

证券代码：603345

证券简称：安井食品

公告编号：临 2026-011

安井食品集团股份有限公司

关于“提质增效重回报”2025年度行动方案评估报告暨2026年度行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

安井食品集团股份有限公司（以下简称“公司”）为响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，推动公司高质量发展和投资价值提升，于2024年7月13日首次披露了《安井食品关于2024年度“提质增效重回报”行动方案的公告》，并对执行情况每半年进行一次评估。2025年8月26日，公司披露了《安井食品关于“提质增效重回报”2024年度行动方案评估报告暨2025年度行动方案的公告》（以下简称“《行动方案》”）。

报告期间，公司严格对照行动方案，稳步推进各项任务落实。一方面，不断完善经营管理体系，修订与新增了一系列规章制度，取消监事会，由公司董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权；另一方面，积极强化投资者关系管理，拓展多种沟通渠道与形式，取得良好互动效果。现对2025年《行动方案》的执行情况进行评估，并提出2026年行动方案，具体内容报告如下：

一、持续聚焦主业，深化战略转型，培育增长新动能

公司主要从事速冻调制食品（以速冻鱼糜制品、速冻肉制品为主）、速冻菜肴制品和速冻面米制品等速冻食品的研发、生产和销售。经过多年发展，已形成了以华东地区为中心并辐射全国的营销网络，逐步成长为国内最具影响力和知名度的速冻食品企业之一。

1. 经营业绩：在宏观经济承压、消费市场复苏较为缓慢的大环境下，公司作为速冻食品行业龙头企业，依然保持稳健经营态势。报告期内，公司实现营业收

入 161.93 亿元，同比增长 7.05%；实现归属于上市公司股东的净利润 13.59 亿元，同比下降 8.46%。虽然净利润受宏观经济及公司同期高基数因素的影响出现下滑，但公司行业龙头地位稳固，未来将继续依托行业龙头的渠道优势及规模效应，在竞争中持续保持强势产品的市场地位并不断加大新品研发、老品升级换代的力度，通过产品结构优化巩固市场地位，为把握后续市场复苏机遇积蓄动能。

2. 核心战略调整：2025 年是公司战略转型的关键之年。公司将增长核心引擎由“渠道驱动”升级为“新品驱动”；新品研发导向由过去的“及时跟进、持续改进、适度创新”升级为“B 端及时跟进，C 端升级换代”。这一战略调整已贯穿公司全年的经营实践，并在产品创新、渠道策略、组织协同等方面形成系统性落地。

3. 理性破局，以质价比重塑竞争边界：公司坚持“研发一代、生产一代、储备一代”的研发策略，围绕消费升级与场景细分，持续推进产品迭代与品类拓展：

（1）锁鲜装系列持续高端化：锁鲜装 6.0 产品的升级，主要体现在产品形态与应用场景的拓展，部分新品采用棒状或条状设计，不仅可用于传统火锅场景，也能方便地改刀用于炒菜等多元烹饪方式，更好地满足了当下小型家庭与精致化饮食的需求，标志着该系列从单一的火锅配料向更日常、更多元的消费场景延伸。锁鲜装系列已连续五年实现销售与利润双增长，带动了公司整体渠道结构的优化与品牌价值的提升，巩固了在 C 端市场的竞争优势。

（2）中档价格带战略突破：400 克真空玲珑装系列精准切入中档价格带，上市后市场增速快，具有重要战略意义，再次验证了“高质中价”策略的有效性。未来将通过补充新品，进一步夯实该价格带的基础。

（3）C 端烤肠发力：肉多多烤肠以原料、工艺、外观、包装、概念五大升级创新，显著提升消费者体验，市场反馈积极，证实了在 C 端市场“价值升级”比单纯“性价比”更有效的逻辑。肉多多烤肠作为公司切入 C 端烤肠市场的关键单品，与公司原有的 B 端烤肠业务形成协同，未来公司将通过持续优化产品矩阵，巩固并拓展在 C 端烤肠市场的布局。

（4）虾滑品类成长为强势大单品：虾滑系列实现高双位数增长，100 克创新包装（大颗粒虾滑、黑虎虾滑）拓展消费场景，成为公司与胖东来、山姆等系

统合作的重要敲门砖，品类增长动能强劲。

(5) 面点产品年轻化、系列化创新：推出蛋奶流心玉米包、慕斯蛋奶橘子包、杨枝甘露开心包、生椰拿铁包等“米面六小龙”新品矩阵，从外观、概念、原料、工艺四维升级，重塑品牌活力，有效触达年轻消费群体。

(6) 差异化单品构建竞争壁垒：活鱼现杀嫩鱼丸依托湖北鱼浆工厂原料优势，以活鱼现杀工艺形成显著口感差异与成本护城河，200克、400克及2.5公斤三种规格推广符合预期，助力湖北基地产能利用率提升。

(7) 渠道通用产品拓展：虎皮炸蛋等麻辣烫渠道通用产品推广力度加大，助力公司切入水煮、冒菜等新兴餐饮场景。

4.全面拥抱商超定制化，构建全渠道协同体系：2025年，公司将定制化战略重心从“全面拥抱大B”调整为“全面拥抱商超定制化”，并进一步升级为“有管控地推进定制化工作”。与沃尔玛、麦德龙、大润发、盒马鲜生、胖东来、山姆等传统商超及新零售渠道开展产品共创、品类创新等合作。对头部系统采取“敲门砖”策略，初期不以盈利为首要目标，以入驻带动全品类渗透与深度协同。

公司组建专项团队，推动“技术深度前置”——技术总监协同工厂总经理、营销企划直接参与客户对接，实现“技术+销售”深度融合，高效完成定制需求向生产方案转化。针对小批量订单与规模化生产矛盾，通过多工厂协同实现了供应链的柔性适配。

经销商渠道2025年亦在稳中提质，作为公司发展基石，经销商渠道未因新兴渠道拓展而削弱，2025年第三季度增速企稳回升。公司通过星级终端建设、“大咖计划”本地化内容营销、赛事赞助与IP联创等举措，系统化赋能经销商转型升级，优化盈利结构。

5.以港股上市为契机，稳步推进国际化：2025年7月4日，公司在香港交易所主板挂牌上市，成为国内首家“A+H”上市的速冻食品企业。此次上市募集的资金将重点投向东南亚、欧洲及北美市场，以国际化资本平台支撑海外战略，标志着公司全球化布局迈出关键一步。

未来，公司将在东南亚市场采取深度耕耘、优先自建工厂策略，复制国内已验证的产品与渠道打法；欧美市场则计划并购当地拥有成熟渠道的老品牌，降低

市场导入风险与时间成本。

公司高度重视国际化进程的系统性与稳健性，对合作持开放但审慎的态度。目前已组建专门团队推进海外并购项目，引入具备出海经验的管理人才，期望未来三至五年在海外产能拓展与渠道扩充方面取得实质性突破。

6.收购鼎味泰，切入冷冻烘焙赛道：2025年，公司完成对鼎味泰的收购，主要基于以下两大战略考量：一是品类互补，公司将深度整合鼎味泰在高端鳕鱼廉制品领域、关东煮细分品类的综合优势以及在冷冻烘焙赛道的产业布局，且国内冷烘焙赛道的溢价空间和消费习惯趋势明确，是公司重点开发的新领域；二是渠道互补，鼎味泰深耕沃尔玛、奥乐齐等精品商超渠道以及便利店关东煮现制场景的合作网络，其生产组织和运营模式与公司传统B端走量模式不同，双方可在大B定制和开放式小B的渠道推广、运营经验上相互借鉴。

公司将从管理、营销、基建三方面对鼎味泰实施全面赋能——安井经营团队深度参与管理，营销团队提供销售端专业支持，工程团队协助新工厂规划审批与建设，确保冷冻烘焙新产能快速落地。

二、持续稳定分红，增强投资者回报

公司高度重视股东的投资回报，努力以良好的业绩成长回馈投资者，为股东创造长期、稳定、可预期且可持续的价值回报。自2017年公司上市以来，公司严格按照利润分配政策法规及章程的相关要求，坚持稳健、可持续的分红策略，连续9年，合计14次实施分红，累计现金分红金额已达36.98亿元。公司在保障主营业务发展的同时，通过落实常态化现金分红要求，制定合理的利润分配政策，持续提升投资者回报水平。2025年度公司预计累计分红金额为9.52亿元（含税），占公司2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润（经审计）的比例为70.01%。

2026年，公司将继续坚持稳健、可持续的分红策略，积极落实常态化现金分红要求，在保障主业发展的前提下，合理制定利润分配方案，增强分红稳定性、持续性与可预期性，持续提升股息率与投资者获得感。

三、提高信披质量，优化投资者关系管理

2025年，公司持续提升信息披露质量与透明度。报告期内，公司积极通过

上证路演中心平台，以“视频直播+网络文字互动”形式召开了2024年度暨2025年第一季度业绩说明会、2025年半年度业绩说明会及2025年第三季度业绩说明会，切实提升沟通质效。

日常沟通方面，公司保持全方位、多渠道投资者沟通机制。2025年，通过上证e互动回答投资者问题92次，回复率100%。通过业绩说明会、路演、投资者调研等多种形式，管理层与资本市场的互信持续增强。

未来，公司将秉持“从严不从宽”原则，动态跟踪A股与H股双重监管要求，持续优化信息披露内容，以简明清晰、通俗易懂的表述向市场传递具有决策价值的信息，进一步增强市场信心。

四、规范公司治理，强化风险管控

2025年，公司以H股上市为契机，全面对标境内外监管规则，对《公司章程》、“三会”议事规则及董事会专门委员会工作细则进行全面修订，治理架构进一步完善。

公司于2025年8月1日、2025年11月10日、2025年11月28日分别召开第五届董事会第二十次会议、第五届董事会第二十四次会议及2025年第一次临时股东会，审议通过了《关于取消监事会及修订<公司章程>的议案》《关于制定公司<董事和高级管理人员薪酬管理制度>的议案》。严格落实《中华人民共和国公司法》、中国证监会《关于新公司法配套制度规则实施相关过渡期安排》的相关工作要求，取消了公司监事会，相关职权由董事会审计委员会承接，治理结构更趋规范、高效。同时根据中国证监会《上市公司治理准则》等有关法规制定了《董事和高级管理人员薪酬管理制度》，将“公司董事和高级管理人员的薪酬由基本薪酬、绩效薪酬和中长期激励收入等组成，其中绩效薪酬占比原则上不低于基本薪酬与绩效薪酬总额的百分之五十。”明确写入公司制度中，能够更加有效地驱动经营团队聚焦业绩，激发管理活力，提升运营效率与决策质量。

2025年公司共召开股东会2次、董事会10次、董事会专门委员会会议11次，治理机制运行有序。独立董事通过专门会议制度深度参与决策与监督，董事会决策质量持续提升。

公司将持续推进全面风险管理与内控合规体系建设，强化风险防控与业务管理深度融合，为高质量发展提供坚实保障。

五、总结与展望

2025年，公司严格依照《2025年度“提质增效重回报”行动方案》，在提升经营质量、强化股东回报、优化信息披露与公司治理等重点领域扎实推进，各项工作均按计划取得积极成效。

步入2026年，公司将继续以《行动方案》为指引，紧密围绕市场形势变化及公司发展战略，持续聚焦主业、深化创新驱动、提升运营效能，积极回馈投资者，全力推动公司经营实现质的有效提升和量的合理增长，以更高质量的发展切实维护全体股东的长远利益。

六、风险提示

本方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

特此公告。

安井食品集团股份有限公司

董 事 会

2026年3月31日