

证券代码：001356

证券简称：富岭股份

富岭科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
活动参与人员	平安证券研究所：韦毓、张晋溢、校星
时间	2026 年 9 月 15 日
地点	公司会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：潘梅红 证券事务代表：吴婷婷
交流内容及具体问答记录	一、公司董事会秘书、财务负责人潘梅红女士带领调研人员参观了公司展厅及生产车间，介绍公司的发展历程、主要产品及战略规划。 二、公司与调研人员就以下问题进行了交流 1、印尼新生产基地的设立目的及产能情况？ 为应对国际贸易政策风险，公司管理层基于 2024 年对国际局势的预判，提前谋划印尼新生产基地布局。2025 年以来，公司加快推进印尼新生产基地建设，并于 2025 年下半年投产，承接公司原国内生产基地对美国出口的产能。截至 2025 年底，印尼新生产基地产能已达到正常水平。 2、公司 2026 年上半年营业收入增长的原因？

公司 2026 年上半年营业收入增长，主要系上年同期业绩受突发国际贸易关税壁垒冲击，形成较低基数；同时，本报告期对美国塑料餐饮具销量恢复。

3、公司的销售模式是怎样的？

境外销售方面，公司主要通过参加国内、国际行业展会，网络推广，资深行业从业者推荐，行业口碑传播等方式扩大影响力并开发新客户，或与长期合作伙伴直接洽谈采购意向。公司境外销售主要分为 FOB 模式、DDP 模式和境外子公司当地销售模式。境内客户主要为知名连锁快餐企业和茶饮企业，公司主要通过参加国内行业展会、行业口碑传播等方式开发国内客户。国内销售的流程与境外销售基本一致，产品由公司负责运输至客户指定地点。

4、公司未来营业收入的增长点主要有哪些？

一是随着优质客户市场容量扩张，提升在原有优质老客户中的供应比重；二是通过持续扩充产品品类，为客户提供一站式采购服务，提升新品类销售规模；三是继续加大国内大中型连锁餐饮、茶饮和咖啡品牌的开拓力度，实现国内国外双轮驱动发展。

5、公司客户粘性如何？

知名快餐连锁企业普遍高度重视供应链稳定，对供应商的产能保障、交付及时性、质量一致性及风险应对能力要求较高。公司通过美国本地化布局及海外产能配置，有助于增强供应链韧性，降低国际贸易政策变化等因素对供应的影响。此外，客户在选择供应商时普遍具有严格考核标准，不会轻易更换已通过严格筛选的优质供应商，因此客户粘性较高。

6、公司如何应对行业政策变化？

公司不是原材料生产商，而是餐饮具产品加工商。公司可以根据市场需求和政策鼓励方向，灵活运用不同原材料生产餐饮具。公司可以利用现有生产工艺和注塑、吸塑、吸管等生产设备生产生物

	降解材料餐饮具。目前，公司正在积极拓展植物纤维模塑餐饮具业务及已经开发出多种其他生物降解材料的改性材料，并应用于吸管、刀叉勺、杯盖、降解膜袋等领域，为客户提供绿色环保和低碳的产品方案。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露的重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无