

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：2022-013

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	具体参与单位名称及人员姓名见附件
时间	2022年11月
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书 严海雁；证券事务代表 张婷
形式	网络线上
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者问答情况</p> <p>问：线上方面，老品和新品大概的占比以及哪些产品线上会受消费者欢迎？</p> <p>答：从线上的销售数据来看，目前仍以青豌豆、蚕豆、瓜子仁、虾条豆果等经典产品销量较为领先。在原有产品的基础上，我们在线上陆续推出了一系列的坚果类、烘焙类和膨化类产品，包括芥末味/咸蛋黄味夏威夷果、菊香/芝麻碧根果、芝士味/泡菜味花生、薯片、米酥、小小酥等，整体线上销售的品类更加丰富，吸引了一大批复购的客户，比如商超会员店同款的芥末味夏威夷果等，都是线上比较热销的产品。</p> <p>问：盒马等会员店渠道有没有新的拓展？</p> <p>答：目前除了个别会员店预计年底上架，其他包括盒马、华润万家、永辉、麦德龙等会员店甘源均有产品进入。这些会员店目前处于初步合作阶段，使</p>

用甘源品牌包装。通过进驻商超会员店渠道，不单拉动销售，也能加深甘源的品牌认知度。甘源的口味坚果类产品从 2020 年开始率先在市场上推出，但是品牌度还没有打响，通过和高端会员店合作，证明高端渠道对我们品牌的认可，也能给消费者传递良好的品牌形象。

问：事业部的调整是一个什么样的方向，以及目前的进度？

答：事业部计划是分商超、电商、直营、流通、特渠等多个事业部，主要目的在于优化我们销售队伍、提高销售效率。原有传统的销售团队是以区域划分为主，先分大区，再细分到各个省区到城市。但是随着目前渠道已经出现了多样化的趋势，各个渠道的特性和运营模式差异较大，通过分渠道设立事业部管理，吸纳各渠道专业人员管理专门的渠道，管理会更加细致高效。上个月我们开始筹划组建事业部的工作，目前正逐步完成人员组建、目标管理、考核等工作。

问：怎么看我们在零食渠道的成长空间？

答：零食渠道目前发展速度较快，零食品类聚焦、快捷和高性价比是这个渠道的最大优势。零食系统通过和厂家直营合作，运营效率比一般的商超更高，同时这个渠道可以快速下沉到县乡城市，存在大量空白地区值得开发，成长空间较大。

问：11 月公司参加了糖酒会，请问情况如何？

答：公司于 11 月 10 日参加糖酒会，整体来说今年的糖酒会受疫情和时间推迟等因素的影响，没有往年那么高的人气和热度，但是公司还是通过糖酒会做了全方位产品的展现，通过展厅的全系列产品向经销商展示和推荐我们的产品。主要的招商目标可能没办法直接通过本次糖酒会来实现，公司还会通过业务团队去跟经销商做进一步沟通。

问：新上任的电商负责人的新的打法有哪些？双十一线上销售的情况如何？

答：目前公司新上任的电商总监入职还不到1月的时间，到位之后，主要工作计划是加大头部主播、达播、自播方面的业务，同时也将营销中心搬迁至更利于直播运营的杭州滨江区，后期还会加强优化线上经销商。今年双11的订单发货仍受到疫情因素的影响，有疫情风险的收货地无法发货或者发货之后滞留在途中，这是今年双十一商家普遍要面临的问题。

问：安阳工厂目前每个月发货规模，以及产品的产能怎样？

答：安阳工厂采用以销定产的模式，近期增加了一条薯片产线，产能可以满足当前订单需求。安阳的产品现在月销还未达到规模，主要是以薯片为主。

问：安阳如果按这个品类去划分的话，薯片占比大概多少？

答：薯片的销售占安阳产品销量的一半以上。

问：商超渠道的增长情况怎么样的？大包装产品以及100克的口味坚果，目前的情况怎么样？

答：100克以上大包装产品系列产品从9月份开始向商超铺货，需要一定的投放周期，目前还没有达到我们投放门店数量的目标，后期还需要做逐步的投放。但是整体来看，实惠大包装趋势符合现在的消费场景需求，我们将继续推进。

问：咱们老三样十月份的销售情况？

答：十月同比青豌豆略有增长，瓜子仁和蚕豆大概是持平状态。

问：安阳工厂目前产能满产率如何？达到多少满产率能实现盈亏平衡？公司在流通渠道新增1到3元的老三样产品，这块新的产品形式是如何考量的？

答：安阳工厂做项目设计的时候，产能设计比较高。目前根据销售情况做了调整，盈亏平衡要做到月产量800吨以上。我们做的1到3元包是小规格产品，适合流通渠道和零食系统渠道，目前已经投放到零食系统。流通渠道基础比较薄弱，四季度组建了一支年轻的销售团队，着重开发流通渠道。

	<p>问：对明年零食专营渠道规划如何？</p> <p>答：在未来的两三年内，零食系统应该会处于快速扩张的阶段。由于我们切入零食系统的时间相对更晚，对比同行的销售数据还有一定差距，现在我们会花比较多的精力在零食系统的渠道开发上，已经储备了一系列适合零食系统销售的产品。</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	2022年11月29日

附件：

电话会议参与单位名称及人员姓名（按机构名称首字母排序）：

机构名称	姓名	机构名称	姓名
Cloud alpha	辜上轩	上海大箏资产管理有限公司	李玉朋
PAG Investment	邓恩奇	上海鼎锋资产管理有限公司	田江
Pinpoint Asset Management Limited	张凤涛	上海光大证券资产管理有限公司	房俊
安信基金管理有限责任公司	张明	上海和谐汇一资产管理有限公司	刘天雨
安信证券投资委	唐朝	上海鹤禧私募基金管理有限公司	王帆
博时基金管理有限公司	曾鹏	上海聚劲投资有限公司	张超
大家资产管理有限责任公司	张婧	上海利幄私募基金管理有限公司	巫梓菡
大家资产管理有限责任公司	张萌	上海领久私募基金管理有限公司	张帅
大家资产管理有限责任公司	石泰华	上海盘京投资管理中心	陈静
大家资产管理有限责任公司	蔡云	上海山楂树私募基金管理中心（有限合伙）	岳路路
淡水泉（北京）投资管理有限公司	谢兵	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	张海涛
东方基金管理有限责任公司	吕燕晨	上海斯诺波投资管理有限公司	杨明微
东方证券股份有限公司	邢恺	上海相生资产管理有限公司	苏文晶
东证融汇资产管理有限公司	张超凡	上投摩根基金管理有限公司	刘健
方正富邦基金管理有限公司	刘畅	天风证券股份有限公司	董懿夫
工银瑞信基金管理有限公司	王鹏	天风证券股份有限公司	王泽华
工银瑞信基金管理有限公司	袁辰昱	天弘基金管理有限公司	梁辰
光大证券股份有限公司	董博文	天弘基金管理有限公司	林佳宁
光大证券股份有限公司	叶倩瑜	天治基金管理有限公司	王策源
国海证券股份有限公司	薛玉虎	西藏源乘投资管理有限公司	余跃芬
国海证券股份有限公司	刘洁铭	新华资产管理股份有限公司	杨思思
国海证券股份有限公司	王尧	新华资产管理股份有限公司	雷凯
国华兴益资产管理有限公司	韩冬伟	新华资产管理股份有限公司	夏旭
国金证券股份有限公司	李茵琦	信达证券股份有限公司	程丽丽
国联安基金管理有限公司	王兴伟	信达证券股份有限公司	魏冲
国信证券股份有限公司	胡瑞阳	星泰投资管理有限公司	Tina Chen
海南拓璞私募基金管理有限公司	李立恒	兴业银行股份有限公司资产管理部	王毅成
泓德基金管理有限公司	宋泽华	兴证全球基金管理有限公司	吴悠
华泰财产保险股份有限公司	朱光旭	烟台中隐私募（投资）基金管理有限公司	王进
华夏基金管理有限公司	黄文倩	易米基金管理有限公司	刘泽晨
汇华理财有限公司	游彤煦	银河基金管理有限公司	施文琪
进门财经	刘婷	银华基金管理股份有限公司	苏静然

瓴仁资本管理有限公司	余瑛紫	银华基金管理有限公司	洪亦秋
摩根士丹利华鑫基金管理有限公司	苏香	银华基金管理有限公司	李爽
南方基金管理有限公司	李榴心	永赢基金管理有限公司	郑州杰
南银理财有限责任公司	钱晟	友邦人寿保险有限公司	姬雨楠
鹏华基金管理有限公司	孟昊	长江证券（上海）资产管理有限公司	邓莹
平安基金管理有限公司	刘杰	中国信达资产管理股份有限公司	程媛媛
平安基金管理有限公司	吴海立	中荷人寿保险有限公司	韩湘莹
浦银安盛基金管理有限公司	李俐璇	中信建投有限责任公司自营	刘岚
青骊投资管理（上海）有限公司	苏乐天	中信证券股份有限公司	陈金璐
融通基金管理有限公司	关山	中意资产管理有限责任公司	臧怡
融通基金管理有限公司	吴书	中邮创业基金管理股份有限公司	綦征
上海崇山投资有限公司	覃欣	中邮理财有限责任公司	胡泊
上海淳阳私募基金管理有限公司	杜奕	重庆德睿恒丰资产管理有限公司	江昕