

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：2022-008

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（江西辖区上市公司 2022 年投资者集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	线上投资者交流
时间	2022 年 5 月 27 日
地点	公司通过全景网（ http://rs.p5w.net ）网上互动平台和投资者远程交流
公司接待人员姓名	董事长 严斌生；财务总监 涂文莉；董事会秘书 严海雁
形式	网络线上
投资者关系活动主要内容介绍	投资者问答情况 问：现在物价上涨明显，公司是否也考虑提价？ 答：您好，公司已于 2021 年二季度对产品进行提价，全年综合来看，提价已能覆盖成本上涨的不利影响，未来会综合成本上涨幅度及市场情况考虑相应决策。 问：公司有何措施应对食品安全控制风险？ 答：您好，公司一直坚持以产品安全为第一要务，针对产品安全采取以下措施：1. 优选供应商，我们在供应商选择上，挑出行业内优质供应商，结合实地考察其原料入厂、生产过程管控、成品出厂等一系列环节，进行评判，对符合要求的供应商纳入我司合格供应商名录内。2. 设定原料验收标准，对我司入厂的原料，我们均制定了原料验收标准，标准中对原料的感官指标、理

化指标、卫生指标进行规定，原料验收人员每批次按规定检测感官指标、黄曲霉毒素、二氧化硫残留量等指标，保证食品安全；同时我们会要求供应商一年提供一次外检报告，我司也会不定期抽查原料送第三方检测，多方检测确保原料安全可控。3. 给坚果原料锁鲜，我司设定有冷库环境，所有的坚果原料均存放在冷库中，保证原料的口感新鲜、产品质量稳定。感谢您的关注。

问：公司如何应对原材料价格的上涨？

答：您好，为应对原材料价格的上涨，公司主要采取的措施有：针对棕榈油这类大宗原料，相对来说价格受国际影响较大，公司已将稻米油作为替代方案；二是其它进口原材料产地分布较广，一般会储备有两个或多个供应商；三是增加原料储备战略，锁定了部分原料价格，有些原材料生产成本可以有效地控制。

问：公司对未来有何规划？

答：您好，公司专注于休闲零食的研发、生产与销售。目前公司在休闲零食赛道上涉及到的产品品类正逐步扩大。公司围绕延伸渠道思路，对产品及销售组织架构进行改革，依据产品端适合的客户群分别招商。围绕散装柜的业务，通过将薯片、米酥、米饼等新品牌结合青豌豆、瓜子仁、蚕豆等经典老品重新优化组合的方式下沉空白市场；口味性坚果中相对高端的品类，优选类似会员制商超的头部渠道；设计差异化定量装、组合装等包装匹配各个渠道，加强零食店、便利店、社区店等渠道的布局，带动公司更广阔的成长空间。

问：请介绍一下公司的营销策略。公司如何应对消费者近几年消费方式的转变？

答：您好，公司今年营销重点是新品的推广和老三样的渠道下沉，新品主要包括口味性坚果和膨化烘焙产品，聚焦一些重点区域或重点单品做费用投放以实现投入产出比。从渠道上，公司继续加强线上推广，与各大电商及新媒

体平台展开种草、与头部网红合作，加大品牌曝光。通过线上线下多维度营销，加深消费者对公司品牌形象与认可从而带动公司产品实现营销目的。

问：请说明一下公司利润下降的原因。

答：您好，公司 2021 年净利润下降主要原因是上半年投放梯媒广告、21 年新品进场费用增加以及原料采购成本上升所致。

问：请介绍一下公司的员工持股计划，是否因公司经营遇阻才实行此项计划？

答：您好，公司员工持股计划目的在于建立和完善员工、股东的利益共享机制，改善公司治理水平，提高职工的凝聚力和公司竞争力，调动员工的积极性和创造性，促进公司长期、持续、健康发展。公司用长远的眼光看问题，稳定的核心团队有利于公司的长期发展。

问：疫情对公司有多大影响？

答：您好，公司生产基地地址位于江西萍乡及河南安阳，目前受影响较小，企业生产经营正常。但一季度由于疫情管控的原因，部分地区物流交付受到影响，产品交付期限有所推迟。二季度部分地区开始恢复正常物流运输，同时公司也在积极协调采取应对措施，物流货运的效率开始逐步恢复。

问：公司的主要竞争对手是哪些？公司有何优势？

答：您好，目前公司的产品集中在炒货类、烘焙类和膨化类休闲零食。青豌豆、瓜子仁和坚果的原材料多数采购在海外优质原料基地，生产自动化水平高，产品质量控制严格。多年畅销的青豌豆、瓜子仁、蚕豆在产品的口味、质量方面优于市场同类产品。产品创新研发能力强，公司去年开始率先推出了芥末味夏威夷果、芝麻碧根果、椰香琥珀核桃仁等新式口味性坚果产品。目前休闲零食市场前景广阔，公司将一如既往坚持好原料做好产品，深挖产品特性创新研发，不断提高产品销售量和品牌力。

问：公司的产品应该属于可选消费吧，在整体经济下滑的情况下，公司有何措施应对？

答：您好，公司的产品包括香辣味青豌豆、酱汁牛肉味蚕豆、蟹黄味瓜子仁、藤椒泡菜味花生、芥香仙贝、金香肉松黑米酥等新式口味炒货膨化产品，还有芥末味夏威夷果、椰香炭烧腰果、琥珀核桃仁、菊香松子仁等口味性坚果产品，适用于多个消费场景。现阶段因商超人流减少其占比略微下滑；但同时消费场景转移的情况下，线上及新兴渠道增速相对较快，带来了销量比例的上升。对此公司采取以市场细化搭建更为专业的服务，合理调整销售队伍，积极拥抱新兴渠道，丰富产品结构，挖掘开发其它适应各个渠道的不同规格，以形成未来的正向增长。

问：公司是否存在现金流问题？

答：您好，公司主要的销售模式为经销模式（占比 80%以上），且采取先款后货的销售方式，近三年经营活动净现金流均为正，投资活动方面，公司秉承科学、审慎的决策原则，不存在现金流问题。

问：公司是否考虑拓展业务范围？

答：您好，公司自成立起持续专注于休闲零食的研发、生产与销售。今年拓展了金沙咸蛋黄味烧米饼、酱香牛肉味烧米饼、甘酸番茄味薯片、藤椒泡菜味花生、芥末味夏威夷果、菊香松子仁等多种产品。后期在休闲零食赛道上涉及到的产品品类将逐步扩大。

问：公司未来的业绩增长点在哪里？

答：您好，目前公司在休闲零食赛道上涉及到的产品品类正逐步扩大。公司围绕延伸渠道思路，对产品及销售组织架构进行改革，依据产品端适合的客户群分别招商。围绕散装柜的业务，通过将薯片、米酥、米饼等新品牌结合青豌豆、瓜子仁、蚕豆等经典老品重新优化组合的方式下沉空白市场；口味性坚果中相对高端的品类，优选类似会员制商超的头部渠道；设计差异化定

量装、组合装等包装匹配各个渠道，加强零食店、便利店、社区店等渠道的布局，带动公司更广阔的成长空间。

问：为什么股价狂跌，公司认为目前的股价能反映公司的实际价值吗？

答：您好，二级市场股价受宏观经济形势、市场环境、公司基本面等多重因素影响，敬请注意投资风险。公司将继续做好生产经营管理，不断增强公司盈利能力和持续发展能力，用良好的业绩回报广大投资者，以提升公司资本市场价值，促使公司股价更好的反映公司内在价值。

问：公司的市场占有率有多少？

答：您好，目前公司的产品集中在炒货类、烘焙类和膨化类休闲零食。多年畅销的青豌豆、瓜子仁、蚕豆在产品的口味、质量方面优于市场同类产品。去年和今年也率先推出了芥末味夏威夷果、芝麻碧根果、椰香琥珀核桃仁等新式口味性坚果产品。市场占有率暂无权威统计数据。谢谢！

问：董事长你好！对于二级市场价格已经腰斩了公司怎么一点举措都没有

答：您好，二级市场股价受宏观经济形势、市场环境、公司基本面等多重因素影响，敬请注意投资风险。公司将继续做好生产经营管理，不断增强公司盈利能力和持续发展能力，用良好的业绩回报广大投资者，以提升公司资本市场价值，促使公司股价更好地反映公司内在价值。

问：董秘你好，最新股东人数多少？

答：您好，截止 5 月 20 号公司的股东总户数为 9743 名。

问：二季度，疫情对公司生产销售影响大吗？

答：您好，公司生产基地位于江西萍乡及河南安阳，目前生产受疫情因素影响较小，企业生产经营正常。二季度销售情况敬请关注公司披露的半年度定期报告。

	<p>问：原材料上涨，对公司毛利率影响大吗</p> <p>答：您好，公司去年已对部分产品进行提价，尽管今年部分原材料价格还有提升但整体提价幅度目前已能覆盖原材料上涨的成本压力，公司也有主动采取措施进行成本管控。</p> <p>问：股价波动这么大，管理层还拿着这么高的工资是否合适，不用维护投资者利益吗？能否追责高管责任</p> <p>答：您好，公司重视引进高质量人才，高管薪酬根据行业水平制定，同时公司会不断完善薪酬制度和管理体系，不断提升管理效率，实现公司长期稳定发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年5月28日</p>