

证券代码：603288

公司简称：海天味业

佛山市海天调味食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260413

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动主题	海天味业 2025 年度业绩说明会
时间	2026 年 4 月 13 日 15:00-16:30
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 视频结合网络互动
参会人员	董事兼总裁：管江华；财务负责人：李军；董事会秘书：柯莹；独立董事：丁邦清
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、通过视频介绍公司 2025 年度的生产经营情况。</p> <p>二、与投资者文字互动问答交流</p> <p>Q、公司截至目前三大主要产品板块的产能各是多少？未来的产能建设及资本开支规划如何？</p> <p>A、根据公司 H 股上市招股章程披露，截至 2024 年末公司的酱油、蚝油和调味酱的产能分别为 286 万吨、120 万吨和 40 万吨，未来公司将根据实际业务发展需求，保持合理有序的产能规划和布局。</p> <p>Q、目前国内 CPI, PPI 在向上修复中，贵公司是否有产品涨价的规划？</p> <p>A、产品销售定价受多方面因素影响，需结合实际情况进行综</p>

合考量。

Q、公司酱油产品近三年的成本情况逐渐走出疫情影响、获得改善。请问未来对酱油产品的原材料采购成本有什么稳定的措施？另外从产品定价角度，未来在产品销售定价方面，公司是否还有空间通过调价缓解原料成本压力？

A、感谢您的关注和认可。公司具有规模化采购优势，会根据原材料的市场变化采取不同的采购策略，同时，公司亦会与上游伙伴一起通过产业协同、技术升级、模式创新、数字化、智能化等手段，推动端到端总成本最优。

产品销售定价受多方面因素影响，需结合实际情况进行综合考量。

Q、1、公司去年港股上市后，采取了哪些国际化的布局？2、公司海外业务目标是什么？目前处于什么阶段？何时能形成规模化的业绩贡献？

A、2025年公司的国际化战略正有序推进。在国际化实践中，公司凭借“全球标准+区域适配”的双轨发展路径，产品已销往全球超80个国家和地区，连续两年入选“外国人喜爱的中国品牌”，公司品牌的国际影响力持续增强。为了适应全球标准，我们的综合生产基地佛山市海天（高明）调味食品有限公司近期在重要国际性贸易协会英国零售商协会（BRC，British Retail Consortium）“BRCGS食品安全全球标准”的评级顺利从B级提升至A级，国际品牌力不断提升。同年，公司海外生产基地同步落地，为公司走向全球市场、搭建全球供应链和嫁接国内竞争优势提供了载体。我们也将有定力且有序地推进海外渠道建设，务实走好海外发展的每一步，为未来发展打好基础。

未来，公司将以好产品、好服务、好味道，务实推进国际化布局，不断打磨国际化核心能力，以更高质量融入世界舞台、融入全

球万千灯火中的一日三餐。

Q、公司线上销售收入这块，对应的销售方式是直销还是经销商渠道？公司近三年年末合同负债下降的主要原因是否和线上销售占比上升有关？未来公司对渠道变革的规划如何？

A、您好，感谢您的关注。合同负债是时点余额数，年末合同负债的变动主要与各年年末销售及发运的实际情况有关，各年变化属于正常情形，与线上销售占比无必然关系。

近年来渠道多元化、碎片化趋势明显，线上板块也是公司的重要渠道之一。公司将坚持以用户为中心推动全域精耕，通过借助数字化营销工具与服务模式创新等，着力构建更加多元立体的销售网络，积极把握渠道分化带来的发展机遇，持续增强网络协同效应。

Q、公司此前布局了饮料赛道，这是否是常态化的方向？

A、结合公司发酵技术、原料优势等方面的积累，我们对产品线进行适当外延，如饮料产品等。全球调味品市场容量大、发展机遇多，未来公司将继续精耕调味品赛道，持续做深做强。

Q、请问公司 2025 年在市值管理方面采取了哪些举措？

A、2025 年以来，公司主要通过以下方面的举措来推进市值管理工作：1、公司持续贯彻落实分红政策，努力提升股东的获得感。公司 2025 年度分红、中期分红以及回报股东特别分红的合计现金分红金额占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为 112.95%（2025 年度分红尚需股东会审议通过）。同时，公司制定了《未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》，建立起更持续、稳定、可预期的股东回报机制。

2、公司高度重视投资者关系管理与信息披露合规工作。通过召开股东会、举办业绩说明会、线下路演、组织投资者现场调研与线上会议等方式，为投资者创造畅通和多元的沟通渠道。

3、公司持续开展员工持股计划，进一步释放核心管理层及骨

干员工的自驱力和创造力，促进公司持续、稳健发展，通过良好的经营业绩为公司市值提供有力的支撑。

Q、公司是否会像其他港股公司一样，举行线下的业绩说明会？

A、感谢您的建议，公司将结合实际情况认真考虑，谢谢关注！

Q、公司 2025 年的经营和财务状况非常不错，酱油、蚝油产品很有竞争力。想知道，公司是否会在醋和料酒方面有大单品的推出计划。

A、醋和料酒是公司重点布局的品类之一，公司正加速在相关赛道做优做强。公司坚持长期主义，在醋酒相关领域已有一定的技术和产品储备，目前已打造出不少销量较好的产品。未来会根据市场情况、消费者需求和公司工作节奏，有计划地开发和推出更多新产品。

Q、公司今年的财报里，没有披露海外市场的数据，是什么原因？目前，在海外市场情况如何？港交所上市时也曾披露，部分资金用于海外全球化布局，目前进展如何？

A、公司目前海外业务处于有序发展阶段，业务初期相关数据暂未单独列示，公司将结合海外业务的发展情况，依法合规地履行披露责任。目前港股募集资金部分已投入到全球化布局中，整体进展基本符合预期。

Q、海天 2025 年的折旧在财报中以固定资产合计的方式呈现，由于设备折旧的种类、比率不一，可否考虑公开设备折旧细则？

A、您好。公司固定资产折旧方法和分资产类型折旧明细请详见：公司 2025 年年报“第八节财务报告-五、重要会计政策及会计估计-21、固定资产”、“第八节财务报告-七、合并财务报表项目

注释-21、固定资产”相关内容。

Q、 请问贵公司提及海外销售 80 个国家，海外销售量如何，哪些国家销售量比较多？

A、 目前海外业务整体处于有序发展阶段，海外销售网络持续拓展。在亚洲、欧洲和美洲等较多国家均有产品销售布局，主要区域发展相对均衡。不同区域市场的饮食文化和消费习惯各有特点，公司未来将根据各区域消费基础及用户需求，有序推进重点市场的深耕与拓展。

Q、 1) 酱油部分目前在全国市场占有率是多少？同比变化多少？还有 to C 端大概是什么状态？ 2) 公司货币资金和交易性金融资产比较多，公司有很多资金未用于经营中，请问公司是基于什么考量？

A、 您好。1) 公司酱油品类保持稳健的发展态势，作为公司的核心品类之一，海天酱油产销量和市场占有率已连续数十年位居全国第一。但国内酱油市场相对分散，公司未来仍有较大发展空间。

公司坚持用户满意至上，在 To C 端，公司通过持续优化产品矩阵、强化品牌建设及深化全渠道布局，不断满足消费者多元化需求，发展态势较好。

2) 公司始终聚焦主营业务，保持合理的流动资金以确保生产经营所需。在不影响公司正常经营所需流动资金以及资金安全的前提下，公司亦通过投资理财等合理方式，有效利用闲置资金、提高资金使用效率，为公司和股东创造回报。