

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：2025-003

<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>广发证券、长江证券、方正证券、工银瑞信基金、富国基金、嘉实基金等投资机构，总计 216 位投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2025 年 8 月 21 日（星期四）上午 10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>线上电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 董事、副总经理：杨林广 董 事 会 秘 书：张 杨 财 务 总 监：杨 峰 </p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> Q：如何看待魔芋当下的竞争情况？魔芋品类未来 3-5 年的成长性展望如何？公司计划在渠道、研发、口味创新上做哪些规划？另外，根据魔芋的原材料价格，公司今年的利润达成是否会受到影响？ </p> <p> A：魔芋品类因其“超级大单品”特性，符合消费者当下及未来对健康零食需求，目前处于高速扩张期，预计 3-5 年内仍会有较高增速的发展。头部厂商的持续创新能力，可有效刺激需求，进一步扩大市场份额。 </p> <p> 2025 年上半年，公司进一步聚焦战略核心产品，“大魔王”麻酱味素毛肚凭借健康、差异化创新、高级调味等属性，持续保持高速发展，单月销售额屡创新高。报告期内，休闲魔芋制品实现营收 7.91 亿元，同比增长 155.10%，集中度进 </p>

一步提升。

渠道方面，“大魔王”麻酱味素毛肚在定量流通渠道、零食渠道、高势能会员（新商超）渠道、电商渠道等主要渠道销售表现强劲，海外与散装渠道也贡献了相应增量。

目前尽管魔芋原材料价格仍处于高位震荡，公司依托控股股东的上游布局，具备一定的成本优势。

魔芋零食市场空间广阔，可对标传统辣味零食。2025年至2027年，公司将持续深化“大魔王”麻酱味素毛肚的核心单品战略。通过全渠道与海外市场协同，结合各渠道及区域特性采取多样化的营销方式，进一步提升销售收入。产品研发方面，公司将持续展开品牌合作，并以麻酱口味为重点方向，持续推进口味、口感创新。

Q：公司 Q2 各个渠道的收入增速及收入占比；是否对全年各个渠道的收入增速进行调整？

A：2025年上半年，公司各渠道的收入增速整体符合公司预期。其中，定量流通渠道因聚焦“大魔王”麻酱味素毛肚，通过精耕市场进一步提升售点数量，报告期收入增速强劲；

零食量贩渠道通过门店数量增长、品类扩张、营销等方式持续实现稳健增长；

电商渠道进行了业务及产品结构的主动调整，导致其短期业绩承压。未来，电商渠道将聚焦品类品牌建设，复制“大魔王”麻酱味素毛肚的爆款模式，打造更多爆款，提升电商的经营效率。

展望全年，预计会员高势能渠道、海外市场、定量流通渠道、零食渠道收入增速将高于公司平均增速；电商渠道下半年预计将持续调整；而传统渠道增长放缓已成为行业新常态，公司散装 BC 超、直营 KA 业务的增长贡献预期将持续减弱。

	<p>Q: 公司下半年销售费用投放策略及展望?</p> <p>A: 公司下半年将进入销售旺季, 计划加大市场费用投入, 重点投放在形象堆头、端架等终端促销资源上, 以提升品牌曝光和动销率。费用投放将紧跟销售节奏, 确保每一笔投入都能有效支撑销售增长和市场份额提升。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及未公开披露的重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无