盐津铺子食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：002847　　证券简称：盐津铺子　　编号：2026-007

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	广发证券、长江证券、国泰海通证券、光大证券、高盛、瑞士银行、富国基金、国泰基金、兴证全球基金、财信基金、嘉实基金、万家基金等投资机构，总计 150 位投资者
时间	2026 年 10 月 27 日（星期二）上午 10:00-11:00
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董 事 会 秘 书：张　杨 证券事务代表　：吴　瑜
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 10 月 27 日披露了三季度报告，公司在前三季度实现营收 45.31 亿元，同比增长 2.36%；归母净利润 5.79 亿元，毛利率 31.31%，同比提升 0.99pct，整体经营保持稳健。 **Q：请分品类及渠道拆解第三季度收入增长背后的驱动因素？** A：分品类看，第三季度增速排序中健康蛋制品、海味零食领先：健康蛋制品收入同比增长超 50%，海味零食增长超 30%；休闲豆制品、烘焙、果冻等均恢复正增长，增速均在 10%左右；魔芋零食前三季度收入与去年同期基本持平。分渠道看，电商渠道收入同比下降 36%左右；线下渠道整体同比增长 3%，其中高势能会员渠道、零食量贩增速最高；定量流通渠道受大客户改革影响持续承压，散装渠道亦面临较大增

速压力。

Q：魔芋品类目前的发展状况？公司对魔芋品类未来展望，以及 2027 年魔芋收入增长的抓手？

答：魔芋零食第三季度表现的主要影响因素是定量流通、电商渠道的调整导致增速不足。魔芋品类“超级食材”的核心逻辑并未发生改变，“大魔王”的品牌心智正在建立、渗透率正在提升；公司 9 月推出了新品贡菜魔芋，目前在消费者端、渠道端的反响良好。

未来公司魔芋增长的主要抓手包括：（1）新品开拓。贡菜魔芋的试销反馈良好，公司也在研发、储备其他方向的辣味口味魔芋；（2）麻酱素毛肚进一步提升渗透率。目前麻酱素毛肚在电商渠道维持稳定复购率，这标志着品牌忠诚度、口味忠诚度在持续夯实。随着定量流通渠道由调整阶段转向拓展新售点阶段，麻酱素毛肚的渗透率提升、收入提升有明确抓手。

Q：海味零食、鹌鹑蛋等核心品类的竞争格局如何？这两个品类的未来计划如何布局？成本上涨的背景下，公司可以在供应链端获得哪些竞争优势？

A：公司海味零食与鹌鹑蛋已取得明确的市场竞争优势：鹌鹑蛋获得绝对领先的市场地位，海味零食总体量位居前列。健康高蛋白零食是公司重要板块，契合消费者健康诉求与全球补蛋白消费趋势。

鹌鹑蛋已构建全产业链；养殖基地一期、二期已满产，三期预计 2027 年上半年投产并逐步满产，四期建设即将启动；鹌鹑蛋品类的成长过程打造了独特的零食研发之路，从原材料自供起步，通过对零食原材料的营养研究和食材特性分析，开发零食的差异化竞争优势，再通过公司的全渠道能力构建属于盐津的竞争壁垒。公司看好鹌鹑蛋后续全渠道扩张的成长空间。

	海味零食目前面临着原材料价格大幅度上涨的压力，进口鳕鱼原料的成本上涨同比达到 40%左右。公司通过与海外供应商的深度合作，保障了公司优质、足量的原材料供应。目前海味零食存在抢占市场份额的机会窗口期。公司将继续深化海味零食的研发工作，向海外市场学习先进工艺，向内洞察、探索消费者需求。海味零食目前通过“盐津铺子”“31°鲜”“纯鳕”做产品运营，海味零食根据产品规划，匹配消费人群，合理运用子品牌在全渠道进行产品推广。 **Q：2026 年第三季度归母净利润增速较大幅度下滑的原因？** A：今年 Q3 收入增速-1.70%，归母净利润增速-33.77%。收入下滑主要是公司定量流通渠道、电商渠道调增导致的，公司预估上述两个渠道的调整已接近尾声。除收入承压外，影响利润的主要因素包括以下三个原因： （1）销售费用率增加 3.40 pct：公司大单品战略进一步推进：A.品牌相关投入；B.公司定量流通渠道推进大商策略、推进大单品的铺市，相应增加渠道费用。 （2）社保基数调整影响：2026 年前三季度因社保基数提升增加的社保费用在第三季度集中体现，其中包含上半年应承担部分的补差。 （3）成本压力：包材成本增加 10%左右、深海鳕鱼原料成本同比增加 40%左右，对毛利产生直接影响。在当下的宏观背景下，原材料采购成本普遍承压。 2026 年对于公司而言，是调整年份。公司的定量流通、电商渠道面临着较大的收入压力。与此同时，公司的大单品战略也愈发清晰，三大板块六大品类都已逐步形成品类品牌，通过创新研发、差异化味型口感等方式，进一步筑高公司竞争壁垒。
关于本次活动是	**不涉及未公开披露的重大信息**

否涉及应披露重大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。