证券代码：603170　　证券简称：宝立食品

上海宝立食品科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-05

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　☑电话会议 ☐其他_____
参与单位名称（排名不分先后）	安联保险、安信基金、财通证券、长江证券、东方财富证券、东方证券、富国基金、工银瑞信基金、光大证券、国金证券、国联安基金、国联民生证券、国泰海通证券、海富通基金、华安基金、华宝基金、华创证券、华夏基金、汇丰晋信基金、汇添富基金、嘉实基金、建信基金、景顺长城基金、南方基金、诺德基金、鹏华基金、平安基金、融通基金、申万菱信基金、泰康基金、兴业基金、兴业证券、银华基金、浙商证券、中金公司、中泰证券、中银基金等 147 位机构投资者
时间	2026 年 11 月 2 日 15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务总监：任铭 董事、董事会秘书：袁佳
投资者关系活动主要内容介绍	**一、开场致辞** **二、交流问答环节** **1、公司 B 端业务取得了不错的成绩，有哪些新客户值得期待？** 回复：2026 年前三季度，公司 B 端业务整体增长态势良好。这

	一增长既体现了公司业务能力提升所形成的自下而上带动效应，也得益于优质客户结构和客户覆盖广度对业务增长的重要保障。 在业务发展过程中，一方面是头部客户凭借较强的运营能力仍具较好的发展机会，体现为行业连锁化、品牌化率持续提升；另一方面是本土品牌在性价比优势下持续崛起，且其在发展到一定规模后对于产品的质价比存在提升需求。因此公司积极把握客户需求特征，在大客户群体中挖掘深度合作机会，同时开拓新兴的潜力客户，在其起步阶段建立合作，陪伴客户成长，通过优质的服务、市场策略，进行能力嫁接，承接客户成长后的升级业务需求。 **2、在现有的业务模式下，公司的产品是否进行了升级？** 回复：在现有业务模式下，公司产品并非单一维度的升级，而是围绕客户需求变化持续进行产品优化与能力升级。公司产品跨度较大但整体发展均衡。随着消费需求变革、客户要求日趋严格，公司依托优质服务能力和强大研发能力，承接客户成长后对产品提出的更高要求，并由此与客户形成日益紧密的合作纽带和行业竞争隐形壁垒，在此背景下更能突出公司的产品与综合能力优势。 **3、三季度毛利率相较去年同期小幅下降，主要原因是什么？** 回复：毛利率拆分来看有所分化，其中 B 端业务毛利率同比下降，C 端业务毛利率同比提升。由于 B 端业务增长较快、收入占比提升，业务结构变化导致整体毛利率下降。B 端业务的毛利率变化主要系客户结构变化所致。后续公司仍将持续提升精益化管理水平，并通过拓展新零售业务、争取大客户长期品项的机会以优化产品结构，提升单品规模效应，以此来改善毛利率水平。 **4、公司如何平衡空刻的收入和利润水平？** 回复：空刻不仅是公司重要的增收渠道，更是探索新业务、新模式的开放平台，具有更高的战略定位。在做好空刻 C 端产品的同时，

	公司也依托 C 端品牌赋能 B 端业务，形成协同效应。短期内，公司将持续保持一定规模的费用投入，围绕健康化、功能化、内容化等差异化元素，定位高品质健康生活方式，进一步夯实 C 端品牌化建设。同时，也通过空刻的品牌，打造公司整体溢价提升的空间。公司正采取多项措施提高费用投放效率，旨在逐步转变以单一投放换取增长的发展模式。 **5、请举例说明空刻新品的表现情况，如何展望今年双十一？** 回复：空刻推出的藜麦鸡排是典型的案例，产品把握了健康化、功能化的消费趋势，具有较好的增长势头。目前在售的意面、鸡排、能量碗等产品均体现健康化、功能化概念。公司会继续在非意面品类及“风味+”方向进行探索，争取呈现更多产品序列。双十一活动尚在进行中，目前空刻整体表现稳健，效率有明显提升。公司同时也推出内部 IP 形象，通过内部形象流量吸引分流费用投放负担。 **6、公司对并购是如何考虑的？** 回复：近三年来，公司所处行业中有较多中小企业对并购的接受度和参与意愿有所提升，愿意通过并购方式实现资源整合与协同发展。在本轮行业整合窗口期，公司也将围绕行业发展趋势、供应链协同及自身增长需要，持续积极挖掘匹配度较高的并购标的，并有序推进标的接触、筛选、尽调等论证相关工作。公司认为，并购的核心不在于简单的规模扩张，而在于协同效应的释放与整合能力的落地。公司已形成较为现代化的治理结构，具备规范运作和资源整合的基础，未来作为资本平台或战略平台所具备的潜力也值得持续关注。 公司后续若有相关计划，将严格按照相关法律法规要求及时履行信息披露义务。 **三、结束致辞**
关于本次活动是否	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

涉及应披露重大信息的说明	
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 3 日