

证券代码：920273

证券简称：一致魔芋

公告编号：2026-076

湖北一致魔芋生物科技股份有限公司

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：2026 年 8 月 26 日

活动地点：网络会议

参会单位及人员：开源证券股份有限公司、联储证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、银河基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市红筹投资有限公司、绍兴冰剑投资管理有限公司、上海云汉资产管理有限公司、上海溧海啸阳私募基金管理有限公司、上海临信资产管理有限公司、明见投资管理有限公司、北京青创伯乐投资有限公司、JARISLOWSKY, FRASER LIMITÉE

上市公司接待人员：董事会秘书唐华林先生

三、投资者关系活动主要内容

问题一：2026 年上半年魔芋原材料采购均价有何变化？

回复：2026 年上半年，魔芋原料采购均价同比 2025 年基本维持高位运行，第二季度出现小幅回落。下半年价格走势将主要受主产区种植面积、气候条件及市场供需共同影响，目前国内魔芋种植面积虽有增长，但 2026 年伏天有 40 天，种植环节能否有效应对持续高温仍存不确定性。因此，下半年原料价格走势尚不明朗，暂无法给出明确判断。

问题二：公司 2026 年上半年毛利率情况如何？

回复：2026 年上半年，公司综合毛利率约为 14%，同比下降主要受原料成本高企、汇兑损失及其他收益减少等多重因素影响，其中魔芋粉价格上涨是核心因素。公司采用成本加成定价，正常情况下可实现价格传导并维持相对稳定的毛利水平，但受整体市场议价空间收窄及部分对手低价竞争影响，传导机制存在一定阻碍。产品结构方面，魔芋食品收入占比提升，其毛利率低于魔芋粉，亦拉低了综合毛利率。尽管环比数据显示毛利率已有所好转，但受原料价格不确定性及消费市场疲软、成本传导滞后等因素制约，毛利率回到预期水平仍需过程。

问题三：卡拉胶、魔芋丝结自动化产线新产能的毛利率水平和公司传统魔芋粉业务相比如何？

回复：2026 年以来，卡拉胶市场价格上涨 80% - 90%，售价由约 7 万元/吨升至 12 万元/吨，原料价格同步涨至 2,200 美元/吨。魔芋丝结自动化产线由公司与设备厂商合作研发，当前仍在持续优化损耗率、次品率及产能利用率等关键指标；二季度末至今开工率较高，但尚处于产能爬坡阶段，后续将持续改进提升。

问题四：当前魔芋种植面积有什么变化？东南亚进口魔芋的稳定性和品质与国内相比情况如何？

回复：当前国内魔芋种植面积有所增长，但 2026 年下半年气温状况为关键变量，持续高温将对生长不利。东南亚魔芋作为国内原料的有效补充，近年受中国需求拉动，已从以野生采挖为主逐步转向规模化种植。公司过往国外原料采购占比约二至三成，2026 年上半年占比有所提升。

问题五：公司目前对 C 端的品牌投入与团队配置情况如何？

回复：公司当前发展战略以 B 端客户为核心基本盘，C 端业务则依托自有品牌保持适度资源投入。现阶段重点打造宜昌样板市场，通过推出伴手礼产品、赞助赛事活动等方式提升品牌曝光度，待运营模式成熟后逐步向其他区域复制推广。并购方面，公司持续关注具备产业协同潜力的标的，覆盖技术、品牌、渠道等方向，并购亦为 C 端布局的可行路径之一。目前尚未形成明确落地方案，如有实质性进展，公司将按照北京证券交易所相关规定及时履行信息披露义务。

问题六：公司魔乐哥品牌的定位是什么？

回复：公司自有品牌“魔乐哥”目前主要覆盖线上电商渠道、区域旅游消费场景及线下经销网络。C 端业务后续需持续投入资源以强化消费者认知与接受度，相关布局将始终围绕天然、健康的品牌定位稳步推进。

问题七：公司在卡拉胶业务上的发展规划是怎样的？

回复：卡拉胶与魔芋胶复配协同性强，在较多应用场景中两者常搭配使用，卡拉胶应用领域广泛、市场容量较大，是公司横向拓展业务的重要方向。待自有产能落地、产品质量稳定且产能逐步释放后，卡拉胶业务有望成为公司业绩重点发力点之一。

问题八：公司特膳产品等新领域的业务进展如何？

回复：特膳业务是公司未来数年的核心研发方向。目前，公司正与相关院士团队合作，围绕魔芋膳食纤维在减重、三高预防、脂代谢与糖代谢改善、以及作为益生元调节肠道菌群等功能性应用领域，开展特医特膳相关研究。传统魔芋食品领域竞争日趋激烈，同质化严重、毛利率空间有限，向特膳等健康属性突出、附加值更高的方向升级，是公司实现产品结构优化和价值提升的核心路径之一。

问题九：公司产品入选十大宜昌礼物，是否意味着公司会拓展礼品、旅游伴手礼渠道？

回复：公司目前以 B 端业务为基本盘，同时积极布局 C 端业务。C 端品牌有助于提升产品溢价空间，但亦需持续且较大规模的资源投入。本次产品入选“十大宜昌礼物”，是公司切入 C 端市场的重要切入点之一。宜昌作为知名旅游城市，年游客接待量逾千万人次，该渠道既具品牌宣传价值，亦为特色产品重要销售通路。下一步，公司将围绕伴手礼市场，研究匹配的产品包装、定价策略及渠道布

局，持续探索 C 端业务的发展路径与增长潜力。

湖北一致魔芋生物科技股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 27 日