

证券代码：836826

证券简称：盖世食品

公告编号：2025-159

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

活动时间：2025 年 8 月 25 日

活动地点：线上会议

参会单位及人员：中信建投基金、友邦人寿保险、国融基金、中银理财、JL Warren Capital、北京指南创业投资管理有限公司、上海冰河资产、西安江岳基金、深圳泰鼎私募证券基金、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、滦海资本、联储证券、长江证券、华鑫证券上海证券自营分公司、东北证券、爱建证券、万和证券、国盛证券（排名不分先后）

上市公司接待人员：董事会秘书 杨懿女士

三、 投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

问题一：公司上半年菌类和海珍味产品增长明显，其增长原因是什么，其中菌类毛利率提升的主要原因是什么？

回答：菌类的销售额增长和毛利率提升，主要得益于公司储备的战略客户加大公司菌类产品的采购规模，同时得益于江苏工厂投产带来的规模效应和成本优势（靠近原料产地，运输成本降低，自动化产线提升生产效率），产品毛利率得到提升。海珍味的销售增长则是因为菌类等品类生产加工移至江苏工厂生产后，大连工厂释放了更多产能，承接了客户新增订单。

问题二：公司上半年国内业务收入增长较快，其原因是什么？

回答：上半年，公司国内业务收入实现快速增长。这一成绩主要归功于两大核心驱动力：一方面，公司前次融资募投项目江苏盖世生产基地的产能逐步释放，为业务增长提供了坚实的硬件支撑；另一方面，公司成功实施了“深耕存量、拓展增量”的双轮驱动战略，在深度挖掘老客户需求的同时，有效开拓了新客户市场，实现了客户结构与业务规模的同步优化。

问题三：泰国工厂建设情况如何，预计何时投产？泰国工厂建成后的定位是什么？

回答：泰国工厂前期的设备调试已基本结束，并已开始小规模生产。工厂于2025 年上半年已在泰国当地实现销售，开始给公司贡献收入。工厂目前正在进行 DOF 认证，取得该认证后，产品便可以在泰国从事出口贸易。

泰国工厂定位：

（1）作为公司海外生产基地，依托泰国在东南亚的核心枢纽位置，提升公司的国际竞争力，更好地满足海外客户需求。

（2）深入东南亚市场，利用当地优势开发更贴近市场需求的新产品。

问题四：公司发行可转债的募投项目为江苏工厂二期项目，二期未来规划如何？募投项目中提到的肉类产品是否为公司新增品类？

回答：江苏工厂一期项目主要生产菌菇和蔬菜类产品，二期项目主要是生产预制水产品和肉类产品，旨在满足客户对海珍味产品需求的同时补全公司产品线中“荤食类凉菜”的空白，从而为客户提供更全面的凉菜解决方案，帮助客户真正省掉凉菜间。公司针对二期核心产品已有较长时间的技术和市场储备。

问题五：目前国内两个工厂产能利用率如何？大连和江苏产线有何区别？

回答：关于产能利用率情况，大连工厂已处于饱和状态；江苏工厂于 2024 年中开始投产，之后产能爬坡迅速，2025 年上半年销售额达到 6,304.34 万元。

关于产线区别，大连工厂目前更聚焦于藻类、鱼籽及海珍味产品的生产，江苏工厂则主要生产菌类和蔬菜类产品。

问题六：公司 B 端、C 端业务占比如何？B 端重点客户有哪些？后续计划如何拓展 B 端客户？

回答：目前公司业务以 B 端为主，近几年也在逐步拓展 C 端市场，目标实现“BC 端双轮驱动”。

公司 B 端主要客户为大型的连锁餐饮企业。

B 端客户拓展方式：

（1）公司以严苛的食品安全标准与卓越的品质控制体系为核心基石，赢得了众多大客户的深度信赖，从而构建起长期、稳固的战略合作关系。

（2）提供增值服务，不止是销售产品，更会提供菜品应用建议，与客户“共创”，进行双向赋能，深度挖掘合作潜力。

盖世食品股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 26 日