

证券代码：603170

证券简称：宝立食品

公告编号：2022-008

上海宝立食品科技股份有限公司

关于 2022 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

上海宝立食品科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 09 月 15 日（星期四）下午 13:00-14:00 通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）举行了 2022 年半年度业绩说明会，现将本次业绩说明会的召开情况公告如下：

一、 业绩说明会的召开情况

公司于 2022 年 09 月 07 日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》、《经济参考报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《关于召开 2022 年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2022-007）。2022 年 09 月 15 日下午 13:00-14:00，公司董事、总经理何宏武先生，董事、董事会秘书、财务总监任铭先生，独立董事周虹女士出席了本次业绩说明会，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的公司 2022 年半年度的经营成果及财务指标的具体情况等事项与投资者进行了互动交流和沟通。

二、 投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就投资者在本次业绩说明会上提出的主要问题及公司的回复情况整理如下：

1、公司复调业务上半年收入承压的原因？下半年如何展望？

回复：复合调味料业务主要的需求方是企业类客户，同时，由于复合调味料的应用场景更多的是用于工厂生产、餐饮业厨房的后续制作过程，因此，企业端客户受到疫情影响，尤其是餐饮业客户受到影响会导致上半年复合调味料业务的承压。与之类似的情况是，饮品甜点配料也是主要应用于企业端客户的制作现场，

特别是应用于堂食消费场景，受疫情影响的波及尤为明显。

从目前的趋势看来，下半年市场已经出现了恢复势头。一方面，前期疫情压制的消费需求在6月疫情形势逐步缓解之后集中释放，另一方面，一些主要的客户延缓的新品计划也加快了恢复进程，因此促成了目前的恢复势头。但是，是否能够有效持续以及长期的恢复情况还有待考察。下游客户的长期计划也可能会根据市场的调整情况进行相应调整，所以仍具不确定性，但是，管理层对下半年度的经营情况仍然保持谨慎的乐观。

2、公司上半年主业毛利率是多少以及同比变化情况如何？如果分类来看，不同品种产品的毛利率同比变化情况是怎样的？

回复：根据公司已披露的半年报数据可知，公司2022年上半年主营业务毛利率是33.96%，比上年同期有所提高。分产品来看，轻烹解决方案类产品的毛利率相对高于复合调味料以及饮品甜点配料。整体毛利率或者分类毛利率的上涨主要是因为C端业务占比提升所致，总体来看，成本端在2022年上半年仍然承压。

3、公司的调价机制如何，是否能够向下游传导成本压力？

回复：公司是新品驱动的企业，新品研发和项目推进贯穿于日常经营。公司面向客户的新品推介中包含报价环节，公司也会根据成本变化适时调整报价，所以对下游价格的调整是保持动态的。但是从上游成本变化传导至下游价格变化需要过程。

4、公司除了抖音/小红书KOL种草以外，在空刻意面品牌推广方面还有哪些动作？

回复：销售推广方式上，一般互联网线上推广更加注重效果式营销手段，今年上半年除了持续进行线性的推广之外，也正尝试进行更多样化的品牌曝光手段，例如：影视植入、楼宇广告投放等。这些推广手段和线上引流不同点在于更多地集中在品牌认知和潜在客户覆盖面之上，而非短期的销量增长。因此，我们相信品牌打造投入会给空刻品牌带来更多的长期影响力，有利长虹产品、品牌的形成。在下半年度，公司仍然会在平衡发展的总体框架指引下，进一步利用推广空间，持续地进行品牌投入，以夯实发展基础。

5、公司怎么看待下半年主业原材料价格的变化趋势？

回复：年中左右主要原材料价格已有所企稳，但是公司新品跨度大，涉及原材料品种众多，因此单一大类产品价格变动不会对公司盈利能力产生重大影响。

总体来看，预计下半年度若疫情状况逐步平稳，供应端能力逐步恢复，经济政治环境不出现大幅变动，则原材料价格预计以平稳为主。

公司是以新品驱动的企业，所以对于原材料价格波动更多地采取主动应对策略，一方面，优化工艺和配方，如上半年利用新投产的基地空间和设备将工艺进一步延伸至工艺链上游，从而对冲原材料价格上涨的压力，另一方面，通过提前预判价格走势、提前储备等方式以缓冲价格上涨趋势，第三，在新品新项目的推动过程中，也会考虑到价格调整机制而进行报价。

6、请问上半年上海出现的疫情管控对贵司的生产和销售影响是否较大？

回复：2022年3月以来，上海及周边地区爆发新一轮新冠肺炎疫情，公司生产经营受到一定程度影响，具体表现为：生产方面，物流受限导致公司位于上海的生产基地原材料供应及时性难以保证；采购方面，包括淀粉类原料、生产用食用油、味精、盐、果蔬原料等原材料价格上涨导致成本提升，毛利率下降，同时物流费用上涨对成本控制形成压力；销售方面，上海地区餐饮连锁企业客户的销售收入下滑明显。

但是公司严格落实各级政府部门防控要求，并制定防控机制和应急方案，启动实施一系列公司防疫设施配备、防疫物资储备、内部防疫消毒、员工排查跟踪管理、防控宣传、安全生产准备等措施。同时，做好与客户、供应商的沟通。公司全力做好疫情防控与应对工作，力求将本次疫情对公司的不利影响降至最低。

从公司上半年度报告数据反映，尽管受到疫情等因素影响，但公司销售收入仍保持同比增长态势，归属于上市公司股东的净利润则小幅下降，因此，总体来看，疫情对公司整体影响有限。

7、贵公司在各平台直播销售的空刻意面在市场上很受欢迎，请问是否会考虑开发其它在各网络平台销售的产品？

回复：宝立食品是以创新为主导的食品企业，一方面，在意面产品上，公司仍然会持续在口味和形态等维度保持创新步伐，另一方面也会适时地尝试去推出新的品类。创新是公司的核心能力，公司长期服务于知名餐饮连锁和食品加工企业，积累了大量的产品储备，具有品种覆盖面广、口味丰富度高等特点。公司会不断探索如何将产品储备更好地与C端市场需求相结合，有信心依托于历史积淀打造更多的明星单品。

8、贵司有没有一个短期或者长期的企业愿景呢，还是说保持现有经营状况

躺平呢？有没有考虑过打造民族品牌或者大众消费小零食呢？

回复：公司于今年7月挂牌上市，并将以此为契机，一贯坚持以市场需求为导向，在原有产品体系基础上，计划通过募投项目不断丰富产品线，优化升级产品工艺技术，从而提升快速响应客户定制化需求的能力，并在服务客户过程中通过大数据的获取和分析加深对行业、市场的理解和研判，力争逐步将企业打造成为高品质全方位的食品风味及产品解决方案提供者。未来，公司也希望自身产品能够广泛融入更多应用场景，通过抓住消费者认知心智，达到稳步提升品牌知名度和影响力，塑造国内食品调味料龙头企业形象的目标。

9、上半年经公司努力启动一系列防控措施对公司净利润的影响有限，下半年随着各方疫情管控的加强，疫情事态影响逐渐减小，公司业绩是否会有较大提升？

回复：从目前状况来看，源于疫情有效控制以及市场的积压需求的释放，公司受到疫情的不利影响正在逐步减小，公司各项业务的开拓也在有条不紊地开展中。展望下半年度，公司认为，在各项外部条件保持稳定的前提下，公司业务也非常有望重回增长轨道，但是仍然需要依托于全体同仁始终秉持锐意进取的精神和活力，在此基础上，我们有信心实现公司的稳健成长的战略目标。

10、嘉兴二期产能什么时候投产？2023年的话多有少新产能可以投产，新增的产能怎么分配的？

回复：嘉兴二期是公司募投项目之一，我们将以精益求精的态度审慎推进，并力争早日投产，为丰富公司的产能储备、进一步提升生产自动化水平打下坚实基础。未来，我们将依托于此，根据市场需求变化、公司战略发展情况更加有效地整合各生产中心间的产能调配。同时，作为上市公司，我们也会按照相关法律法规对募投项目的进展情况进行信息披露。

关于公司2022年半年度业绩说明会的情况详见上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）。公司对长期以来关注和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

上海宝立食品科技股份有限公司董事会

2022年9月16日