026 年 8 月 21 日召开第五届董事会第七次会议，审议通过了《关于〈2026 年半年度利润分配预案〉的议案》，公司将严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律法规的规定推进权益分派工作，并将在本次董事会审议通过方案后两个月内完成现金分红，具体分红时间敬请关注后续公司在法定信息披露媒体刊登的

相关公告，感谢您的关注。

问：请问公司销售费用投入大、但是产出小的原因？

答：尊敬的投资者，您好！2026年上半年公司销售费用率同比下降0.97个百分点，销售费用增速较去年同期有所放缓，主要得益于前期战略性投入逐步转化为收入增长，以及渠道效率提升与产品结构优化带来的协同效应。从投入方向来看，公司销售费用主要集中于产品促销及推广与渠道团队建设两大领域，旨在把握国内新兴渠道与海外市场的发展机遇，稳固传统渠道份额，同时加快培育第二增长曲线产品。展望后续，随着前期投入效果的持续释放和渠道效率的进一步提升，公司产品结构有望持续优化，渠道发展更趋均衡健康。在费用管理方面，公司将强化精细化管理，重点跟踪各渠道的投入产出效率，动态评估投放效果，努力提升营销资源的使用效率。感谢您的关注。

问：请问公司二季度利润下降的原因？

答：尊敬的投资者，您好！二季度净利润增速低于营收增速，主要系毛利率同比下降所致，主要因素包括原材料成本上升、渠道端销售均价下降以及渠道结构变化，同时二季度为休闲食品传统淡季，营收增速较低，对固定成本的摊薄效应较小。虽然二季度销售费用率同比均有所优化，但未能完全对冲毛利率下行对净利率的影响。公司正通过规模化采购锁价、工艺优化降本、产品矩阵升级及费用精细化管控等措施，逐步改善盈利能力。感谢您的关注。

问：请问第六期生产建设项目何时可以投产？

答：尊敬的投资者，您好！根据公司在定期报告中的披露，该项目预计达到预定可使用状态日期为2028年8月。项目位于江西萍乡，旨在进一步丰富休闲食品产品线，满足多元化消费需求。后续该项目将动态优化建设节奏与资金投入。募投项目的详细进展，敬请关注公司定期报告及相关临时公告，感谢您的关注。

	问：原材料价格上涨后，公司产品有没有涨价计划？ 答：尊敬的投资者，您好！针对部分原材料价格上涨，公司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。考虑到休闲食品行业竞争激烈，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提升整体收益水平。具体措施包括：供应链端通过规模化集中采购、锁价机制平滑原材料价格波动，并持续推进工艺优化以降低单位制造成本；产品端持续优化产品矩阵，提升高毛利产品收入占比。上述举措有助于公司逐步实现毛利率的稳定与改善。具体经营情况请以公司后续披露的定期报告为准，敬请注意投资风险。感谢您的关注。 注：为了便于投资者阅读和理解，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
风险提示	以上公司回复内容均围绕定期报告和公司经营情况展开，不构成公司盈利预测或业绩承诺，敬请注意投资风险。
日期	2026 年 8 月 28 日