

证券代码：002820

证券简称：桂发祥

天津桂发祥十八街麻花食品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-02

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（天津辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日）		
活动参与人员	投资者网上提问		
时间	2026 年 9 月 3 日（星期四）下午 15:00~17:00		
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）		
形式	线上交流		
上市公司 接待人员姓名	董事长 李 路 董事、总经理 龙 剑 财务总监 郭 爽 董事会秘书 黄靓雅		
交流内容及具体问答记录	1.文创 + 食品联名产品，后续打算怎样放大文创 IP 的商业价值？ 您好，感谢您的关注，公司持续在品牌营销、产品研发等方面推进品牌年轻化策略，包括品牌跨界联名、赞助校园赛事、开展研学活动等，推出 IP 联名款系列休闲类产品，上新“冰箱贴”“小八件”挂件等文创产品；后续将突出“国潮”“津派”文化内核，推出品牌联名活动、开发趣味周边文创产品、企业文化馆研学体验活动等，提升品牌在年轻圈层的活跃度、好感度和品牌声量。谢谢！ 2.OEM 外协模式持续使用，如何平衡供应链成本与产品品质管控？ 您好，感谢您的关注。公司 OEM 产品是委托他人加工生产的桂发祥品牌产品，以丰富公司产品品类、快速响应市场，形成		

	满足不同渠道、不同销售模式需求、支撑销售平台化的产品库。目前已经形成津京有味传统小食、甘栗、栗羊羹等系列产品。公司严格甄选外协生产供应商、监控产品品质，在保证食品安全的前提下，优化供应链成本。谢谢！ 3.外埠子公司落地，经销渠道拓展会设置怎样的盈利考核标准？ 您好，感谢您的关注。公司通过设立北京、上海、河北外埠子公司，进一步拓展全国市场，提高品牌知名度，其中经销渠道拓展过程中公司关注新增收入规模与盈利能力并举，制定符合公司市场发展需求的考核标准，保障并激励市场业务拓展的长期健康发展。谢谢！ 4.李董事长好，下半年公司有没有新研发产品面世或者新的发展方向。 您好，感谢您的关注。今年以来公司开发上市“清风玉食”粗粮轻养系列夹馅麻花、自主研发创新产品“麻焙焙”“好事发生”系列烘焙小麻花，“蝴蝶酥”“桃酥”系列休闲糕点、轻伴手礼，更多系列产品将陆续上市。公司计划一是聚焦“质价比”，构建覆盖高中低价格带产品矩阵、推出更具价格竞争力的产品、产品组合；二是加强“健康化”，深化“用料精、品质好、安全放心”的产品基因，引入中式养生、营养补充元素，回应消费者健康需求，推动传统特色产品健康化升级；三是推进“年轻化”，以“国潮”“津派”为核心、加速开发休闲类产品开发节奏，增加产品的“情绪价值”和消费体验感，系统优化产品体系。谢谢！ 5.王记麻花拿到清真认证，东南亚海外业务落地节奏如何规划？ 您好，感谢您的关注。公司 2026 年上半年已打通海外业务链条，通过跨境电商完成首单自主出口业务，同时与海外经销商合作销售公司产品。针对东南亚等亚洲国家市场，公司目前与头部营销策划公司合作，将进一步综合产品选择、物流运输、当地
--	--

	市场情况，按照拓展计划逐步增加海外市场覆盖面。谢谢！ 6.休闲化新品陆续推出，如何提升非麻花品类的复购与营收占比？ 您好，感谢您的关注和建议。公司产品以十八街麻花为代表，还包括糕点、节令食品、方便食品及其他休闲食品，同时确立了以休闲产品拓展全国市场的思路，结合消费需求、渠道特点不断开发休闲系列新品，为线上渠道和全国市场提供更多丰富产品组合。目前主要为小规格夹馅麻花、轻伴手礼类麻花，糕点类小八件，甘栗仁、驴打滚、栗羊羹等 OEM 产品以及部分休闲类产品组合大礼包。未来将伴随布局全国发展战略的进一步推进，线上线下渠道进一步完善，休闲产品新品类的不断丰富，逐步释放产能，提高产品销量。谢谢！ 7.生产端智能化改造完成后，对多品类柔性生产带来哪些实际改善？ 您好，感谢您的关注。公司将充分研究食品行业新质生产力的应用趋势和先进技术，通过积极探索引入智能化生产设备、应用数字化管理，提升自动化水平，尝试构建柔性生产线，采集生产数据分析应用，在未来逐步实现智能化生产管理，实现多品种、小批量灵活生产，以快速响应市场需求变化。谢谢！ 8.礼品属性需求减弱，公司如何挖掘日常消费场景打开增量空间？ 您好，感谢关注。公司将顺应消费需求变化，继续推进产品结构向礼品、休闲双向发展，积极开发“轻伴手礼”及休闲化新品促进产品结构调整。近期以麻花特色核心技艺为基础，开发“清风玉食”粗粮轻养系列夹馅麻花、“麻焙焙”“好事发生”新工艺系列烘焙小麻花、“蝴蝶酥”“桃酥”系列休闲糕点、轻伴手礼。下半年将重点稳固节庆消费、提升日常消费，线下增加民生类、现制现售类产品，外埠市场产品更新，补齐非节庆消费短板；线上推出休闲新中式产品、扩大销售。谢谢！
--	--

	9.直营店增设蒸食坊等新业态，该模式复制扩张的条件是什么？ 您好，感谢您的关注。公司按照开发休闲类、民生类产品的战略部署，2026 年在直营门店逐步增开“蒸食坊”，集合本地特色的日常民生蒸食产品，提升直营渠道吸引力、客流量。下一步将继续加大产品开发力度，丰富现制现售和民生类产品品类，探索验证该功能模块与现有业务融合最优方式，在直营渠道推广复制，提升门店的日常消费，促进门店效益提升。谢谢！ 10.电商收入增长但费用偏高，后续会用哪些方式优化渠道费效比？ 您好，感谢您的关注。随着电商渠道建设的不断完善和提升，公司将继续紧抓费效管控，优化渠道费效比。一是加强与专业第三方电商服务商合作，不断优化调整电商渠道产品上市、引流推广等销售方案。二是在营销策略上通过用户深度运营，提高顾客忠诚度和复购率，降低对高成本新流量的依赖；三是依托数智化管理系统，对各电商平台的销售、流量、费用等数据进行实时归集与分析，动态评估不同营销活动的投入产出比，据此优化资源配置，有针对性地制定分平台、分阶段的营销策略，并匹配相应的费用管控和考核激励措施，增强利润贡献。谢谢！ 11.方便速食类天津特色产品，未来是否考虑向外埠市场重点推广？ 您好，感谢您的关注。为满足多元化消费场景下的不同消费诉求，顺应消费新趋势，公司以“津派”特色饮食为核心，在推广休闲麻花、糕点的同时，结合外埠市场拓展情况，适时推进嘎巴菜等天津风味方便食品的销售，作为现有品类的丰富补充。谢谢！ 12.管理层好，2026 年上半年，公司营业收入在高基数上进一步增长，主要驱动因素是什么？ 您好，感谢您的关注。2026 年上半年公司继续推进产品结
--	--

	构向礼品、休闲双向发展，坚定拓展全国市场、挖掘新增长点，仍处在转型调整期。受消费群体需求及购买力不足、行业竞争加剧的影响，公司主力产品特产礼品受市场需求变化的影响营业收入略有下降。具体请查阅公司半年报。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	无