

证券代码：836826

证券简称：盖世食品

公告编号：2023-103

盖世食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

盖世食品股份有限公司（以下简称“盖世食品”“公司”）于2023年12月14日举办了专场策略交流会，活动采用线上会议方式进行。

（二）参与单位及人员

海通证券：程碧升；

趣时资产：刘志超；

鼎峰资产：田江；

天下溪资产：黄荣宗；

汇华理财基金：游彤洵；

中泰自营：刘强；

大家保险资产：李德宝；

源乘投资：彭晴。

（三）上市公司接待人员

公司董事会秘书：YING JING；

公司财务负责人：杨懿。

三、投资者关系活动主要内容

本次活动中，公司董事会秘书YING JING介绍公司简况及经营情况，同时就投资者及调研机构关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

（一）问题一

Q1：目前预制凉菜的行业竞争是否激烈？

A1：公司主打为大型连锁餐饮提供定制化服务，为提升公司综合竞争力，持续在新产品开发进行投入，完善产品结构的同时不断进行工艺改善，优化成本，搭建更完善的产品体系；另一方面继续从多角度控制成本，扩大规模优势，江苏工厂自动化水平高，能够极大的解决现阶段人工成本大、用工难等问题，且工厂附近菌菇原材料产量丰富，成本优势明显，未来公司将不断寻求成本上的突破以争取价格上的竞争优势。

（二）问题二

Q2：请介绍中小型餐饮连锁客户的拓展渠道及方向。

A2：公司主要通过经销商及直播的方式拓展中小型餐饮连锁客户，基于公司在业界的良好口碑及多个大型连锁餐饮客户的示范作用，中小型连锁餐饮的拓展效果良好。

公司将从现有产品中发掘适合中小型连锁餐饮客户的产品，产品端采取流通品策略，渠道端继续采取经销商及直播方式进行客户发掘，在精准开发适合公司产品的经销商的同时通过培训、展会、业务人员当地推广等方式为其赋能，积极完善渠道的搭建，开拓中小型连锁餐饮客户。

（三）问题三

Q3：市场上菌菇品类普遍市价不高，公司如何提高其盈利能力？

A3：菌菇的品种众多，还有很多品类可以开发。

建设江苏工厂的目的之一也是为了利用江苏的原材料优势，公司认为江苏工厂正式投产后，成本优势及客户综合竞争力都将成为公司利润新的增长点。

（四）问题四

Q4：公司客户结构中大型餐饮连锁客户的占比较高，每年前五大客户都有变动，公司如何维护大客户？

A4：公司大客户情况稳定，前几大客户销售额虽然会有一定程度的波动，但是整体稳定度很高。公司深耕预制凉菜二十余年，口碑良好，综合优势明显，具备多年的市场沉淀和积累，客户黏性良好。

盖世食品股份有限公司

董事会

2023年12月15日