

证券代码：002702

证券简称：海欣食品

海欣食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金 张浩嵩 广发证券 吴思颖
时间	2026年3月11日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 郑铭 财务总监 项金宏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、前期公司休闲食品业务增长明显，未来是否会加大在该领域的投入？</p> <p>答：休闲食品是公司核心增长品类，2025年亮点包括：推出松叶蟹钳、虎皮鳕鱼豆腐、鱿鱼魔芋等多款新品，其中松叶蟹钳单品表现亮眼；通过自动化生产有效提高产能，降低人工与制费成本；拓展万辰集团、零食有鸣等专业零食渠道，渠道覆盖进一步完善；产品包装与口感持续优化，适配C端消费场景，市场接受度与复购率保持良好。2026年，公司将加大对休闲赛道的资源投入，包括扩建专用生产线、增加自动化设备投入以提升产能效率，并针对零食渠道特点开发更多小规格、高颜值、强口味的新品。</p> <p>二、关注到公司产品已经在山姆渠道形成稳定销售，公司后续在山姆渠道是否有新品开发导入计划？对此有哪些工作安排？</p> <p>答：我们的核心单品“五福到家”（包含鱼籽福袋、鳕鱼芝士宝、金沙鳕鱼饼、墨汁墨鱼皇、迷你小鳕鱼）在山姆考核期内表现亮眼，</p>

销量稳居细分赛道前列，为后续新品导入奠定了坚实基础。

公司将实施从“单点突破”到“多品类渗透”的升级。依托公司现有的技术储备与定制化能力进行开发升级，持续向包括山姆在内的大客户导入更多高适配的专供大单品，丰富渠道产品矩阵，降低单一产品依赖，深化高端定制渠道合作布局。

三、公司2026年在产品研发与结构优化上有哪些重点方向？

答：2025年完成多项新品开发。重点包括：休闲渠道的手撕蟹柳、松叶蟹钳；面对C端正餐的黑金包系列；高端餐饮的鱼皮虾滑、福州肉燕；山姆定制的“五福到家”。2026年公司将持续聚焦新品研发与现有产品升级，围绕市场需求开发高毛利、高适配性产品，重点布局特色休闲食品、高端定制产品等方向，同时推进老品配方改良与成本优化，丰富产品矩阵，提升核心产品竞争力。

四、2025年客户合作的整体情况如何，维护老客户与拓展新客户的核心逻辑是什么？

答：2025年公司深化了与海底捞、杨国福、湊湊等头部餐饮老客户的合作，同时成功拓展锅圈等系统新客户，还与东方甄选、美团等头部平台建立合作关系，客户覆盖范围进一步扩大。维护老客户的核心逻辑是保障产品品质稳定、提升定制化响应速度，如针对海底捞建立专项改善专案，降低客诉率；拓展新客户则依托丰富的产品矩阵、灵活的定制能力与行业口碑，针对不同渠道客户推出适配产品，如为电商渠道开发“一人食”迷你锁鲜装，为特通渠道定制大包装产品。

五、公司在出口业务方面的整体运行态势如何，涉及哪些主要品类与市场？

答：公司出口业务稳步推进，各生产基地累计完成多批次出口交付，覆盖港澳、境外多个市场。出口产品严格遵循目标市场标准，通过资质认证与合规审核保障交付顺畅。

	<p>六、公司在应对原材料价格波动方面采取了哪些具体措施？</p> <p>答：面对鱼浆、飞鱼籽、牛肉等原料价格波动，公司通过多项措施应对：采购端推行集中采购、招标采购，开发新供应商，谈判延长付款账期；生产端通过工艺优化，同时合理规划库存，在价格相对低位进行战略备货，有效缓解了原料价格波动对生产成本的影响。</p> <p>七、食品安全是行业的生命线，公司在品控方面有哪些新举措？</p> <p>答：食品安全是红线和底线。公司完善了全链条追溯体系，多个生产基地通过了BRC、FSSC22000等国际权威认证。后续我司将继续重视品控投入，推进质量体系同标建设，强化供应商检查，利用数字化手段提升风险预警能力，确保全年无重大事故。</p>
附件清单	无
日期	2026年3月11日