

盐津铺子股份有限公司

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：2026-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>线上参与公司盐津铺子 2025 年度业绩说明会的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 04 月 15 日（星期三）下午 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>价值在线（www.ir-online.cn）网络互动</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长、总经理：张学武先生 董事、副总经理：兰波先生 董事、副总经理：杨林广先生 独立董事：刘灿辉先生 财务总监：杨峰先生 董事会秘书：张杨女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请问公司 2026 年的整体发展战略是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！2026 年，我们将围绕四个关键命题推动经营闭环，实现份额与质量双提升：</p> <p>1. 把产品力做透：聚焦核心大单品：麻酱素毛肚深化风味与工艺壁垒；溏心鹌鹑蛋做精品质与场景适配；鳕鱼零食加快工艺升级；健康甜味零食培育未来梯队。</p> <p>2.把品牌力做强：“大魔王”巩固麻酱素毛肚品类首选认</p>

知，“蛋皇”紧扣高蛋白健康定位。品类品牌打法逐步复制，完善母品牌+品类品牌双层架构。

3.把渠道质量做高：全渠道协同：通路渠道下沉，商超提升单店贡献，便利店提高上架率，校园、量贩、会员店、电商、海外各有侧重，以线上势能牵引线下渗透。

4.把产业链优势做实：魔芋原料加快全球多产区布局与订单农业；蛋皇纪养殖农场三期升级；南北双基地从建设转向效率释放；数字化赋能营销与供应链；推进绿色制造与共赢。谢谢！

2、随着魔芋品类的火爆程度，众多玩家进入到魔芋零食（含方便速食）领域，请问魔芋种植面积的减少是否会影响魔芋未来发展？魔芋原料未来会如何？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！魔芋作为超级食材，健康属性、工业化程度高以及无色无味等特点，使之成为味觉的载体。当前魔芋零食行业仍处于成长阶段，距离成熟期尚远。更多企业进入魔芋赛道是积极信号，反映出行业景气度和空间都在提升。

2025年魔芋精粉价格上涨幅度较大，但通过经营策略对冲了成本压力，魔芋品类毛利率仍保持提升。2026年，公司核心原材料中，魔芋精粉价格总体呈下行趋势，尤其较2025年第三、四季度已有逐步回落迹象，但短期内尚不能预期出现大幅下降。

2025年公司完成了核心品类品牌的构建。其中，“大魔王麻酱素毛肚”这一单品不仅推动了魔芋品类成长，也系统性改变了公司的品类品牌模型、大单品模型、定量流通渠道模型和外区域销售模型。谢谢！

3、当前生产魔芋类零食的厂家越来越多，产品同质化现象也越来越明显，公司如何看待魔芋类零食的竞争格局？今

年魔芋品类能否继续维持高增长？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！2025 年公司完成了核心品类品牌的构建。其中，“大魔王麻酱素毛肚”这一单品不仅推动了魔芋品类成长，也系统性改变了公司的品类品牌模型、大单品模型、定量流通渠道模型和外区域销售模型。

在魔芋竞争方面，当前魔芋零食行业仍处于成长阶段，距离成熟期尚远。更多企业进入魔芋赛道是积极信号，反映出行业景气度和空间都在提升。

竞争的核心在于研发创新、品质保障、精益生产、供应链与组织能力等综合实力。当前魔芋零食领域已经形成双龙头的竞争格局。结合公司对魔芋零食的成长阶段的判断，公司对未来竞争保持积极态度。谢谢！

4、公司在魔芋和鹌鹑蛋两大品类上投入很多，鹌鹑蛋去年二期在 3 月份投产，但是全年的销量并没有增长。原因是什么？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！公司 2025 年全年健康蛋制品销售金额达到 6.28 亿元，同比增长 8.35%；毛利率达到 27.73%，同比去年上升 5.63pct。谢谢！

5、公司在全国多地布局了鹌鹑蛋养殖基地，请问蛋制品业务的上游供应链一体化程度如何？未来是否会进一步向产业链上游延伸？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！蛋皇以“精品化、全球化”为核心战略，坚持全产业链布局，自建养殖农场蛋皇纪（一期）于 2024 年被沙利文认证为“中国规模第一”的专业化农场。2025 年，蛋皇纪（二期）顺利

竣工并投产，公司鹤鹑养殖农场总占地面积与养殖总出栏量均提升约 100%。公司主要是核心产品向第一产业延伸和布局：一方面保证产品品质，从源头释放研发红利；另一方面在竞争激烈的休闲零食行业中始终保持原材料成本优势。谢谢！

6、海味零食收入 7.6 亿元，同比增长 12.53%，但毛利率下降 7.54 个百分点至 45.64%，是所有品类中毛利率降幅最大的。请问毛利率大幅下降的原因是什么？是原材料成本上涨还是产品结构调整？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！海味零食毛利率下降主要系销售产品结构和销售渠道结构变化导致。谢谢！

7、请问如何看待量贩零食渠道的增长潜力？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！未来，公司的零食量贩渠道仍将保持重要地位并维持稳健增速，同时定量流通、商超回归、新零售及近场消费场景（含即时零售）的发展，也可能带来新的结构性机会。公司将坚持全渠道布局策略，根据不同产品特性和消费场景匹配相应渠道，以提升整体经营质量。谢谢！

8、公司今年海外营收增速多少？山姆超市渠道产品增速多少？鹤鹑蛋成长为第二大单品的进度如何？蛋皇全渠道营收是否在今年可以达到 10 亿元？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！具体业绩情况请关注公司后续披露的定期报告。谢谢！

9、公司今年对海外市场有何规划？通过 Joybuy 进入欧洲市场后，如何看待欧洲市场的潜力？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！2025 年，海外业务实现销售收入 1.71 亿元，同比增长 172.47%，自有品牌 Mowon 进入泰国 7-11、美国 99RanchMarket、新加坡思必客等主流零售终端，覆盖近 30 个国家和地区，出海战略取得阶段性进展。展望未来，公司将继续推进魔芋、鹌鹑蛋、芒果干等核心品类在更多国家的拓展。稳步推进自有品牌“Mowon”布局，为全球化发展奠定基础。谢谢！

10、公司第一季度业绩是增长吗？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！公司第一季度业绩情况请关注于 2026 年 4 月 29 日披露的 2026 年第一季度报告。谢谢！

11、在剔除 2024 年和 2025 年年报中股份支付的影响后，公司增收不增利，成长遇到较大压力。为什么公司 2025 年净利润不增长？公司认为未来的增长点在哪里？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！公司 2025 年整体营收增速为 8.64%，增速处于近年最低位，核心原因是公司主动调整电商业务，线下业务保持持续稳健增长，2025 年线下渠道同比增长 16.79%。

自 2025 年 5 月起，电商事业部主动缩减了贴牌产品、公司非重点产品以及低毛利产品，聚焦品牌制造企业电商发展战略，进一步强化电商的“品牌传播”“新品孵化”等职能。从结果看，调整后电商收入明显下降，但利润模型和产品结构更优，也更符合公司长期战略。2025 年下半年，电商业务同比降幅约 40%，预计调整将持续至 2026 年年中。受此影响，公司整体营收增速在表观上有所放缓！

展望 2026 年，公司预计高势能会员店将是增速最快的渠道；定量流通渠道将进一步优化经销商、分销商结构，培育

	<p>一大批核心战略合作商，进而强化高质量终端网点建设，以麻酱魔芋素毛肚超级大单品带动其他品类矩阵的形成，预计全年保持较高增长；零食量贩渠道将继续保持较好增长势头，公司将进一步深化与鸣鸣很忙集团全方位战略合作。同时，公司将重点拓展 2,000 至 4,000 家门店规模的腰部零食量贩系统，通过增加 SKU 覆盖、联合打造核心爆品等实现销售增量。谢谢！</p> <p>12、过去一年盐津铺子股价震荡下行，公司是否重视市值管理，有何举措？此外，今年是世界杯年，盐津铺子是否有针对世界杯的营销方案或相关的动作从而抓住今年的热点机遇？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与关心！公司注重保障股东特别是中小股东的利益，持续强化战略引领，坚持创新驱动，聚焦价值创造，激发内生动力，凝聚合力，稳中求进，务实笃行，不断助推上市公司高质量发展，并通过积极落实现金分红、切实履行信息披露义务、加强投资者沟通等多种方式，积极向市场传递公司声音，维护广大投资者利益、增强投资者信心、提高长期投资价值。</p> <p>“世界杯”作为全球的重要赛事，公司也非常重视这一契机，积极捕捉相应机会，持续推动公司业务健康发展。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及未公开披露的重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）</p>	<p>无</p>