

证券代码：920826

证券简称：盖世食品

公告编号：2026-082

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：2026 年 8 月 31 日至 2026 年 9 月 1 日

活动地点：盖世食品（上海）有限公司、北京泰康集团大厦

参会单位及人员：远东信用产业集团有限公司、远东资信评估有限公司、财通证券、渣打银行、上海计算机协会、上海国科龙晖私募基金管理有限公司、上海惠璞投资管理有限公司、中金公司、华源证券、兴合基金、晨耀基金、中加基金、华农财险、华宝证券、金圆统一证券、江海证券、中泰证券、联储证券、长江证券、东北证券、渤海证券、指南基金、珺洲基金

上市公司接待人员：董事 YING JING 女士、董事会秘书杨懿女士

三、 投资者关系活动主要内容

公司首先向与会人员介绍了公司概况，然后进行了问答交流环节，本次交流的主要内容如下：

问题一：请问公司业务主要的销售模式是什么？

回答：公司的销售模式主要分为合同生产销售、自有品牌销售和贸易销售三种类型。合同生产销售模式下，公司根据客户不同的需求特点，向品牌运营商提供产品定位、配方研究及成品生产等全流程服务；自有品牌销售模式下，细分为直销、经销和电商三种，直销客户以餐饮企业为主，经销客户以食品经销企业为主，电商客户以京东自营和公司天猫、淘宝、京东等电商平台旗舰店所面向的终端网购消费者为主；贸易销售模式下，公司主要通过购买产品后直接销售或简单包装后对外销售。

问题二：公司今年上半年营业收入大幅提升，主要得益于哪些因素？

回答：公司今年上半年营业收入较去年同期增长 31.04%，主要得益于鱼子、海珍味等产品销售的提升。上半年，鱼子类产品收入较上年同期增加 119.13%，公司依托既有渠道与品牌优势丰富产品品类，加大市场推广、拓宽销售渠道并开发新客户，推动该品类收入显著增长；海珍味类产品收入较上年同期增加 34.17%，前期市场布局、供应链及品质管控优势逐步释放，通过深化头部餐饮合作、产品创新升级，使其成为公司新的收入增长点。

问题三：公司 2025 年年报销售费用增长超过 30%，且今年上半年销售费用增幅也超过了 18.00%，请问销售费用增幅较大的原因是什么？

回答：公司 2025 年销售费用较去年增加 32.63%，今年上半年增幅为 18.64%，销售费用增幅较大的主要原因：一是公司推动销售团队前置市场一线，深化市场拓展、布局 C 端市场，加大品牌建设与市场推广投入，同时上海品鉴中心投入运营，便于就近对接市场与客户，提升综合竞争力与客户服务质量，上述举措使得相关宣传费用随之增加；二是公司优化销售人员激励政策，实施股权激励及员工持股计划，相应人员薪酬有所增加。

问题四：泰国工厂定位是什么，目前经营状况如何？

回答：公司泰国工厂聚焦海藻、海珍味等核心品类本地化生产，充分利用东南亚国际贸易区位优势，为新兴海外市场提供产能支撑；同时依托东南亚独特

色的风味体系，将其打造为海外研发基地，兼顾海外产能供给与东南亚风味产品研发的功能。泰国工厂去年年底正式开始试生产，今年上半年顺利通过国际知名连锁超市验厂，同时美国客户及泰国本地客户的有序开发，为以后业务开展打下坚实基础。

问题五：请问公司新建江苏工厂二期的背景及未来规划？

回答：公司二期计划建设年产 7,000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目，旨在优化产能布局，于长三角打造高标准生产基地，构建多点联动、区域互补的全国化布局，贴近江浙沪核心客户，缩减物流成本，提升订单响应与交付效率；同时扩充现有水产品细分品类并新增肉类产品品类，补齐品类空白，满足客户一站式采购需求，提升市场占有率及客户粘性。

问题六：请问公司 2025 年末应收账款增长较快的主要原因，信用政策是否有变化？

回答：公司 2025 年末应收账款较上年年末增加 49.93%，主要是由于销售规模扩大带动信用期内应收账款随之增加。公司账龄结构整体优异，绝大部分为 1 年以内短期应收，应收款项质量较高。公司对国内外客户信用政策未发生重大变化，从期后回款数据来看整体回款情况较好，不存在放宽信用政策、回款变慢的情形。

盖世食品股份有限公司

董事会

2026 年 9 月 2 日