

**关于盖世食品股份有限公司
向特定对象发行可转换公司债券申请文件的
审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



关于盖世食品股份有限公司
向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

致同函字(2026)第210A005967号

北京证券交易所:

根据贵所于2026年3月30日下发《关于盖世食品股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》(以下简称“问询函”)的要求,对问询函所提财务会计问题,致同会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)对盖世食品股份有限公司(以下简称“盖世食品”、“发行人”、“公司”)相关资料进行了核查。

按照问询函的要求,基于公司对问询函相关问题的说明以及我们对问询函中相关事项的核查,现有关事项说明如下:

问题1: 关于前次募投效益与本次募投项目

根据申请文件及公开披露信息,(1)发行人于2020年通过公开发行股票募集资金8,539.60万元,用于“年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目”及补充流动资金;于2022年通过向特定对象发行股票募集资金7,740.00万元,用于“年产1.5万吨预制凉菜智能制造(加工)项目”“研发及检测中心建设项目”及补充流动资金。(2)本次发行拟募集资金15,000万元,拟用于“年产7,000吨预制水产及肉类智能制造建设项目”,由发行人全资子公司盖世食品(江苏)有限公司实施。

请发行人:(1)对照前次募集资金募集说明书等相关文件,披露前次募投项目各年度的投产及效益完成情况,是否存在项目进度或效益不达预期的情形,如是,请说明原因及合理性。(2)披露本次募投项目具体建设内容、主要产品等,本次募投项目产品与前次募投项目产品在技术、生产方式及设备,应用场



景及客户群体、销售模式等方面的区别、联系，是否存在重复建设情形，是否涉及新业务或新产品，是否符合募集资金主要投向主业的要求。（3）披露本次募投项目实施主体的基本情况、主营业务及经营情况，通过相关主体实施募投项目的原因、必要性与合理性，以及募集资金的投入及管理方式。（4）披露本次募投项目的实施准备及进展情况，项目涉及的备案、土地、环保等审批、批准或备案事项的办理进展，尚需履行的程序及是否存在重大不确定性；本次募投项目及产品所需取得的相关资质及进展情况，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。（5）披露本次募投项目各项投资的构成明细及测算依据，说明各项投资支出的必要性及测算的合理性，与公司同类项目和同行业可比公司可比项目是否存在显著差异。（6）披露本次募投项目产能设计和规划情况；结合目前公司主要产品的产能利用率和产销率、行业竞争格局及公司市占率、同行业产能扩张情况、下游行业发展趋势、在手及意向订单等，说明公司本次新增产能规模的合理性及产能消化措施。（7）披露本次募投项目的效益测算过程及依据，相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异，结合发行人与同行业可比公司相同或类似产品情况，说明效益测算是否谨慎合理。

请保荐机构对上述事项核查并发表意见。请申报会计师对事项（1）（5）（6）（7）核查并发表意见。请发行人律师对事项（4）核查并发表意见。

一、发行人分析说明

（一）事项（1）对照前次募集资金募集说明书等相关文件，披露前次募投项目各年度的投产及效益完成情况，是否存在项目进度或效益不达预期的情形，如是，请说明原因及合理性

根据前次募集资金募集说明书等相关文件，公司前次募投项目各年度的投产及效益预计完成情况如下所示：

单位：万元

项目		投产预计时间	效益对应科目	2023年度	2024年度	2025年度
2020年度发行	年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	补充流动资金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
2022	年产1.5万吨预	2024年	营业收入		2,707.27	16,243.62



年度发行	制凉菜智能制造（加工）项目		净利润		373.18	1,627.86
	研发及检测中心建设项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	补充流动资金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

注1：“年产1.5万吨预制凉菜智能制造（加工）项目”系“年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目”的基础上进行产能扩容，故“年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目”不单独统计投产及效益完成情况。“年产1.5万吨预制凉菜智能制造（加工）项目”代表两个项目的投产及效益完成情况。

注2：研发及检测中心建设项目不涉及具体产品的生产，不适用投产及效益完成情况。

注3：补充流动资金主要为了满足公司营运资金增长需求，不适用投产及效益完成情况。

注4：T年为募集资金到账当年。公司2022年度发行募集资金到账时间为2022年为2022年9月30日，对应T+1年、T+2年、T+3年分别为2023年度、2024年度、2025年度。

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、报告期内的募集资金使用情况”之“（三）前次募投项目的实施情况及实现效益情况”补充披露前次募投项目各年度的投产及效益完成情况。具体如下：

“（三）前次募投项目的实施情况及实现效益情况

“年产1.5万吨预制凉菜智能制造（加工）项目”系公司在2020年向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目“年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目”的基础上进行扩容，已于2023年12月达到预定可使用状态，目前已实现的效益可以代表两个项目累计实现效益情况。

1、2020年向不特定合格投资者公开发行股票

单位：万元

项目	实际投产时间	2025年度	2024年度	2023年度
年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目	不适用	不适用	不适用	不适用
补充流动资金	不适用	不适用	不适用	不适用

注1：“年产1.5万吨预制凉菜智能制造（加工）项目”系“年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目”的基础上进行产能扩容，故“年产1万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目”无法单独统计投产及效益完成情况。



注 2: 补充流动资金主要为了满足公司营运资金增长需求, 无需单独核算效益。

2、2022 年度向特定对象发行股票

单位: 万元

项目	实际投产时间	效益对应科目	合计数	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造(加工)项目(含年产 1 万吨食用菌及蔬菜冷冻调味食品项目)	2023 年末	营业收入	20,456.90	14,906.95	5,549.95	不适用
		净利润	936.06	1,788.85	-852.79	不适用
研发及检测中心建设项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
补充流动资金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

注 1: 募集资金到账后第 1-3 年营业收入测算数据分别为 0.00 万元、2,707.27 万元、16,243.62 万元, 净利润测算数据分别为 0.00 万元、373.18 万元、1,627.86 万元。

注 2: 研发及检测中心建设项目不涉及具体产品的生产, 不适用投产及效益完成情况。

注 3: 补充流动资金主要为了满足公司营运资金增长需求, 不适用投产及效益完成情况。

公司“年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造(加工)项目”于 2023 年 12 月达到预定可使用状态并投入生产, 较预期投产时间提前。

公司“年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造(加工)项目”投产后, 报告期内累计实现营业收入合计为 20,456.90 万元, 收入完成率为 107.95%, 高于前次募投项目预测的 18,950.89 万元, 其中 2025 年度营业收入略低于预测, 主要原因为: (1) 客户备货周期影响: 公司境内主要客户为下游大型餐饮连锁企业, 2026 年度春节时间相对较晚, 公司下游客户备货周期相应推迟, 受该因素影响, 部分订单完成及收入实现体现在 2026 年度, 在一定程度上影响了该项目 2025 年度的销售情况; (2) 战略性价格安排: 由于该项目实施主体江苏盖世 2025 年度主要客户为海底捞、米村等知名大型餐饮连锁品牌客户, 其订单需求大且较为稳定。为深化战略合作、保障订单规模以优化生产与物流成本分摊, 公司给予了该等客户一定的价格优惠, 对当期营业收入产生部分影响。

公司“年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造(加工)项目”2025 年度实现净利润



1,788.85 万元，效益完成率为 109.89%，充分显示了项目的稳健持续经营能力。2024 年度，该项目效益不及预期目标的主要原因系：（1）产能爬坡与客户认证周期：公司该项目实施主体江苏盖世为公司全新投资设立的新型智能化工厂，其产品主要客户为海底捞、米村等知名大型餐饮连锁品牌客户，受国家近年来逐步提高食品安全监管要求以及食品加工行业标准不断提升等因素影响，知名大型餐饮连锁品牌客户验厂、产品测试周期亦相应延长，导致产能充分释放时间有所滞后；（2）初期固定成本偏高：公司加快建设节奏，转固时间提前至 2023 年末，在产能爬坡阶段，厂房折旧、设备折旧等固定成本无法被充分摊薄，导致单位产品固定成本偏高，影响了该项目 2024 年度的毛利率水平；（3）战略性投入增加：为支撑公司智能化转型与精细化管理，公司 2024 年度加大了江苏盖世研发及管理相关投入，由此导致江苏盖世 2024 年度研发费用及管理费用高于预测数据。江苏盖世已纳入国家工信部“5G 工厂”示范项目，相关投入具有长期战略价值；（4）利息费用影响：公司前两次发行募集资金未完全募足，江苏盖世整体投资存在较大资金缺口。为支持江苏盖世建设，江苏盖世通过向母公司借款及银行贷款等方式自筹资金进行项目建设，据此承担了一定的利息费用，由于前次募投项目方案设计时按照募集资金全额募足设计，江苏盖世达到预定可使用状态后，需继续支付相应利息费用。该部分利息费用未体现在前次募投项目测算中，由此导致江苏盖世 2024 年度财务费用较预期偏高。综上，受江苏盖世 2024 年度达产后客户验厂及产品测试周期延长、项目提前转固后初期分摊的固定成本偏高、研发及管理支出较大、财务费用偏高等情况影响，公司该项目 2024 年度净利润实现情况不及预期目标。

公司未来将重点拓展知名大型餐饮连锁品牌客户，继续深挖客户潜力，围绕客户需求配套资源，形成合力，增加业绩，增厚利润。继续加强营销体系建设，探索试点营销新模式。构建由市场、营销和客服组成的立体营销系统，增强业绩驱动能力，逐步提升公司尤其是江苏盖世的经营效益。

此外，公司前募项目中“研发及检测中心建设项目”建成落地后，技术与知识产权成果成效显著。项目已为公司新增专利 11 项（含审核中），涵盖食品加工技术，食品脱水固液分离、搅拌、浸泡等加工装备专利，另有 6 项相关专利待递交。此外，盖世江苏同步取得食品传送带运行测试管理系统、食品高压蒸煮机控制运维系统、食品脱水机效果综合测评系统 3 项软件著作权，新增了菌类多个储备产品。项目切实提升公司自主研发创新与技术转化能力，完善研发体系，赋能产品品质升级，进一步巩固市场核心竞争地位。

综上所述，公司前次募投项目累计营业收入已超额达成，2025 年度净利润



超过预期目标。2024 年度效益暂未达预期系项目投产初期阶段的特定情况所致，相关影响因素具有阶段性特征，且公司已采取有效措施应对。本项目整体运营稳健，效益持续向好，前述情形不会对公司及江苏盖世的持续经营能力构成重大不利影响。”

(二) 事项 (5) 披露本次募投项目各项投资的构成明细及测算依据，说明各项投资支出的必要性及测算的合理性，与公司同类项目和同行业可比公司可比项目是否存在显著差异

1、披露本次募投项目各项投资的构成明细及测算依据

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“(六) 本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“1、年产 7,000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目”之“(4) 项目投资测算”补充披露本次募投项目各项投资的构成明细及测算依据等内容。具体如下：

“(4) 项目投资测算

本项目总投资规模为 16,137.83 万元，主要包括建筑工程投资、设备投资、基本预备费和铺底流动资金。投资估算如下：

单位：万元

序号	项目	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	建筑工程投资	9,076.32	9,017.89
1.1	建筑工程费用	8,538.88	8,483.91
1.2	建筑工程其他费用	537.44	533.98
2	设备投资	5,982.11	5,982.11
3	基本预备费	301.17	
4	铺底流动资金	778.23	
	合计	16,137.83	15,000.00

本次募投项目拟投建海珍味类产品产线、藻类产品产线及肉蛋白类产品产线，前述生产线的建设需要配套土地及厂房等，公司综合考虑建设成本等因素，拟在前次募投项目已取得土地的剩余建设用地进行本次募投项目新产线的建设。因此，本次募投项目投资明细包括建筑工程费用及建筑工程其他费用，不包括土地购置费。

本次募投项目拟投建海珍味类产品产线、藻类产品产线及肉蛋白类产品产线，



需要引入各项生产、检测等设备，包括立体冷库货架系统、制冷系统、常温库货架系统、电力系统/水/蒸汽主管道、螺旋单冻机、选别机、杀菌釜、多头秤、X光机等，因此本次募投项目投资明细包括相关设备的购置及安装费用。

鉴于本次募投项目厂房建设、设备购置等过程中可能出现的价格波动及其他难以预计的支出，并考虑项目投建过程中的不确定因素，项目投资明细中计取了基本预备费；本次募投项目的铺底流动资金系公司结合实际经营情况，并考虑预计收入规模及各项资产、负债的周转情况等因素测算得出。

综上，本次募投项目建筑工程投资、设备投资、基本预备费及铺底流动资金具有必要性。”

2、说明各项投资支出的必要性及测算的合理性

本次募投项目各项投资的构成明细及测算依据如下：

单位：万元

序号	项目	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	建筑工程投资	9,076.32	9,017.89
1.1	建筑工程费用	8,538.88	8,483.91
1.2	建筑工程其他费用	537.44	533.98
2	设备投资	5,982.11	5,982.11
3	基本预备费	301.17	
4	铺底流动资金	778.23	
	合计	16,137.83	15,000.00

(1) 建筑工程投资

本项目建筑工程总投资为 9,076.32 万元，包括建筑工程费用 8,538.88 万元，建筑工程其他费用 537.44 万元。具体投资明细如下表：

序号	主要投资明细	建筑面积 (平方米)	单位造价 (元/平方米)	投资金额 (万元)
一	建筑工程费用			8,538.88
1	厂房建设及装修	19,884.00	3,600.00	7,158.24
2	洁净车间装修	2,000.00	1,500.00	300.00
3	立体冷冻仓库	2,232.00	4,000.00	892.80
4	常温仓库	448.00	1,800.00	80.64



序号	主要投资明细	建筑面积 (平方米)	单位造价 (元/平方米)	投资金额 (万元)
5	门卫	24.00	3,000.00	7.20
6	污水处理站			100.00
二	建筑工程其他费用			537.44
合计		22,588.00		9,076.32

其中，建筑工程其他费用构成明细如下：

序号	投资明细	投资金额(万元)	备注
1	建设工程监理费	85.39	建筑工程费用的 1%
2	项目前期咨询费	25.62	建筑工程费用的 0.3%
3	工程勘察费	68.31	建筑工程费用的 0.8%
4	工程设计费	68.31	建筑工程费用的 0.8%
5	施工图预算编制费	5.46	工程设计费的 8%
6	竣工图编制费	6.83	工程设计费的 10%
7	环境影响咨询费	12.81	建筑工程费用的 0.15%
8	劳动安全卫生评审费	25.62	建筑工程费用的 0.3%
9	三通一平及临时设施费	85.39	建筑工程费用的 1%
10	工程保险费	34.16	建筑工程费用的 0.4%
11	工程招标代理费	25.62	建筑工程费用的 0.3%
12	施工图审查费	25.62	建筑工程费用的 0.3%
13	建设单位管理费	68.31	建筑工程费用的 0.8%
合计		537.44	

(2) 软硬件设备投资

本项目涉及的软硬件设备投资合计金额为 5,982.11 万元，包括立体冷库货架系统、制冷系统、常温库货架系统、海珍味类产品产线、藻类产品产线、肉蛋白类产品产线等。设备购置及安装费主要为项目实施所需生产设备及其他配套设备的投资支出，在设备数量方面，公司根据本项目产能规模、生产工艺流程、同行业类似项目经验等拟定各生产环节设备明细；在设备单价方面，公司结合历史采购价格、供应商询价等进行估算。具体投资明细如下表：

序号	设备名称	数量	单价(万元)	总金额(万元)
一	立体冷库货架系统	1	1,900.00	1,900.00





二	制冷系统	1	2,000.00	2,000.00
三	常温库货架系统	1	70.00	70.00
四	海珍味类产品产线			746.00
1	剖片机	2	15.00	30.00
2	鼓泡清洗机	2	8.00	16.00
3	毛辊清洗机	2	3.00	6.00
4	切条机	2	5.00	10.00
5	动态秤	2	8.00	16.00
6	浸泡槽	2	9.00	18.00
7	进出料皮带	2	5.00	10.00
8	漂烫机	2	10.00	20.00
9	喷淋冷却输送线	2	3.00	6.00
10	冷却机	2	10.00	20.00
11	烘干机	2	14.50	29.00
12	卧式输送拌料机	2	18.00	36.00
13	网带烤箱	4	8.50	34.00
14	多头秤	2	40.00	80.00
15	给袋机	2	38.00	76.00
16	检重称	2	3.50	7.00
17	整形机	2	1.00	2.00
18	金探	2	9.00	18.00
19	X光机	2	23.00	46.00
20	螺旋单冻机	1	190.00	190.00
21	开箱机	1	5.00	5.00
22	检重称	1	4.50	4.50
23	封箱机	1	2.50	2.50
24	贴标机	1	10.00	10.00
25	捆扎机	1	8.00	8.00
26	机械臂	1	30.00	30.00
27	缠膜机	1	16.00	16.00
五	藻类产品产线	1		522.42
1	检菜案子	1	0.28	0.28





2	脱盐机上料机	1	1.58	1.58
3	脱盐机	2	4.00	8.00
4	拨轮洗菜机	1	5.76	5.76
5	切菜机	1	14.40	14.40
6	水槽洗菜装置	1	3.00	3.00
7	菜泵	1	5.40	5.40
8	除砂机	2	4.80	9.60
9	缓冲槽	1	0.22	0.22
10	水菜分离器	2	0.96	1.92
11	分离器下水槽	2	0.54	1.08
12	盐水槽	1	0.54	0.54
13	接菜案台	1	0.42	0.42
14	脱水机（三桶）	1	10.00	10.00
15	接料车	2	3.60	7.20
16	投入装置	1	3.30	3.30
17	风泵	1	5.52	5.52
18	风泵管路	1	1.00	1.00
19	螺旋输送机	4	3.30	13.20
20	架台，砂克龙	1	6.50	6.50
21	滚筒烘干机 8 米	2	68.00	136.00
22	滚筒出料装置	3	0.28	0.85
23	滚筒上料机	3	3.27	9.80
24	滚筒烘干机 8 米	2	68.00	136.00
25	双向输送机	1	1.45	1.45
26	平面筛选上料机	1	3.00	3.00
27	平面筛选机	1	4.60	4.60
28	风选上料机	2	3.50	7.00
29	风选机	2	6.00	12.00
30	风选出料机	1	0.80	0.80
31	磁选机	1	5.50	5.50
32	静电选别机	1	8.60	8.60
33	AI 选别上料机	2	3.20	6.40



34	AI 选别机	2	45.00	90.00
35	振动給料装置	1	1.50	1.50
六	肉蛋白类产品产线			443.69
1	低温高湿解冻库及设备	1	39.00	39.00
2	台式锯骨机	1	0.69	0.69
3	切片机	1	18.00	18.00
4	切丁机	2	38.00	76.00
5	蒸烤机	3	18.00	54.00
6	多头秤	1	40.00	40.00
7	给袋式包装灌装机	1	38.00	38.00
8	检重称	1	3.50	3.50
9	金探	1	9.00	9.00
10	X 光机	1	23.00	23.00
11	杀菌釜	3	37.50	112.50
12	开箱机	1	5.00	5.00
13	检重称	1	4.50	4.50
14	封箱机	1	2.50	2.50
15	贴标机	1	10.00	10.00
16	捆扎机	1	8.00	8.00
七	电力系统/水/蒸汽主管道等	1	300.00	300.00
合计				5,982.11

(3) 基本预备费

基本预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，基本预备费=（建筑工程投资+软硬件设备投资）×预备费率，本次募投项目基本预备费率取 2%。

(4) 铺底流动资金

在项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足。本项目铺底流动资金为 778.23 万元，流动资金需用额按照分项详细估算法进行测算，对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，在预估各分项的周转天数及周转次数后，测算出所需的流动资金金额，铺底流动资金按全额流



动资金的 20% 计算得出。

综上所述，本次募投项目投资有较为明确的用途规划，各项投资支出均是保证项目正常运营的重要组成部分，具有必要性。各明细项目所需资金的测算假设和计算过程与公司实际经营相符，项目投资具有合理性。

3、与公司同类项目和同行业可比公司可比项目是否存在显著差异

本项目主要建筑物与历史及同行业可比上市公司同类项目单价对比情况：

公司名称	项目阶段	项目名称	类别	建筑面积 (平方米)	金额 (万元)	建设单价 (万元/平方米)
千味央厨	2023 年再 融资	芜湖百顺源食品 加工建设项目	生产车间	10,000.00	2,600.00	0.26
			冻库	8,000.00	6,000.00	0.75
		鹤壁百顺源食品 加工建设项目（一 期）	生产车间	1,200.00	1,200.00	1.00
			冻库	9,000.00	7,020.00	0.78
国联水产	2021 年再 融资	国联（益阳）食品 有限公司水产品 深加工扩建项目	生产厂房	15,000.00	4,500.00	0.30
			冷库	7,200.00	8,640.00	1.20
安井食品	2021 年再 融资	广东安井年产 13.3 万吨速冻食品新 建项目	生产车间	56,900.00	18,208.00	0.32
			冻库	12,506.00	4,752.28	0.38
		山东安井年产 20 万吨速冻食品新 建项目	生产车间	64,295.42	19,610.10	0.31
			冻库	4,098.80	1,557.54	0.38
		河南三期年产 14 万吨速冻食品扩 建项目	生产车间	54,282.66	17,370.45	0.32
			冻库	8,341.44	3,169.75	0.38
		泰州三期年产 10 万吨速冻食品扩 建项目	生产车间	42,800.00	13,696.00	0.32
			冻库	7,000.00	2,660.00	0.38
辽宁三期年产 14 万吨速冻食品扩 建项目	生产车间	32,869.67	10,945.60	0.33		
	冻库	8,764.64	3,330.56	0.38		
日辰股份	2022 年再 融资	年产 35,000 吨复合 调味品生产线建 设（扩产）项目	生产厂房	19,582.00	6,853.70	0.35
		年产 20,000 吨预拌 粉生产线建设项 目	生产厂房	9,882.00	3,458.70	0.35
		年产 30,000 吨调理	生产厂房	24,087.00	8,430.45	0.35



		食品（预制菜）生产线建设项目				
公司	前次募投	年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造项目	生产厂房	19,844.12	7,107.42	0.36
	本次募投	年产 7000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目	生产厂房	19,884.00	7,158.24	0.36
			立体冻库	2,232.00	892.80	0.40

注 1: 国联水产 2021 年再融资募投项目“广东国美水产食品有限公司中央厨房项目”系在原有厂房基础上改造, 故其单价不具备参考性, 未纳入统计范围。

注 2: 海欣食品 2023 年再融资募投项目“水产品精深加工及速冻菜肴制品项目”未披露主要建筑物相关单价明细, 故未纳入统计范围。

注 3: 味知香 2021 年 IPO 募投项目“年产 5 千吨的食品用发酵菌液及年产 5 万吨发酵调理食品项目”未披露主要建筑物相关单价明细, 故未纳入统计范围。

如上表所示, 本次募投项目主要建筑物单价测算依据主要参考前次募投项目实际建设造价, 并参考实施地点近几年相关建筑成本, 与公司同类项目及同行业可比上市公司实施的同类项目建设单价不存在显著差异, 项目建筑工程投资具有合理性。

(三) 事项 (6) 披露本次募投项目产能设计和规划情况; 结合目前公司主要产品的产能利用率和产销率、行业竞争格局及公司市占率、同行业产能扩张情况、下游行业发展趋势、在手及意向订单等, 说明公司本次新增产能规模的合理性及产能消化措施

1、披露本次募投项目产能设计和规划情况

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“(六) 本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“1、年产 7,000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目”之“(1) 项目基本情况”补充披露本次募投项目产能设计和规划情况等内容, 具体内容如下:

“(1) 项目基本情况

年产 7,000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目实施期为 2 年, 实施主体为公司全资子公司盖世食品(江苏)有限公司, 主要投资内容包括厂房、冷库及附属设施建设投资、设备购置及安装投资、基本预备费、铺底流动资金等。公司拟



在现有淮安生产基地新建厂房、冷库及附属设施，同步引进先进的生产设备，形成拥有年产 7,000 吨水产及肉类的生产加工能力。具体实施程序主要包括工程前期工作、工程建设及装修、设备购置及安装调试、人员招聘、竣工验收等。

本次募投项目建成后，公司将新增 7,000 吨标准化凉菜产能规模，项目完全达产后，预计新增的产能结构构成情况如下：

序号	产品类型	产品主要原料构成	产能（吨/年）
1	海珍味类	鱿鱼、章鱼、海螺等海鲜类产品	3,000.00
2	藻类	裙带菜等海藻类产品	1,000.00
3	肉蛋白类	牛肉等蛋白类产品	3,000.00
合计			7,000.00

本项目的实施一方面可以帮助公司突破产能瓶颈，满足下游客户不断增多的市场需求，同时提升生产自动化、智能化水平，实现提质增效；另一方面，丰富并升级现有产品结构，提高水产标准化凉菜产能规模，增强业务盈利能力和抗风险能力。此外，本项目是公司向肉类标准化凉菜领域布局与拓展的战略之举，项目建成后，公司将形成全品类标准化凉菜产品矩阵，有利于进一步打开业绩增长空间，实现企业长远可持续发展。”

2、结合目前公司主要产品的产能利用率和产销率、行业竞争格局及公司市占率、同行业产能扩张情况、下游行业发展趋势、在手及意向订单等，说明公司本次新增产能规模的合理性及产能消化措施

（1）主要产品的产能利用率及产销率情况

公司本次募投“年产 7,000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目”主要产品海珍味类产品、藻类产品，最近三年，公司前述主要产品的产能、产量、销量、产能利用率和产销率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能（吨）	12,300.00	8,300.00	8,300.00
产量（吨）	18,503.52	15,185.37	12,942.45
销量（吨）	18,570.23	14,665.98	12,981.42
产能利用率	150.44%	182.96%	155.93%
产销率	100.36%	96.58%	100.30%

注 1：公司海珍味类产品品类较多，产线、生产要求、工艺要求差异较大，上表统计口



径中海珍味类产品系涵盖本次募投项目主要产品鱿鱼、章鱼、海螺类产品的现有产能；

注2：由于肉蛋白类产品系公司在既有主营业务领域中重点拓展的产品品类，故无法统计相关历史数据。

根据上表，公司本次募投项目涉及的公司海珍味类及藻类产品最近三年的产量及销量均已超出同期公司产能规划水平，受限于公司现有工厂的生产加工能力，公司已难以满足下游客户的进一步产品需求，新增产能可以得到充分消化。本次募投项目产能规划能够为公司海珍味类和藻类标准化凉菜业务布局与市场拓展做好充足的产能储备，优化产品结构的同时完善高附加值产品矩阵，有助于公司分散市场竞争风险，提高风险能力和综合竞争力。

（2）行业竞争格局及公司市占率情况

伴随标准化凉菜相关规范标准的完善与落实，我国标准化凉菜行业不断发展成熟，产品种类不断丰富，加工技术持续升级，同时伴随居民饮食结构升级，消费者对于标准化凉菜的口味丰富度、风味复原、保鲜度、冷链存储及运输、产品安全性等综合标准提出更高要求，行业准入壁垒不断提高，对制造企业的资金实力、研发投入、生产工艺、供应链管理等各方面提出更高挑战。无法顺应行业及市场发展趋势的企业，可能会在激烈的市场竞争中被淘汰，而具备资源、成本及客户优势的优质头部企业，有望在存量及未来增量市场中优先受益，行业集中度有望不断提升。

公司先后被国家、省、市各部授予国家级农业产业化重点龙头企业、国家食用菌加工技术研发分中心、国家农产品加工业示范中心、国家科技兴海产业示范基地核心企业、全国主食加工业示范企业等。

公司主要产品为藻类、菌类、鱼子类及海珍味类等系列标准化凉菜产品。在藻类领域，公司现任中国藻业协会副会长单位，公司调味裙带菜产品系辽宁省名牌产品。此外，公司牵头制定了多项藻类行业标准。2018年3月，经原国家卫生计生委批准，公司凭借技术创新优势，修订完成国家食品安全基础标准 GB 2760 关于藻类和食用菌部分，使其同国际标准接轨，解决了海藻行业共性关键技术难题，助推大连市成为全国裙带菜深加工的主产区和技术高地。2023年4月，国家工信部批准公司牵头起草凉菜领域的行业标准《预制菜肴 第1部分 凉菜》，以填补市场空白，截至目前项目进展顺利，已进入报批阶段，未来将促进行业高质量发展。2023年9月，由公司牵头起草大连市团体标准《大连海鲜预制菜 海藻凉菜》，现已获批发布实施，规范了大连海藻凉菜市场，促进了行业发展。



标准名称	标准内容	标准级别	标准完成情况
国家食品安全基础标准 GB 2760 关于藻类和食用菌部分	规定了藻类和食用菌食品添加剂的使用原则、允许使用的食品添加剂品种、使用范围及最大使用量或残留量	国家标准	2018 年度已发布执行
预制菜肴 第 1 部分 凉菜	为规范预制凉菜产品生产提供标准化支撑，构建预制菜产业发展的标准化框架	行业标准	截至目前已进入报批阶段
大连海鲜预制菜 海藻凉菜	规定了海藻凉菜的术语与定义、技术要求、试验方法、检验规则、标志、标签、包装、运输、贮存和食用方法等要求	团体标准	2024 年度已发布执行

根据中国藻业协会 2022 年 2 月 10 日及 2026 年 3 月 5 日出具的《证明》，公司主营业务产品之一“调味裙带菜”在该细分领域内，2021 年度、2025 年度全国范围市场占有率分别达到 36.19% 及 35%，排名全国第一位。菌类、鱼子类及海珍味类等细分品类众多，公司产品细分品类覆盖面较广，检索市场公开信息，未见权威机构发布关于公司该类产品的细分市场占有率的相关信息。公司本次新增产能规模具有合理性。

(3) 同行业可比上市公司产能扩张情况

根据同行业可比上市公司的公开信息，近五年以来，同行业可比上市公司产能扩张情况统计如下：

公司名称	项目类型	项目名称	主要产品	规划产能
千味央厨 (001215)	2023 年向特定对象发行股票	芜湖百福源食品加工建设项目	速冻米面制品（油炸类、烘焙类、菜肴类）	5.2 万吨/年
		鹤壁百顺源食品加工建设项目（一期）	速冻面米制品（油炸类、蒸煮类）	7.2 万吨/年
国联水产 (300094)	2021 年向特定对象发行股票	广东国美水产食品有限公司中央厨房项目	达产后将新增年产能 4,000 吨虾饺、10,000 吨烤鱼、4,000 吨虾滑、1,000 吨酸菜鱼、2,500 吨米面类海洋食品和 2,500 吨油炸类水产品	2.4 万吨/年





		国联(益阳)食品有限公司水产品深加工扩建项目	项目达产后将新增年产能1.53万吨小龙虾和2.97万吨鱼类深加工产品	4.5万吨/年
海欣食品(002702)	2023年向特定对象发行股票	水产品精深加工及速冻菜肴制品项目	项目达产后,将新增7.5万吨鱼、肉糜制品、2.5万吨速冻菜肴制品及2000吨大豆拉丝蛋白年产能	10.2万吨/年
安井食品(603345)	2021年非公开发行	广东安井年产13.3万吨速冻食品新建项目	项目达产后将形成年产13.3万吨速冻食品的生产规模,其中:速冻鱼糜制品8万吨、速冻肉制品2.7万吨、速冻米面制品2.6万吨	13.3万吨/年
		山东安井年产20万吨速冻食品新建项目(有变更)	项目达产后将形成年产20.0万吨速冻食品的生产规模,其中:速冻鱼糜制品9.0万吨、速冻肉制品5.0万吨、速冻米面制品2.5万吨、速冻菜肴制品3.5万吨	20.0万吨/年
		河南三期年产14万吨速冻食品扩建项目	项目达产后将形成年产14.0万吨速冻食品的生产规模,其中:速冻鱼糜制品6.6万吨、速冻肉制品4.0万吨、速冻米面制品1.4万吨、速冻菜肴制品2.0万吨	14.0万吨/年
		泰州三期年产10万吨速冻食品扩建项目	项目达产后将形成年产10.0万吨速冻食品的生产规模,其中:速冻鱼糜制品3.0万吨、速冻肉制品4.5万吨、速冻菜肴制品2.5万吨	10.0万吨/年
		辽宁三期年产14万吨速冻食品扩建项目	项目达产后将形成年产14.0万吨速冻食品的生产规模,其中:速冻鱼糜制品6.5万吨、速冻肉制品3.0万吨、速冻米面制品2.0万吨、速冻菜肴制品2.5万吨	14.0万吨/年



	2022 年变更募投项目(原“山东安井年产 20 万吨速冻食品新建项目”)	洪湖安井年产 10 万吨预制菜肴生产项目	预制菜, 未披露产品明细	10.0 万吨/年
		西南(雁江)生产基地三期 10 万吨预制菜生产线建设项目	预制菜, 未披露产品明细	10.0 万吨/年

根据市场公开披露信息统计, 同行业可比上市公司近年来均采取较为积极的扩产计划, 公司本次募集资金进行产能扩展的规划建设符合行业发展趋势, 项目建设具有合理性。

(4) 下游行业发展趋势

随着我国人均收入水平的稳步提高, 居民生活品质要求不断提升, 消费意愿明显增强, 同时受到消费提振政策影响以及“餐饮+赛事”“夜经济”“展演+美食”等活动的共同推动, 近年来消费者外出就餐的热情高涨, 带动我国餐饮消费支出呈现持续增长趋势, 根据中国连锁经营协会《2025 中国餐饮连锁化发展白皮书》数据, 2024 年全国餐饮收入 5.5 万亿元, 同比增长 5.3%。

下游 B 端餐饮企业方面, 随着我国社会经济的快速发展, 以及居民对餐饮品质、服务和品牌的要求不断提高, 餐饮业专业化、规模化、集约化和现代化水平发展已成必然趋势, 餐饮连锁率逐年持续上升。根据《2026 中国餐饮连锁化发展白皮书》相关信息和数据, 受餐饮企业规模化经营带来的成本优势影响, 我国餐饮行业连锁化率持续提升, 从 2021 年度的 18% 提升至 2025 年度的 25%。对于连锁餐饮企业而言, 稳定、高效的供应链是确保产品品质、提升运营效率的关键。标准化凉菜作为一种新兴的餐饮业态, 能够有效提高餐饮企业备菜效率, 减少凉菜间成本并降低人工依赖度, 进而降低人力及房租成本, 降本增效成果显著。目前 B 端餐饮业已成为我国标准化凉菜行业的主要应用场景。另外, 随着即时零售的兴起, 外卖行业呈现高速发展态势, 外卖渗透率不断提升。外卖场景对出餐效率与操作便利性提出了更高要求, 推动了标准化、开袋即用或简单调配即可出餐的凉菜类产品进一步发展, 也为标准化凉菜行业带来了新的增长动力。

综上所述, 在餐饮连锁化与降本增效的趋势下, 标准化凉菜凭借其口味稳定、出品迅速、操作简便等优势, 能够有效契合餐饮企业在效率与品质方面的需求, 协助解决备餐流程与口味统一的痛点, 日益成为连锁餐饮与即时零售场景中的重要选择, 市场接受度持续提高, 产品需求也稳步增强。



在C端消费者方面，随着我国人口结构向老龄化、少子化趋势演进，家庭户规模不断缩小，“一人户”家庭占比持续提高。同时，在生活节奏加快与“宅经济”“懒人经济”发展的背景下，消费者对于便捷、即食、多样化的餐食需求日益增强。标准化凉菜因其开袋即食、储存方便、口味稳定等特点，正逐渐获得终端消费者的认可与接受，市场渗透率有望持续提升，为该品类的进一步发展创造新的增长动力。

(5) 在手及意向订单情况

公司本次募投项目涉及主要产品的在手订单情况如下表所示：

订单产品	订单数量（吨）	订单金额（万元）
海珍味类	1,227.66	2,837.36
藻类	3,995.63	5,907.68

注：在手订单统计口径系根据相关产品2026年1-3月已实现收入及截至2026年3月31日相关产品已有订单但尚未实现收入金额加总计算。

本次募投项目中海珍味类和藻类产品为公司既有主营业务产品，肉蛋白类产品系公司在既有主营业务领域中重点拓展的产品品类，其与公司现有产品在技术储备、市场储备等方面具有较强的协同性及较高的关联度。

海珍味类及藻类产品作为公司现有主营系列的重要组成部分，已拥有稳定的客户基础与充足的订单支持。公司所处行业具有订单周期短，上半年收入占比较低的特点，在公司持续拓展销售渠道、深化客户合作的推动下，预计相关产能扩充能够得到有效消化。

公司进一步丰富主营业务产品类型，向肉蛋白类标准化凉菜领域拓展，有助于公司构建覆盖更广的产品矩阵，增强整体盈利能力与抗风险能力。公司与海底捞、米村拌饭、袁记云饺等大型连锁餐饮企业建立了稳定的客户关系，并具备长期合作规划，该类客户具备食材采购规模大、供应链体系成熟、需求持续稳定、付款周期有序、品牌协同效应强等特点。大型连锁餐饮企业选择公司作为供应商，主要基于两方面原因：一是随着其经营规模持续扩大，保障供应链的稳定、产品品质的一致与可靠愈发关键；二是双方已在多品类产品中开展合作，继续拓展品类合作有助于客户降低采购与管理成本，提升供应链效率。本次募投项目对应的产品可匹配上述客户的需求，例如肉蛋白类产品中的牛肉粒可应用于米村拌饭的相关餐品，公司已与米村拌饭签署肉蛋白类产品战略框架合作协议。因此，尽管公司在肉蛋白类标准化凉菜领域为新进入者，仍可凭借长期合作中积累的客户信



任与协同基础，获取相关订单。

未来，公司将依托现有优质客户资源，不断提升技术与管理能力，增强客户响应速度与产品交付水平，深化与既有客户的合作层次，在巩固客户黏性的同时，积极开拓新客户与新市场，从而提升公司整体竞争力与行业影响力，推动本次募投项目新增产能的消化。公司已制定明确的市场开拓策略，本次募投项目对应的产能消化预计不存在重大不确定性。

(6) 本次募投项目产能规划合理性以及产能消化措施

① 产能规划合理性

公司本次募投项目的产能规划具有充分的合理性与可行性，主要基于以下几方面原因：

A. 市场需求增长稳定

本项目所属的食品行业正处于高速成长期，随着消费者消费观念升级与国家“健康中国 2030”规划纲要的逐步落实，我国食品消费结构将不断向品质化、健康化、营养化方向发展，带动肉蛋白类、海珍味类标准化凉菜需求量的快速增长，行业发展潜力不断释放，市场需求保持稳定增长。

B. 客户资源丰富

客户基础与认证进展良好。公司深耕标准化凉菜市场多年，已积累了一批优质核心客户资源，公司与全国性餐饮连锁企业、大型商超建立长期稳定合作关系，并且通过京东自营、抖音、快手、天猫旗舰店等电商渠道精准触达终端消费者，建立了多层次、立体化的销售网络渠道。同时，公司产品远销日本、美国、欧洲、东南亚等 60 多个国家及地区，具备良好的市场口碑与品牌影响力。

C. 质量管理体系完善

公司高度重视产品质量控制，建立了科学完善的食品安全管理体系与质量控制标准，确保从原材料采购、生产加工、仓储运输到销售等全流程均经过严格的质量检验与验收程序。目前，公司已通过 HACCP 食品安全管理体系、ISO9001:2015 国际质量体系认证、美国 FDA 认证、欧盟水产品生产企业认证、英国零售商协会 BRC 认证、清真认证等多项国内外食品相关认证。

D. 自主研发实力突出

公司是农业产业化国家重点龙头企业、国家级高新技术企业，自成立以来专



注于标准化凉菜的研发、生产与销售。公司拥有国家食用菌加工技术研发分中心与省企业技术中心两大研发平台，并建立了成熟完善的研发机制，保证项目研发立项到项目审核全流程研发活动的有效执行。截至报告期末，公司已获得专利48项，其中发明专利6项、实用新型专利42项，并且形成了一系列核心技术，包括“标准化凉菜智能制造及高值化技术”“标准化凉菜质量安全标准化控制技术”“标准化凉菜高效锁鲜和还原技术”等。此外，公司在自主创新的同时，充分利用外部研发资源，与江南大学、大连工业大学、沈阳农业大学、辽宁省农科院等高等院校及科研院所建立产学研合作关系，共同推动食品行业的创新与发展。凭借突出的研发创新实力，公司获得辽宁省科技进步二等奖，参与了“十四五”国家重点研发计划“藻类食品品质提升与增值加工关键技术研究及集成应用”项目，并且2024年公司牵头起草的《预制凉菜》行业标准获得国家工信部立项。

综上所述，公司在技术水平、产品质量、管理体系、销售渠道等方面形成了一定竞争优势，获得了客户的高度认可，在行业内拥有良好的市场口碑与品牌影响力，能够保障本次募投项目的顺利实施与业务拓展，本次项目产能规划合理可行。

②产能消化措施

A.围绕下游需求趋势优化产品与产能布局，提升市场匹配度

公司本次扩产决策紧密围绕标准化凉菜行业长期向好的发展趋势，对市场需求明确、增长潜力大的海珍味类与肉蛋白类制品细分赛道进行重点布局，符合居民消费升级与饮食结构调整方向，增加新增产能与市场需求的适配性。此后，公司将持续关注消费趋势与餐饮端需求变化，动态调整产线配置与工艺重点，确保产能布局的前瞻性与竞争力。

B.巩固与现有客户的合作关系，积极拓展重点领域新客户

公司将持续深化与现有核心客户的合作粘性，针对餐饮连锁客户的标准化需求，提供定制化产品开发与柔性化服务；针对C端渠道客户，优化产品包装与规格，适配不同渠道的消费场景需求，并继续建设经销商体系，探索试点新零售直播+达播线上营销模式。同时，公司将重点拓展大客户，继续深挖大客户潜力，围绕大客户需求配套资源，并借助行业标杆客户的示范效应提升市场认可度，保障新增产能能够被充分消化。

C.加强销售队伍建设，提升客户响应能力

公司将进一步扩充销售团队规模，组建专业销售梯队，并按区域、渠道、客



户类型进行专业化分工，提升销售人员对客户需求的深度挖掘与快速响应能力。同时，公司将制定更加灵活的市场营销策略，加强与国内外客户的交流联系，积极组织参加行业展会，密切关注行业上下游业务情况，优化创新营销服务策略，提升公司销售水平。

D.加强生产运营管理，提高良率和交付能力

公司将加强新增设备调试，工艺验证、量产爬坡及生产协同管理，同时严格质量管理，加强质量检测、数据分析，完善质量体系，严把质量控制各个环节，减少因质量问题退货发生，提高新增产能的生产效率及良率。

综上所述，公司本次募投项目相关产品的在手订单充足，产能利用率及产销率均处于较高水平，随着下游的需求提升，公司在细分赛道领域的竞争优势将进一步得到发挥及释放。受下游增量影响，公司同行业可比上市公司近年来亦采取较为积极的扩产计划，公司本次新增产能规模存在合理性，相关产能消化不存在重大不确定性。

四、事项（7）披露本次募投项目的效益测算过程及依据，相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异，结合发行人与同行业可比公司相同或类似产品情况，说明效益测算是否谨慎合理。

1、披露本次募投项目的效益测算过程及依据

公司已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“2、本次募投项目的效益测算过程及依据”补充披露本次募投项目效益测算过程及依据等内容，具体内容如下：

“2、本次募投项目的效益测算过程及依据

（1）效益测算中关键参数确认依据

本次募投项目建设期为2年，预计于T+3年起即可实现经济效益。经测算，项目计算期内预估达产年营业收入为32,530.00万元，达产年净利润为3,762.81万元，项目预计税后内部收益率为19.83%，税后静态投资回收期为6.57年，具有良好的盈利能力。具体测算过程及依据如下：

①营业收入测算

本次募投项目计算期内营业收入情况如下：



单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及之后
海珍味类产品	0.00	0.00	5,384.00	10,768.00	13,460.00
藻类产品	0.00	0.00	2,000.00	4,000.00	5,000.00
肉蛋白类产品	0.00	0.00	5,628.00	11,256.00	14,070.00
营业收入	0.00	0.00	13,012.00	26,024.00	32,530.00

公司本次募投“年产 7,000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目”主要产品海珍味类产品、藻类产品，报告期内，公司前述主要产品的产能、产量、销量、产能利用率和产销率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
产能（吨）	12,300.00	8,300.00
产量（吨）	18,503.52	15,185.37
销量（吨）	18,570.23	14,665.98
产能利用率	150.44%	182.96%
产销率	100.36%	96.58%

注 1：公司海珍味类产品品类较多，产线、生产要求、工艺要求差异较大，上表统计口径中海珍味类产品系涵盖本次募投项目主要产品鱿鱼、章鱼、海螺类产品的现有产能；

注 2：由于肉蛋白类产品系公司在既有主营业务领域中重点拓展的产品品类，故无法统计相关历史数据。

报告期内，公司海珍味类及藻类产品产能利用率已达饱和状态，相关产品营业收入增量较快，急需通过本次募投项目建设进一步扩展相关产品的产能规模，公司本次募投项目关于海珍味类及藻类产品的效益测算具有合理性和审慎性。

公司本次募投项目中，肉蛋白类产品公司技术储备多年，相关产品已完成小批量试点，并与公司主要客户达成前置合作意向。尽管米村拌饭等大型连锁餐饮企业客户对于公司肉蛋白类产品提出了相关需求，但受限于公司产能以及公司资金实力等因素影响，公司始终无法开展相关产品的生产加工工作。本次募投项目对应的产品可匹配上述客户的需求，例如肉蛋白类产品可应用于米村拌饭的相关餐品，公司已与米村拌饭签署肉蛋白类产品战略框架合作协议。因此，公司在肉蛋白类标准化凉菜领域已有多年的技术储备，并完成多类型产品的研发测试认证工作，公司通过本次募投项目进一步丰富主营业务产品品类，系满足下游客户相关需求的战略性布局需要，经公司审慎测算，本次募投项目达产后，公司每年增加 3,000.00 吨肉蛋白类产品产能具有合理性。



此外，公司在测算本次募投项目产品销量时，按照建设期2年，预计第3年进入投产期并实现经济效益，预计第5年达产，爬坡期为3年，具体产能达产情况如下：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及之后
产能利用率	0.00	0.00	40.00%	80.00%	100.00%

由上表可知，公司本次募投项目建设期为2年，预计第3年进入投产期并实现经济效益，预计第5年达产，爬坡期为3年，本次募集资金到账后第5年开始募投项目产能完全释放，所以公司本次销量测算具有审慎性，且为公司预留充裕时间通过持续市场开拓，增加订单的时间安排。公司产能利用率测算与同行业可比上市公司类似项目达产进度一致。

②总成本费用测算

本次募投项目的总成本费用包括生产成本和期间费用，其中生产成本包括直接材料费、直接工资、制造费用，期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用。

A.直接材料费

本项目直接材料参考现有产品生产工艺及未来达产后成本进行测算，项目达产年直接材料费用 17,948.42 万元。

B.直接人员工资

根据运营期间生产及技术人员数量和固定年均工资及福利进行测算。本次募投项目正常年工资总额为 1,994.79 万元。

C.制造费用

本次募投项目制造费用包括折旧费、摊销费等相关制造费用。本次募投项目固定资产按照预计使用情况进行折旧摊销，其他制造费用参考现有工艺水平进行测算，项目达产年制造费用为 4,792.66 万元。

D.运费

本次募投项目运费参考 2022 年度-2024 年度测算期内运费占收入比例进行测算，项目达产年运费为 309.02 万元。

E.期间费用

本次募投项目期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用、财务费用。2022



年度-2024 年公司销售费用占营业收入的平均比例为 3.26%，本次募投项目销售费用按此数值计算计列；2022 年度-2024 年度公司管理费用占营业收入的平均比例为 3.38%，考虑规模效益，本次募投项目管理费用按 2.70% 计算计列；2022 年度-2024 年公司研发费用占营业收入的平均比例为 1.50%，本次募投项目研发费用按 1.50% 计算；本次募投项目建设投资和流动资金均由企业自筹投入，项目测算时暂不考虑利息支出。达产年项目销售费用、管理费用、研发费用分别为 1,060.76 万元、878.59 万元、487.69 万元。

本次募投项目计算期内总成本费用情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及之后
主营业务成本	0.00	0.00	10,538.87	20,209.55	25,044.89
税金及附加	0.00	0.00	0.00	19.53	162.91
销售费用	0.00	0.00	424.31	848.61	1,060.76
管理费用	0.00	0.00	351.44	702.88	878.59
研发费用	0.00	0.00	195.07	390.15	487.69
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
总成本	0.00	0.00	11,509.68	22,170.71	27,634.85

综上，以项目 T+5 年为例，本次募投项目完全达产后，每年的总成本费用为 27,634.85 万元。

③税金及附加测算

项目	税率
增值税	13%
城市维护建设税	7%
教育费附加（含地方教育费附加）	5%

④所得税测算

项目所得税税率按照 25% 测算。

⑤利润测算

本次募投项目计算期内利润情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及之后
----	-----	-----	-----	-----	---------



一、营业收入	0.00	0.00	13,012.00	26,024.00	32,530.00
减：主营业务成本	0.00	0.00	10,538.87	20,209.55	25,044.89
二、毛利	0.00	0.00	2,473.13	5,814.45	7,485.11
营业税金及附加	0.00	0.00	0.00	19.53	162.91
销售费用	0.00	0.00	424.31	848.61	1,060.76
管理费用	0.00	0.00	351.44	702.88	878.59
研发费用	0.00	0.00	195.07	390.15	487.69
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、利润总额	0.00	0.00	1,502.32	3,853.29	4,895.15
减：所得税	0.00	0.00	339.00	890.17	1,132.35
四、净利润	0.00	0.00	1,163.31	2,963.12	3,762.81

”

2、相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异，结合发行人与同行业可比公司相同或类似产品情况，说明效益测算是否谨慎合理

(1) 本次募投项目产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异

①本次募投项目产品单价测算的谨慎性

本次项目拟扩产产品主要包括海珍味类、藻类以及肉蛋白类三类，其中海珍味类产品及藻类产品系公司既有主营业务产品，单价主要参考历史单价，并结合市场价格进行测算；肉蛋白类产品单价主要参考市场同类产品单价，并结合未来市场情况及竞争程度进行审慎测算。

公司本次募投项目海珍味类产品单价及本项目测算单价情况如下：

单位：元/千克

产品类别	2022 年度	2023 年度	2024 年度	平均值	本项目取值
鱿鱼	43.86	45.20	40.67	43.24	38.00
章鱼	62.82	62.92	62.62	62.79	60.00
海螺	89.89	96.55	52.65	79.70	75.00
其他	48.00	36.22	36.07	40.10	35.00

注：公司本次募投项目测算数据取自 2022 年度-2024 年度数据，下同。

公司本次募投项目藻类产品单价及本项目测算单价情况如下：



单位：元/千克

产品类别	2022 年度	2023 年度	2024 年度	平均值	本项目取值
本次募投项目藻类同类产品	82.39	72.99	83.81	79.73	50.00

公司肉蛋白类产品根据牛肉产品公开市场报价，并参考公司相关产品的标准化加工成本，审慎测算肉蛋白类产品单价为 46.90 元/千克，与同行业可比上市公司味知香等肉蛋白同类产品公开披露的市场价格基本一致。

综上，公司在测算本次募投项目相关产品收入时单价取值较为谨慎，具有合理性。

②本次募投项目产品毛利率预测的谨慎性

公司本次募投项目产品毛利率测算与公司历史同类产品毛利率对比情况如下：

产品类别	2022 年度-2024 年度平均值	本次募投项目测算毛利率
海珍味类同类产品	31.48%	25.22%
藻类同类产品	27.12%	27.33%
肉蛋白类产品		19.36%

公司本次募投项目产品中，海珍味类产品测算毛利率低于公司既有同类产品的毛利率水平，测算较为审慎；本次募投项目涉及的藻类产品测算毛利率与公司既有同类产品数据基本持平，公司受限于大连厂区产能限制，本次募投项目涉及的藻类同类产品历史销售规模相对有限，生产加工成本相对较高，随着本项目的落地并达产，公司将进一步降低藻类同类产品的单位成本，故本产品毛利率测算具有合理性；肉蛋白类产品公司已经过研发、小试等流程，结合市场公开采购信息以及下游核心客户的报价等因素，参考公司采购、加工等相关成本，公司审慎测算产品毛利率为 19.36%，低于同行业可比上市公司味知香等肉蛋白同类产品市场毛利率水平，测算具有合理性。

(2) 本次募投项目产品毛利率与同行业可比上市公司对比情况

根据公开披露数据，本次募投项目涉及的同行业可比上市公司同类产品的毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
海欣食品	速冻鱼肉制品及肉制品	22.30%	20.50%	22.30%



公司名称	产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安井食品	速冻调制食品	29.29%	28.32%	26.06%
惠发食品	速冻食品	17.62%	18.04%	14.01%
味知香	半成品菜	25.20%	26.36%	23.90%
公司	海珍味类、藻类、肉蛋白类	T+5 年完全达产后，综合毛利率测算为 23.01%		

如上表所示，2024 年度同行业可比上市公司同类产品毛利率约为 17.62%-29.29%，本次募投达产年综合毛利率为 23.01%，属于行业中游水平，与同行业可比上市公司同类产品毛利率不存在明显差异，具有谨慎性和合理性。

3、说明效益测算是否谨慎合理

根据公开披露数据，同行业可比上市公司募投项目及效益指标情况如下：

公司名称	融资方式	项目名称	内部收益率 (税后)	回收期 (年)
千味央厨	2023 年再融资	芜湖百福源食品加工建设项目	22.57%	5.87
		鹤壁百顺源食品加工建设项目（一期）	19.36%	6.69
国联水产	2021 年再融资	广东国美水产食品有限公司中央厨房项目	29.38%	5.60
		国联（益阳）食品有限公司水产品深加工扩建项目	26.34%	5.73
海欣食品	2022 年再融资	水产品精深加工及速冻菜肴制品项目	15.76%	7.80
安井食品	2021 年再融资	广东安井年产 13.3 万吨速冻食品新建项目	12.08%	9.40
		山东安井年产 20 万吨速冻食品新建项目	13.76%	8.96
		河南三期年产 14 万吨速冻食品扩建项目	13.82%	8.77
		泰州三期年产 10 万吨速冻食品扩建项目	13.68%	9.15
		辽宁三期年产 14 万吨速冻食品扩建项目	13.78%	9.03



日辰股份	2022年再融资	年产 35,000 吨复合调味品生产线建设（扩产）项目	22.58%	6.64
		年产 30,000 吨调理食品（预制菜）生产线建设项目	15.15%	8.02
		年产 20,000 吨预拌粉生产线建设项目	21.03%	6.70
味知香	2021 年 IPO	年产 5 千吨的食品用发酵菌液及年产 5 万吨发酵调理食品项目	23.55%	-
区间			12.08%-29.38%	5.60-9.40
公司	2022年再融资	年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造建设项目	18.17%	7.05
	本次	年产 7,000 吨预制水产及肉类智能制造建设项目	19.83%	6.57

如上表所示，同行业上市公司募投项目内部收益率为 12.08%-29.38%，投资回收期为 5.60 年-9.40 年，本项目内部收益率、投资回收期分别为 19.83%和 6.57 年，处于行业中游水平，项目效益指标与同行业相比无重大差异，收益测算具有谨慎性、合理性。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师就上述事项，履行了以下核查程序：

1、针对事项（1）前次募投项目各年度的投产及效益完成情况

（1）获取并核对公司前次发行披露的公开发行人说明书及募集说明书，以及公司出具的前次募集资金使用情况报告，了解前次募集资金的使用用途、资金投入情况、项目投产情况及项目效益情况等，检查前次募投项目投产及效益相关情况披露情况；

（2）获取公司前次募集资金投资项目的可行性研究报告等相关资料，了解前次募集资金投资项目的实施计划及投资项目的效益测算等情况；

（3）询问公司管理层，查阅前次募投项目实施主体财务报表，查阅前次募投项目固定资产转固材料，实地监盘前次募投项目实施主体，核对截至报告期末公司前次募集资金投资项目投产情况及各年度效益实现情况等，了解部分效益指标不达预期的原因及合理性。



2、针对事项（5）本次募投项目投资支出的必要性及测算的合理性的核查

（1）获取公司本次募投项目的募集说明书，可行性研究报告，以及公司出具的 2025 年度向特定对象发行可转换公司债券募集资金运用的可行性分析报告等文件，检查本次募投项目各项投资的构成明细和测算依据；

（2）查阅公司前次募投项目的可行性研究报告、前次募投项目实施主体财务报表、历史投资数据等相关资料，对比分析公司本次募投项目与前次募投项目的各项投资支出和测算依据的差异情况；

（3）查阅同行业可比公司可比项目的可行性研究报告等相关资料，比较可比公司可比项目与公司本次募投项目各项投资支出和测算依据存在的差异情况；

（4）询问公司管理层，了解本次募投项目与公司同类项目和同行业可比公司可比项目存在差异的合理性，分析本次募投项目产品与前次募投项目产品的联系与区别，分析本次募投项目是否存在重复建设情况及本次募投项目各项投资支出的必要性。

3、针对事项（6）本次募投项目新增产能规模合理性及产能消化措施的核查

（1）获取并核对公司本次募投项目主要产品现有产能、产销量数据，重新计算并核对产能利用率及产销率指标，分析新增产能的合理性；

（2）查阅同行业可比公司关于产能扩张的公告，了解同行业产能扩张情况；

（3）查询网络公开信息，了解公司市场地位相关材料，获取公司在手订单统计表及意向协议，询问公司管理层并分析公司竞争优势及新增产能消化的可行性。

4、针对事项（7）本次募投项目效益测算情况的核查

（1）获取公司本次募投项目可行性研究报告等资料，了解效益测算过程，复核测算逻辑及计算公式；

（2）获取报告期内财务报表、业务数据、可比公司公开披露信息，检查公司本次募投项目收入预测中的产品单价假设，对比报告期内公司数据及同行业可比公司相同或类似产品公开数据，分析预测数据的合理性；检查毛利率预测情况，对比公司报告期内同类产品的实际毛利率水平及同行业可比公司水平；如存在重大差异，获取公司的解释说明并评估其合理性；

（3）复核原材料成本、人工成本、制造费用的测算依据，复核销售费用、



管理费用、研发费用的测算比例是否与公司历史水平及行业惯例一致。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司已在募集说明书中补充披露前次募投项目投产及效益相关情况。公司“年产1.5万吨预制凉菜智能制造（加工）项目”于2023年12月达到预定可使用状态，较预期投产时间提前。报告期内，前次募投项目累计营业收入已超额达成，2025年度净利润超过预期目标。2024年度效益暂未达预期系项目投产初期阶段的特定情况所致，相关影响因素具有阶段性特征，且公司已采取有效措施应对。本项目整体运营稳健，效益持续向好。

2、公司已在募集说明书中补充披露本次募投项目各项投资的构成明细及测算依据。本次募投项目各项投资支出具有必要性，测算具有合理性，与同行业可比上市公司同类型项目不存在显著差异。

3、公司已在募集说明书中补充披露本次募投项目产能设计及规划情况。公司本次募投项目相关产品产能利用率及产销率处于饱和状态，公司在细分行业中具备较强的竞争优势，公司与同行业可比上市公司产能扩张情况相比符合行业发展情况。公司产品在手订单充足，本次新增产能规模存在合理性，公司已制定相应的产能消化措施。

4、公司已在募集说明书中补充披露本次募投项目效益测算过程及依据。本次募投项目相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据不存在重大差异，项目效益指标与同行业相比无重大差异，效益测算具有谨慎性、合理性。

问题2：关于业绩及经营稳定性

根据申报材料和公开披露信息，（1）报告期各期，发行人营业收入分别为48,994.42万元、53,423.99万元和44,954.55万元，较上年同期分别增长34.75%、9.04%和11.39%，其中境外销售收入分别为24,168.32万元、27,619.18万元和20,319.46万元，占比分别为49.26%、51.70%和45.21%；归母净利润分别为3,487.15万元、4,107.57万元、3,574.32万元，较上年同期分别增长8.09%、17.79%和14.48%。（2）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为5,728.93万元、7,941.39万元和11,886.25万元，主要为农副产品等原材料和食品等产成品；同时，发行人采购分为战略采购和安全库存采购。（3）报告期各期，前五大客户占比分别为33.28%、27.74%和34.14%，前五大供应商占比分别为18.01%、23.68%和28.02%。



请发行人：（1）补充披露报告期内发行人各主要产品的收入、毛利率情况；结合发行人主要产品的行业政策、市场消费环境变动、竞争格局、销售策略、定价政策、产品销量、销售单价、成本结构、主要客户、同行业可比公司等，说明报告期内发行人收入、归母净利润持续增长的原因及合理性；结合未来行业标准、在手订单、期后业绩等情况，说明收入、净利润的增长是否具有可持续性，是否存在业绩下滑风险及是否充分揭示风险。（2）补充披露发行人境外主要客户的所在地区、销售产品及金额、合作背景及客户获取方式等；结合境外主要客户情况、终端销售情况、是否存在关联关系、报告期内新增客户以及同行业可比公司情况等，分析报告期内发行人外销收入占比较高的原因及合理性、境外收入的可持续性，是否与可比公司一致。（3）结合存货结构、库龄、采购模式、备货用途、产品保质期、存货跌价计提准备金额等，说明发行人期末存货结构及存货水平合理性，是否存在产品滞销积压的情形；结合发行人库存期后价格变化及销售情况、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，是否已充分揭示相关风险。（4）补充披露报告期内前五大客户供应商情况；说明发行人与报告期内前五大客户供应商的业务合作历史、合作稳定性，是否存在新成立即成为客户供应商的情形，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要销售、采购人员与主要客户供应商是否存在关联关系，是否存在异常资金往来。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并详细说明对发行人境内外收入、经销收入、主要客户、主要供应商所采取的核查程序、具体核查过程及获取的证据。涉及函证的，说明函证金额及比例，报告期内回函率及函证相符情况，未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性，回函不符情况，执行的替代程序及其有效性。

一、发行人的分析说明

（一）事项（1）补充披露报告期内发行人各主要产品的收入、毛利率情况；结合发行人主要产品的行业政策、市场消费环境变动、竞争格局、销售策略、定价政策、产品销量、销售单价、成本结构、主要客户、同行业可比公司等，说明报告期内发行人收入、归母净利润持续增长的原因及合理性；结合未来行业标准、在手订单、期后业绩等情况，说明收入、净利润的增长是否具有可持续性，是否存在业绩下滑风险及是否充分揭示风险。

1、补充披露报告期内发行人各主要产品的收入、毛利率情况



公司主要从事标准化凉菜的研发、生产和销售，同时向客户提供标准化凉菜的综合方案解决服务。最近三年，公司营业收入分别为 48,994.42 万元、53,423.99 万元和 63,043.36 万元，其中：公司主营业务收入分别为 48,989.41 万元、53,420.98 万元和 63,031.57 万元，占营业收入的比例分别为 99.99%、99.99%和 99.98%。

针对报告期内各主要产品的收入、毛利率情况，公司已在募集说明书“第三节 上市公司基本情况”之“四、主要业务模式、产品或服务的主要内容”之“(一) 产品或服务的主要内容”中补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务产品的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2025 年度		2024 年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
藻类	24,269.07	21.73%	22,147.73	20.32%
鱼子	16,254.86	13.63%	12,422.47	17.96%
菌类	8,912.97	20.40%	7,703.87	15.08%
海珍味	8,141.67	19.71%	5,899.34	13.96%
蔬菜	3,932.31	16.81%	3,426.40	15.30%
其他	1,520.68	11.11%	1,821.17	12.94%

报告期内，公司主营业务产品的毛利率波动主要由于各产品细分品类销售结构变化导致。”

2、结合发行人主要产品的行业政策、市场消费环境变动、竞争格局、销售策略、定价政策、产品销量、销售单价、成本结构、主要客户、同行业可比公司等，说明报告期内发行人收入、归母净利润持续增长的原因及合理性

最近三年，公司营业收入、归母净利润及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增速	金额	增速	金额
营业收入	63,043.36	18.01%	53,423.99	9.04%	48,994.42
归母净利润	4,758.19	15.84%	4,107.57	17.79%	3,487.15

最近三年，公司通过把握行业政策红利与市场消费升级趋势，依托渠道深耕、成本管控、产品结构优化等优势，实现了营业收入从 48,994.42 万元增加至 63,043.36 万元、归母净利润从 3,487.15 万元增加至 4,758.19 万元的持续增长，该



增长趋势符合行业整体发展趋势以及公司自身发展阶段特征，具有商业合理性。具体情况如下：

(1) 行业政策

报告期内，公司主要从事标准化凉菜的研发、生产和销售，同时向客户提供标准化凉菜的综合方案解决服务。根据中国证监会《上市公司行业统计分类与代码》，公司所处行业为“农副食品加工业（C13）”；根据《国民经济行业分类》国家标准（GB/T4754-2017），公司所处行业为“农副食品加工业（C13）”。

凉菜是指直接以农、林、牧、副、渔产品为原料按照中国传统工艺加工后，低常温保存并可即食的菜品。凉菜是中华美食的重要组成部分，在我国有着悠久的历史。随着我国经济水平的不断提高，居民收入稳步上升推动居民饮食消费升级，农副食品加工业市场规模不断扩大，国家相关部门相继出台了一系列行业支持政策，主要行业支持政策如下：

序号	政策名称	发文时间	颁布单位	主要内容
1	《食品工业数字化转型实施方案》	2025.06.05	工业和信息化部、教育部、人力资源社会保障部、中国人民银行、市场监管总局、国家粮食物资储备局、国家数据局	加快新一代信息技术与食品工业深度融合。到 2027 年，重点企业经营管理数字化普及率达 80%；到 2030 年，新一代信息技术在规模以上食品企业基本实现全方位全链条普及应用
2	《关于践行大食物观 构建多元化食物供给体系的意见》	2024.09.15	国务院办公厅	加快发展深远海养殖，科学开发江河湖海食物资源；培育发展生物农业，开拓新型食品资源；加快藻类食物开发，发展海带、裙带菜等食用海藻；发展壮大食用菌产业，开发食用菌食品，引导发展食用菌精深加工，开发即食食品、保健食品、生物制品；推进科技创新，提升食物开发质量效益；推进科技与食物产业发展深度融合，提升食物加工流通产业水平，提升食物质量安全水平；强化融资、保险等政策扶持



3	《加强消费品标准化建设行动方案》	2023.05.22	国家标准化管理委员会、工业和信息化部、商务部	完善食品质量标准体系；引领食品行业做优做强，满足消费者对高品质食品的需求
4	《关于培育传统优势食品产区和地方特色食品产业的指导意见》	2023.03.16	工信部、发改委、科学技术部、财政部、生态环境部、交通运输部、农业农村部、商务部、文化和旅游部、市场监管总局、银保监会	加快推动传统优势食品产区和地方特色食品产业发展，培育形成经济发展新动能
5	《数字化助力消费品工业“三品”行动方案（2022-2025年）》	2022.06.30	工业和信息化部、商务部、国家市场监督管理总局、国家药品监督管理局、国家知识产权局	在纺织服装、家用电器、食品医药、消费电子等行业培育 200 家智能制造示范工厂，打造 200 家百亿规模知名品牌，产品服务质量和客户满意度持续提升
6	《“十四五”冷链物流发展规划》	2021.12.12	国务院	推动冷链物流高质量发展，支撑农业规模化产业化发展，满足城乡居民个性化、品质化、差异化消费需求，推动消费升级和培育新增长点，深入实施扩大内需战略和促进形成强大国内市场
7	《绿色食品产业“十四五”发展规划纲要（2021-2025年）》	2021.11.11	中国绿色食品发展中心	扶强生产主体，持续扩大总量规模，大力引导各类龙头企业，发挥骨干企业的引领作用；不断强化市场营销服务，完善市场流通体系，推动绿色食品步入“以品牌引导消费、以消费拉动市场、以市场促进生产”

国家相关部门出台的主要行业支持政策覆盖了包括开发藻类食物以及发展壮大食用菌类产品在内的多元化食物供给体系构建、引导扶持发展龙头企业、健全食品质量标准体系、完善食品加工流通生态、新一代信息技术与食品工业深度的融合等，从而促进行业规范、健康、有序的发展。

作为农副食品加工行业凉菜细分领域的龙头企业，公司通过把握行业政策红利，构建和持续完善多元化的食物供给体系，产品已经覆盖了藻类、鱼子类、菌类和海珍味类等，并持续完善产品的品类，同时不断提升生产自动化、数字化和



智能化水平、持续加强市场拓展力度，经营规模和经营业绩持续增长。

(2) 市场消费环境变动

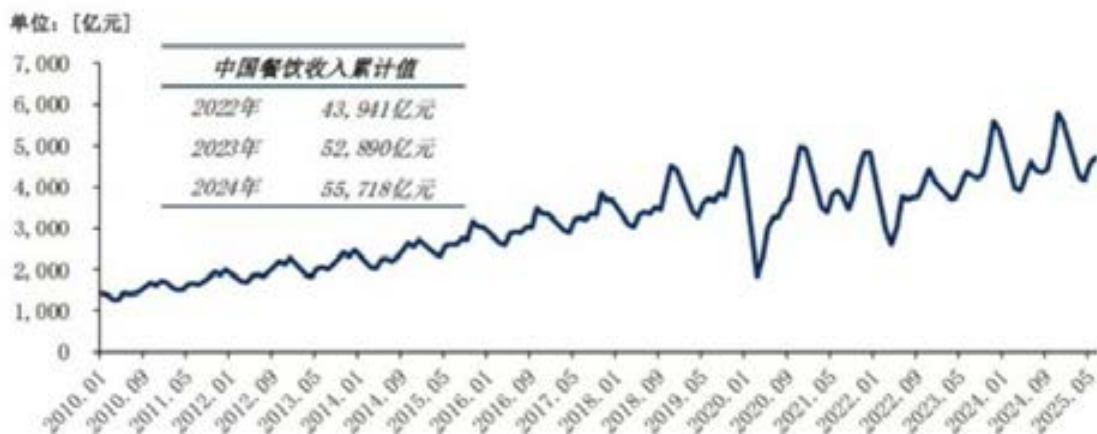
①居民人均可支配收入的稳步提升，促进食品消费支出

新常态下，我国经济从高速增长转向中高速增长，经济结构调整从增量扩能为主转向调整存量、做优增量并举，消费成为需求增长的重要推动力，而居民收入水平的增长是社会消费能力提升的重要支撑。

根据国家统计局数据，2021年度-2025年度，全国居民人均可支配收入从35,128元增长至43,377元，年均复合增长率5.41%。在居民人均可支配收入持续增长的背景下，全国居民人均食品消费支出亦呈现上升趋势，2021年度全国居民人均食品烟酒支出7,178元，2025年度增加至8,631元，年均复合增长率为4.72%。居民人均可支配收入的稳步提升，促进食品消费支出。

②餐饮行业营收呈现持续增长态势，拉动食品加工行业的销售规模

根据国家统计局发布数据等相关信息，国内餐饮行业营收规模呈现持续增长态势，具体如图所示：



2025年度，国内餐饮行业总收入达到57,982亿元，同比增长3.20%，餐饮行业规模持续扩大、市场稳步发展，从而拉动上游食品加工行业销售规模的持续稳步增长。

③餐饮行业连锁化以及“降本增效”驱动，增加标准化凉菜的统一采购

根据《2026中国餐饮连锁化发展白皮书》相关信息和数据，受餐饮企业规模化经营带来的成本优势影响，我国餐饮行业连锁化率持续提升，从2021年度的18%提升至2025年度的25%。同时，随着餐饮行业人工成本、租金等经营成本的



持续上涨，餐饮企业为了在发展过程中实现“降本增效”，去厨房化趋势明显。同时，标准化凉菜特有的品质、质量口味的稳定性优势以及产品的多样性优势等，越来越受到下游客户的青睐。因此，标准化凉菜在连锁化餐饮企业采购供应链的渗透率随之逐步提高。

④现代社会生活方式的变迁，标准化凉菜的需求量持续增加

现代社会的发展深刻影响着人们的生活方式。居民消费已由“温饱型”迈向“小康型”，不仅仅为了温饱的低水平食物消费，而是追求更高品质的食品消费。随着个人旅行、公务差旅、商务活动、居家消费、休闲娱乐等成为餐饮消费的动因，标准化凉菜也将突破传统的家庭餐食范畴，进一步拓展到休闲、自助、宴席、礼品等应用场景，对标准化凉菜的需求量持续增加。

另外，随着中国城市化、工业化、网络化进程的加快，人口进一步向城镇集中。城市生活节奏加快，消费者对产品方便快捷的需求增加，快餐、外卖以及便利店即食食品等便捷类食品成为更多的选择，标准化凉菜因其口味独特、绿色健康和存储方便的特点，成为便捷类食品重要的组成部分。同时，随着现代社会生活形态变迁，人们在准备正餐的同时，更愿意搭配标准化凉菜产品来调整每餐口味，均衡营养。

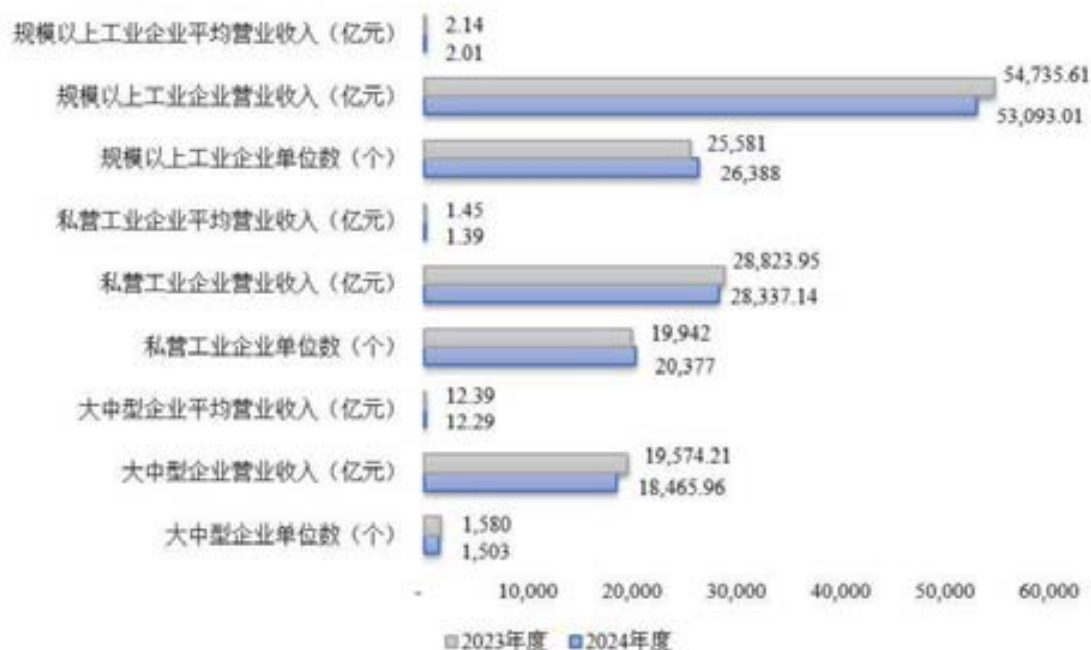
因此，随着居民人均可支配收入的稳步提升、餐饮行业营收呈现持续增长态势、餐饮行业连锁化、“降本增效”以及现代社会生活方式的变迁等市场消费环境变动，将拉动食品加工行业销售规模以及标准化凉菜的市场需求。

(3) 竞争格局

如前所述，公司主要从事标准化凉菜的研发、生产和销售，同时向客户提供标准化凉菜的综合方案解决服务。根据中国证监会《上市公司行业统计分类与代码》，公司所处行业为“农副食品加工业（C13）”；根据《国民经济行业分类》国家标准（GB/T4754-2017），公司所处行业为“农副食品加工业（C13）”。

根据国家统计局数据，农副食品加工业中规模以上工业企业、私营工业企业、和大中型企业的营业收入和单位数量情况如下：





注：截至本回复出具日，国家统计局尚未发布 2025 年度统计数据。

2023 年度和 2024 年度，农副食品加工业大中型企业单位数量分别为 1,580 家和 1,503 家，农副食品加工业大中型企业平均营业收入分别为 12.39 亿元和 12.29 亿元；2023 年度和 2024 年度，农副食品加工业私营工业企业单位数量分别为 19,942 家和 20,377 家，农副食品加工业私营工业企业平均营业收入分别为 1.45 亿元和 1.39 亿元；2023 年度和 2024 年度，农副食品加工业规模以上工业企业单位数量分别为 25,581 家和 26,388 家，农副食品加工业规模以上工业企业平均营业收入分别为 2.14 亿元和 2.01 亿元。根据国家统计局数据，农副食品加工业私营工业企业数量众多，但平均营业收入远低于大中型企业，私营工业企业和规模以上工业企业数量增加，但平均营业收入下降，呈现“分布相对分散、中小企业并存、龙头企业引领、竞争日益激烈”的行业竞争格局。

公司主要从事标准化凉菜的研发、生产和销售，同时向客户提供标准化凉菜的综合方案解决服务。公司专注于农副食品加工行业标准化凉菜细分领域，“盖世”商标被认定为辽宁省著名商标。公司系农业产业化国家重点龙头企业、国家高新技术企业、国家食用菌加工技术研发分中心、国家农产品加工业示范中心、中国藻业协会副会长单位，主导推动食品国标 GB2760 的修订，现已取得 SC 许可、管理体系注册证书（HACCP 体系）、管理体系注册证书（ISO9001: 2015）、美国 FDA 认证、欧盟水产品生产企业认证、BRC 认证、清真认证等多项国内外食品相关认证。



公司作为标准化凉菜细分领域的龙头企业，具有细分领域较强的竞争优势，主要如下：

①渠道及品牌优势

公司是国家农业产业化重点龙头企业，主要品牌包括“盖世”“山珍源”“北国之春”“盖世香”等，其中：“盖世”商标被认定为辽宁省著名商标。公司拥有国内外多个国家和地区的产品销售渠道，公司的品牌具有较高的知名度，特别在藻类和食用菌领域。同时，公司一直依托先进的生产技术、高质量的产品、优质的服务，已与“海底捞”“米村拌饭”“袁记云饺”“安井食品”等大型餐饮客户建立起长期稳定的战略合作关系，在客户中树立起良好的品牌形象，具有较强的品牌竞争优势。

②技术优势

公司通过自主研发，消化和进一步改造升级国内外先进技术。同时与江南大学、大连工业大学、沈阳农业大学、辽宁省农科院等科研院所进行产学研合作，成立联合研发中心。

公司参与了“十四五”国家重点研发计划“食品制造与农产品物流科技支撑”专项中“藻类食品品质提升与增值加工关键技术研究及集成应用”项目。公司获得“一种漂白的半成品罐头食品的脱硫方法”的发明专利，成功解决了食用菌行业出口被国外通报的关键性技术难题即二氧化硫超标的问题；完成改造海藻和食用菌高值化技术项目，缩短了加工周期，提高了产品的质量和稳定性以及生产效率等。公司已经形成了一系列独有的核心技术，优化生产工艺、提高效率、提升产品质量，具有较强的技术优势。

③精细化管理优势

公司深度对标先进管理模式，以系统化举措筑牢精细化管理根基。一方面，聚焦组织能力提升，常态化开展全员管理能力赋能培训，锻造高素质、专业化的管理与执行团队；另一方面，坚持结果导向与过程管理并重，既以明确的经营目标牵引业务方向，又通过全流程管控保障各环节高效落地。同时，公司大力推进信息化建设，以数字化工具为管理提质增效提供坚实支撑，实现管理效率与经营效益的同步跃升。

④区位优势

公司主要生产经营地位于辽宁大连及江苏淮安，大连域内裙带菜等原材料来



源丰富、优质、稳定；淮安系我国主要食用菌重点产地，且与山东临近，具有丰富的蔬菜资源优势，公司生产区位优势能够享受地处产业集聚区带来的品牌、技术、人力资源等协同优势。

综上，公司所处农副食品加工业呈现“分布相对分散、中小企业并存、龙头企业引领、竞争日益激烈”的行业竞争格局，而公司深耕标准化凉菜细分领域，作为该细分领域的龙头企业，具有较强的自身竞争优势。

（4）销售策略和定价政策

公司销售策略包括合同生产销售、自有品牌销售和贸易销售三种类型。合同生产销售模式下，公司主要向品牌运营商提供产品开发、生产和销售；自有品牌销售模式下，公司主要向餐饮企业和食品经营企业提供产品开发、生产和销售；贸易销售模式下，公司主要通过购买产品后直接销售或简单包装后对外销售。

公司的定价原则系以实际成本为基本依据，主要根据市场供求关系、市场价格、预期利润、客户情况及具体商品等因素，并通过商务谈判确定销售价格。具体定价方式：销售部业务人员通过与客户沟通，得到客户期望价格，整理《样品指示书》，提交研发部。研发部根据《样品指示书》并结合客户期望价格进行产品设计并试制样品。样品试制完毕后，召集销售部、品管部、研发部品评，如品评未通过，则调整后继续试制；如品评获得通过，将样品发给客户，并最终取得客户认可。研发部提供原料、辅料成本和出成率以及价格数据，业务人员根据研发部提供的原料辅料等数据，结合各个部门提供的数据，并根据同类产品的直接人工、直接材料和制造费用的报价模板，进行成本核算报价，然后财务部根据业务的成本测算表审核报价及利润数据，最后达成一致意见，业务人员根据财务审核后的成本表向客户报价。最近三年，公司销售策略和定价政策相对稳定。

（5）产品销量、销售单价

最近三年，公司主营业务收入分别为 48,989.41 万元、53,420.98 万元和 63,031.57 万元，其中：主要产品藻类、鱼子、菌类和海珍味销售收入合计金额分别为 44,196.95 万元、48,173.41 万元和 57,578.57 万元，占主营业务收入的比例分别为 90.22%、90.18%和 91.35%，具体销售及变动情况如下：

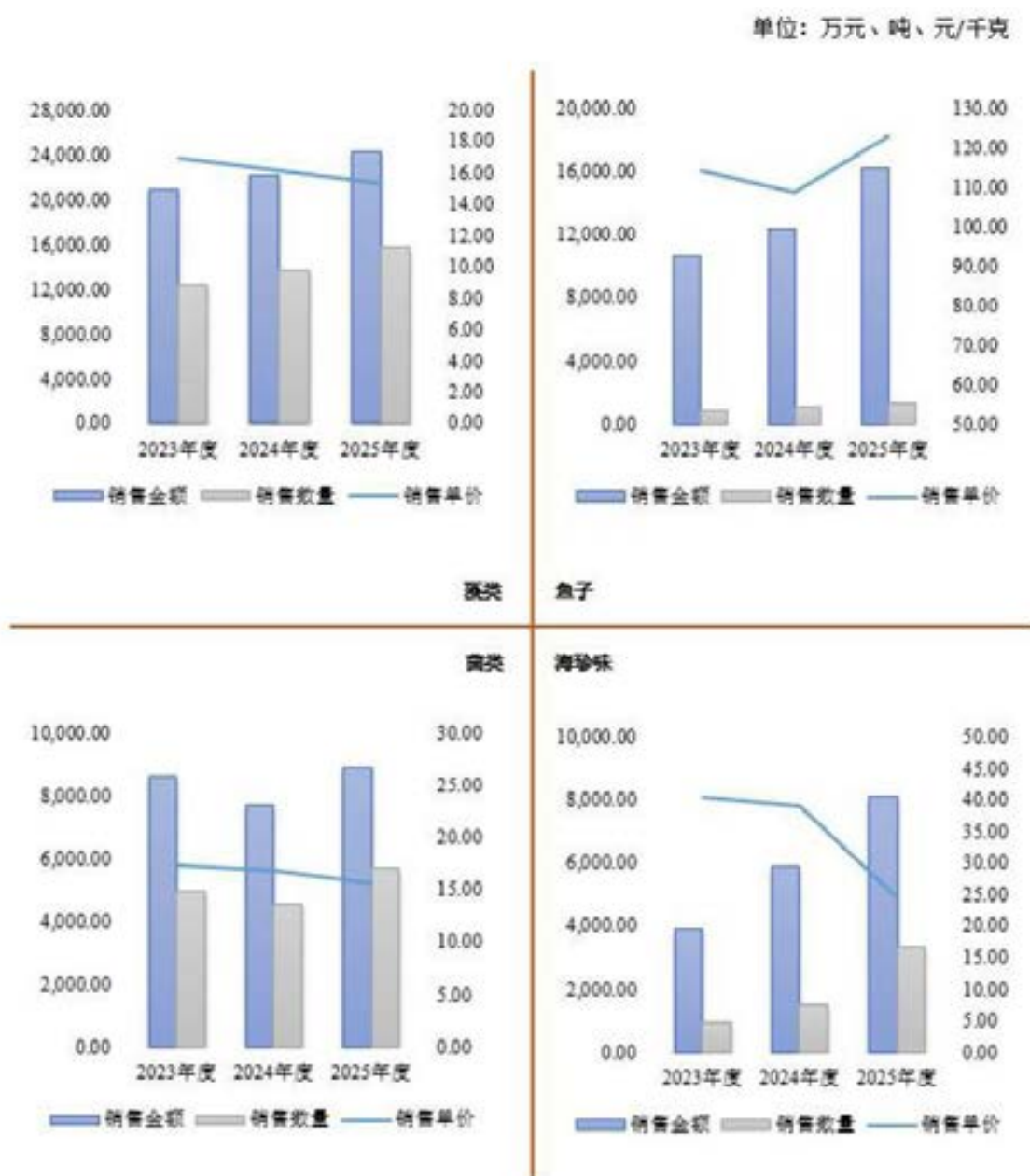


单位：万元、吨、元/千克

产品类别	2025 年度						2024 年度						2023 年度		
	销售金额		销售数量		销售单价		销售金额		销售数量		销售单价		销售金额	销售数量	销售单价
	金额	变动情况	数量	变动情况	单价	变动情况	金额	变动情况	数量	变动情况	单价	变动情况			
藻类	24,269.07	9.58%	15,782.21	15.10%	15.38	-4.77%	22,147.73	5.59%	13,711.56	10.88%	16.15	-4.78%	20,975.02	12,365.74	16.96
鱼子	16,254.86	30.85%	1,323.83	15.93%	122.79	12.88%	12,422.47	16.05%	1,141.96	21.97%	108.78	-4.86%	10,704.16	936.24	114.34
菌类	8,912.97	15.69%	5,679.77	24.48%	15.69	-7.05%	7,703.87	-10.74%	4,562.82	-7.78%	16.88	-3.21%	8,630.79	4,947.99	17.44
海珍珠	8,141.67	38.01%	3,327.60	119.50%	24.47	-37.11%	5,899.34	51.77%	1,516.02	57.79%	38.91	-3.83%	3,886.98	960.79	40.46
合计	57,578.57	19.52%	26,113.41	24.75%			48,173.41	9.00%	20,932.36	8.96%			44,196.95	19,210.76	



最近三年，公司归母净利润持续增长主要原因系：①公司进一步加强市场开拓力度，不断发掘新增客户；②公司与既有客户合作逐步加强，不断挖掘既有客户的多元化产品需求。最近三年，公司主营业务收入逐年增长，归母净利润水平亦相应提升，公司主要产品销售数量和销售金额走势情况如下：



①公司产品销量变动情况

根据上图及相关数据，最近三年，公司藻类、鱼子、菌类和海珍味产品销售收入整体呈现增长的趋势，与销量变动趋势相符。公司 2024 年度主营业务收入



较 2023 年度增长了 4,431.57 万元，主要由于藻类、鱼子和海珍味的销量增长，相应的销售收入分别增加了 1,172.71 万元、1,718.31 万元和 2,012.36 万元；公司 2025 年度主营业务收入较 2024 年度增长了 9,610.59 万元，主要由于藻类、鱼子、菌类和海珍味的销量进一步上涨，相应的销售收入分别增长了 2,121.34 万元、3,832.39 万元、1,209.10 万元和 2,242.33 万元。其中：公司 2025 年度鱼子销售收入较 2024 年度增长较多，主要原因系：①公司进一步挖掘既有客户的需求，向安井食品、袁记食品等客户的销售规模增加；②受供需关系影响，2025 年度鱼子产品销售价格上升。

②公司产品销售单价变动情况

最近三年，公司藻类、菌类销售单价保持相对稳定水平。

最近三年，公司鱼子的销售单价分别为 114.34 元/千克、108.78 元/千克和 122.79 元/千克，波动相对较大，鱼子原材料主要来源于海外进口，自然环境直接影响原材料鱼子的产量。2024 年度，公司鱼子销售单价较 2023 年度和 2025 年度价格相对较低，主要原因系：①公司鱼子产品中多春鱼子 2023 年度产季鱼群丰收，产量增加，原材料市场采购价格下降，公司相应调减该类产品的销售单价；②因公司鱼子类产品的市场需求逐步增加，2024 年度公司进一步优化采购渠道，将原有通过经销商采购的飞鱼子等产品，变更为向与生产商直接采购，进一步降低了相关产品的采购成本。2025 年度，公司鱼子销售价格较 2024 年度上升，主要由于 2024 年度及 2025 年度秘鲁受自然环境环境变化导致原材料飞鱼子产量较同期减少，市场供求关系导致采购价格上升，公司相应的上调了相关鱼子产品的销售价格。

最近三年，公司海珍味的销售单价分别为 40.46 元/千克、38.91 元/千克和 24.47 元/千克，2025 年度较 2024 年度变动较大，主要原因系：①海珍味类细分产品结构变化，单价相对较低的鱼皮产品销量占比提高。2024 年度鱼皮销售数量 609.89 吨，占同期海珍味销售数量的比例为 40.23%；2025 年度鱼皮销售数量 2,416.80 吨，占同期海珍味销售数量的比例为 72.63%，较 2024 年度增幅较大；②公司加大海珍味的市场拓展力度，通过适度下调部分细分产品价格的方式获取市场机会。

③公司收入增长与主要客户销售增量的关系

最近三年，公司主营业务收入分别为 48,989.41 万元、53,420.98 万元和 63,031.57 万元。最近三年，公司主要客户销售情况如下：

单位：万元



期间	客户名称	销售额	占营业收入的比例
2025 年度	Z0001	10,954.37	17.38%
	Z0002	2,643.56	4.19%
	HD001	2,355.83	3.74%
	HG0001	2,321.11	3.68%
	EU051	2,125.20	3.37%
	合计	20,400.07	32.36%
2024 年度	Z0001	7,969.91	14.92%
	EU051	1,984.15	3.71%
	HG0001	1,752.48	3.28%
	EU116	1,731.82	3.24%
	Z0002	1,383.32	2.59%
	合计	14,821.69	27.74%
2023 年度	Z0001	9,958.33	20.33%
	Z0003	1,962.07	4.01%
	EU051	1,721.82	3.51%
	EU116	1,527.52	3.12%
	HG0001	1,134.45	2.32%
	合计	16,304.19	33.28%

A.2024 年度，公司以广泛的客户群体增量弥补了核心客户的短期收入波动

2024 年度，公司主营业务收入较 2023 年度增加 4,431.57 万元，同比增长 9.05%。该年度，公司与核心客户 Z0001 的订单因客户验厂流程影响而有所延缓，导致其销售收入出现阶段性下降。为应对这一变化，公司 2024 年度通过拓展客户广度、深化多元合作，有效缓解了核心客户收入的短期波动。

在国内市场，公司重点发展了 Z0002、HD001 等新兴客户，并进一步加深了与 HD001 等存量客户的合作关系。上述三家客户在 2024 年度合计实现销售增量 2,042.18 万元，贡献了当年收入增量的 46.08%。

在海外市场，公司持续加强与 EU051、EU116 等主要客户的合作，两家客户合计带来收入增量 466.63 万元，占当年收入增量的 10.53%。

此外，公司还持续深化与 EU217、EU111 等客户的合作基础，通过广泛的客户群体增量有效弥补了核心客户的短期波动，确保了整体收入的持续增长。



B.2025 年度,核心客户复苏与新兴客户快速增长共同驱动收入增长

2025 年度,公司主营业务收入较 2024 年度增加 9,610.59 万元,同比增长 17.99%。2025 年度,公司核心客户与新兴客户共同推动收入实现显著增长。

公司核心客户海底捞销售收入显著复苏,较 2024 年度增加 2,984.46 万元,贡献了当年收入增量的 31.05%,对公司当年收入增长发挥了关键作用。

与此同时,近年来重点发展的新兴客户 Z0002、HD001 及持续深化的主要客户 HD001 实现快速增长,三家客户合计带来收入增量 3,367.10 万元,贡献了当年收入增量的 35.04%,成为增长的重要新引擎。

④公司海珍味主要销售客户情况

最近三年,公司海珍味主要客户销售情况如下:

单位:吨、万元

期间	客户名称	销售收入	海珍味收入比重
2025 年度	Z0001	2,706.23	33.24%
	EU217	648.50	7.97%
	EU155	438.39	5.38%
	Z0041	360.08	4.42%
	JP073	343.02	4.21%
	合计	4,496.22	55.22%
2024 年度	Z0001	782.73	13.27%
	EU155	658.70	11.17%
	EU217	639.17	10.83%
	NA056	262.61	4.45%
	TH002	225.64	3.82%
	合计	2,568.85	43.54%
2023 年度	EU217	494.47	12.72%
	Z0001	372.88	9.59%
	NA056	281.54	7.24%
	EU333	188.43	4.85%
	EU155	107.32	2.76%
	合计	1,444.64	37.16%



最近三年，公司海珍味销售金额分别为 3,886.98 万元、5,899.34 万元和 8,141.67 万元。其中：2024 年度较 2023 年度增加了 2,012.36 万元，上涨 51.77%；2025 年度较 2024 年度增加了 2,242.33 万元，上涨 38.01%。

公司海珍味产品销售金额的增加主要源自主要客户的销售规模增长，具体体现如下：

A.核心客户拉动

公司核心客户 Z0001 海珍味相关产品采购上涨趋势明显，最近三年向公司采购海珍味相关产品的金额分别为 372.88 万元、782.73 万元和 2,706.23 万元，一家客户的采购增量就占据了 2025 年总增量的绝大部分，凸显了公司与大客户深度合作巨大潜力。Z0001 采购量大幅度增长是海珍味相关产品收入增长的首要引擎。

B.客户结构的持续优化与拓展

最近三年，公司在巩固如 EU217 等长期客户的同时，陆续新增 Z0041、JP073 等客户，为公司海珍味产品销售增长提供了新的动力。尽管部分客户销售额在部分年度之间有一定波动，但公司前五大客户收入集中度从 2023 年度的 40.49% 上升至 2025 年度 55.22%，表明公司海珍味相关产品核心客户群的贡献度和稳定性在稳步增强。

综上所述，海珍味产品的快速增长主要得益于核心客户 Z0001 采购量的大幅提升，同时客户结构的持续优化与拓展也为整体增长做出了重要贡献。

(6) 成本结构

最近三年，公司销售收入、影响归母净利润的成本以及相关财务数据变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
营业收入	63,043.36	18.01%	53,423.99	9.04%	48,994.42
营业成本	51,297.14	16.72%	43,946.82	11.13%	39,546.08
毛利额	11,746.22	23.96%	9,477.17	0.31%	9,448.34



项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
毛利率	18.63%	上升 0.89 个百分点	17.74%	下降 1.54 个百分点	19.28%
税金及附加	394.39	-8.38%	430.47	55.41%	276.99
期间费用合计	6,341.01	42.71%	4,443.27	10.88%	4,007.40
期间费用率	10.06%	上升 1.74 个百分点	8.32%	上升 0.14 个百分点	8.18%
其他收益	314.86	-53.07%	670.95	147.87%	270.68
资产减值损失	-239.21	-38.26%	-387.42	-71.44%	-1,356.33
所得税费用	534.36	-28.95%	752.05	33.50%	563.34
归母净利润	4,758.19	15.89%	4,107.57	17.79%	3,487.15

最近三年，公司归母净利润分别为 3,487.15 万元、4,107.57 万元和 4,758.19 万元，呈现逐年增长的趋势。

如前所述，最近三年，公司主营业务收入分别为 48,989.41 万元、53,420.98 万元和 63,031.57 万元，各期主营业务成本呈现匹配性增长。最近三年，公司主营业务成本构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	35,539.36	69.29%	28,978.13	65.94%	28,473.81	72.03%
直接人工	2,193.79	4.28%	2,070.53	4.71%	1,622.49	4.10%
制造费用	6,142.60	11.98%	5,060.83	11.52%	3,136.23	7.93%
外购成本	5,536.81	10.80%	6,230.15	14.18%	4,705.31	11.90%
履约成本	1,877.35	3.66%	1,604.54	3.65%	1,591.38	4.03%
合计	51,289.91	100.00%	43,944.17	100.00%	39,529.22	100.00%

最近三年，公司各期毛利率分别为 19.28%、17.74%和 18.63%，保持相对稳定的水平，各期主营业务成本呈现匹配性增长。公司主营业务成本包括直接材料、直接人工、制造费用、外购成本和履约成本。其中：外购成本系贸易销售模式下产品的采购成本，贸易销售模式下，公司主要通过购买产品后直接销售或简单包装后对外销售；履约成本主要系公司产品销售过程中发生的运费成本等。由于各期销售模式下收入结构、新厂或新产线的投入等原因，各期主营业务成本的结构存在一定的差异。

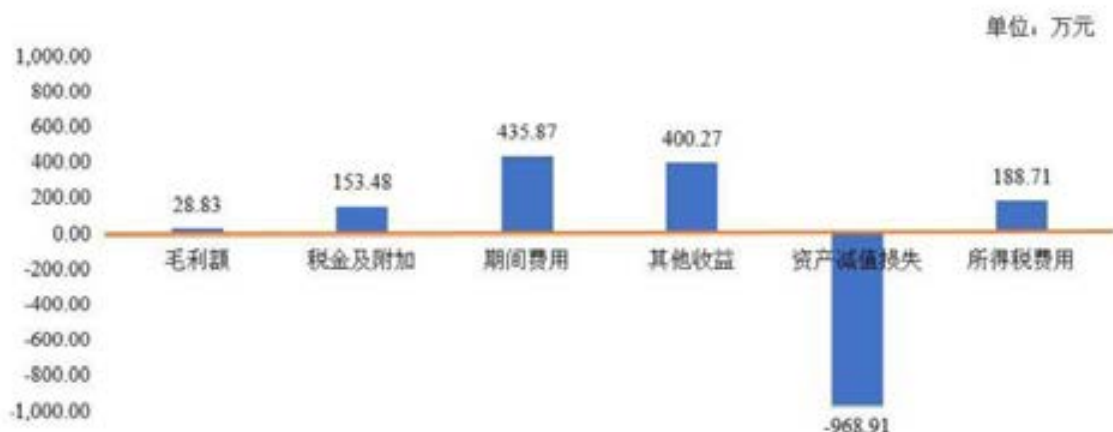


最近三年，公司主营业务成本构成中，直接人工和履约成本占比相对稳定。直接材料占比分别为 72.03%、65.94%和 69.29%，2024 年度直接材料占比低于其他各期，主要由于当期贸易销售模式下规模增加，外购成本占比由 2023 年度的 11.90% 上升至 14.18%。最近三年，公司主营业务成本构成中，制造费用占比分别为 7.93%、11.52%和 11.98%，制造费用占比呈现上升的趋势，主要由于 2024 年度江苏盖世“年产 1.5 万吨预制凉菜智能制造（加工）项目”投产，2025 年度泰国盖世新建工厂投产，分摊的制造费用比重增加。

销售规模的增长使得归母净利润亦相应增加，影响归母净利润变动的相关因素分析如下：

①2024 年度较 2023 年度

公司 2024 年度归母净利润较 2023 年度增加了 620.42 万元，增长率为 17.79%，2024 年度主要报表项目较 2023 年度增减变动及其对归母净利润的影响如下：



公司 2024 年度销售规模以及经营所得的增加，相应的税金及附加、期间费用和所得税费用较 2023 年度分别增加了 153.48 万元、435.87 万元和 188.71 万元，相应的抵减了 2024 年度对应的归母净利润。2024 年度，公司由于收到市级企业上市补贴资金、“淮上英才计划”资助资金、大连工业大学科研协作费等政府补助金额，合计收到政府补助较上年同期增加了 408.49 万元，对应的其他收益较 2023 年度增加了 400.27 万元，相应的增加了 2024 年度的归母净利润。

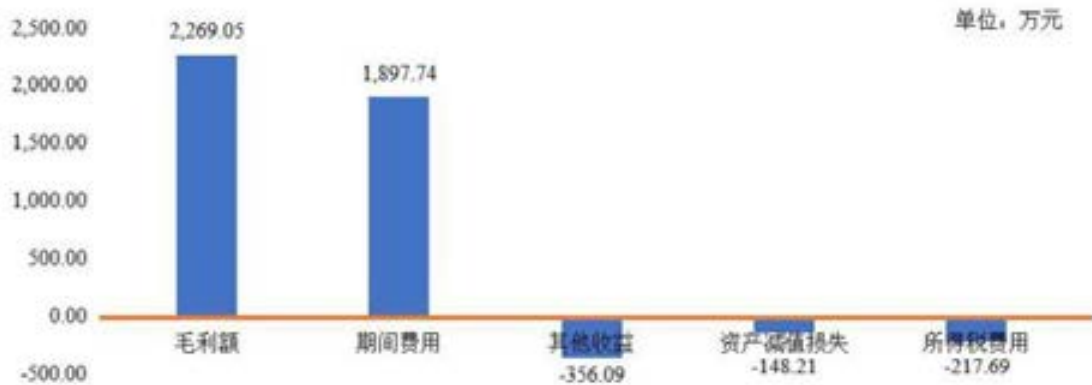
公司 2023 年度计提了存货跌价 1,356.33 万元，主要原因为 2023 年 3 月，多春鱼子新产季，因当季鱼群丰收、产量增大，且亚洲市场库存积压较多，导致冰岛产地的鱼子库存压力增大，卖方为尽可能降低长期货物存储的成本压力，普遍开始降价销售，市场采购报价呈现持续下跌趋势，多春鱼子减值迹象明显，导致公司库存多春鱼子计提了存货跌价准备金额 1,178.04 万元。2024 年度资产减值损



失较 2023 年度减少了 968.91 万元，相应的增加了 2024 年度的归母净利润。

②2025 年度较 2024 年度

公司 2025 年度归母净利润较 2024 年度增加了 650.62 万元，增长率为 15.84%。2025 年度主要报表项目较 2024 年度增减变动及其对归母净利润的影响如下：



公司 2025 年度销售规模以及经营所得的增加，公司毛利增加 2,269.05 万元，相应的期间费用匹配性增长了 1,897.74 万元，期间费用率与其他各期相当。2025 年度，由于政府补助较 2024 年度减少，使得其他收益相应减少，导致归母净利润较 2024 年度减少了 356.09 万元。2025 年度存货管理水平不断优化提升，存货跌价损失较 2024 年度减少了 148.21 万元，由此增加了 2025 年度的归母净利润。2025 年度所得税费用减少了 217.69 万元，主要由于运营时间相对较短的子公司盈利后弥补前期亏损，由此增加了 2025 年度的归母净利润。

(7) 主要客户

最近三年，公司主要客户群体相对稳定，主要客户销售情况具体见“本题一、发行人的分析说明”之“(5) 产品销量、销售单价”相关内容。2024 年度，公司主要客户销售金额较 2023 年度有所下降，主要由于江苏盖世达产后，客户需要验厂完毕后进行产品采购，使得部分菌类产品供货延缓。同时，公司为应对市场竞争、深化与主要客户的战略合作而给与一定幅度的藻类和菌类产品价格优惠。2025 年度，公司前五大主要客户销售收入金额较 2024 年度增加了 5,578.38 万元，主要由于五大主要客户基于业务需求增加了采购规模，同期主营业务收入增长了 9,610.59 万元，前五大客户增量收入占同期主营业务增量收入的比例为 58.04%，主要客户新增销售收入为主营业务收入增加额的主要来源。

(8) 公司营收及利润与同行业可比上市公司对比情况

最近三年，公司与同行业可比上市公司在营收规模和经营业绩方面对比情况



如下：

单位：万元

项目	证券代码	证券简称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	002702.SZ	海欣食品	152,245.00	170,649.59	171,582.40
	603345.SH	安井食品	1,619,261.30	1,512,665.17	1,404,523.48
	603536.SH	惠发食品	140,958.92	192,503.51	199,712.79
	605089.SH	味知香	70,214.54	67,203.63	79,912.28
	平均数		495,669.94	485,755.48	463,932.74
	920826.BJ	盖世食品	63,043.36	53,423.99	48,994.42
归母净利润	002702.SZ	海欣食品	-4,858.99	-3,694.33	227.01
	603345.SH	安井食品	135,923.71	148,483.12	147,806.63
	603536.SH	惠发食品	-6,955.19	-1,658.59	751.59
	605089.SH	味知香	6,874.81	8,752.85	13,541.55
	平均数		27,148.51	35,782.55	40,581.70
	920826.BJ	盖世食品	4,758.19	4,107.57	3,487.15

公司主营业务与同行业可比上市公司存在一定差异：海欣食品以速冻鱼肉制品和米面制品为主，主要产品包括火锅丸滑、鱼丸、肉丸、福袋、鱼豆腐、蛋黄烧麦等；安井食品侧重于速冻火锅料、面米制品和预制菜，主要产品包括速冻调制食品、速冻菜肴制品、速冻面米制品、烘焙食品；惠发食品聚焦速冻丸类、肠类和菜肴制品，主要产品是鸡肉丸、鱼丸、四喜丸子等；味知香主要从事半成品菜的研发、生产和销售，主要产品是牛肉类、家禽类、猪肉类等半成品菜。公司主要从事标准化凉菜的研发、生产和销售，同时向客户提供标准化凉菜的综合方案解决服务，主要产品为藻类、鱼子、菌类、海珍味等标准化凉菜产品。同时，公司与同行业可比上市公司在采购、生产加工、销售模式、主要客户、销售渠道、发展阶段等方面亦存在差异。因此，公司与同行业可比上市公司在营收规模和利润水平方面存在差异。

从同行业可比上市公司平均营业收入变动趋势看，同行业可比上市公司安井食品营收规模呈现逐年上升的趋势，与公司营业收入变动趋势相符；从同行业可比上市公司平均归母净利润变动趋势看，同行业可比上市公司呈现下降的趋势，而公司呈现逐年上升的趋势，主要原因为公司与同行业可比上市公司主营业务产品处于不同细分市场，公司属于标准化凉菜行业龙头企业，在细分领域具有较强的竞争优势，此外，与同行业可比上市公司相比，公司营收及利润规模相对较小，



仍处于市场开拓发展阶段，公司营收与利润持续上涨亦符合公司发展阶段特征。

综上，最近三年，公司通过把握行业政策红利与市场消费升级趋势，依托渠道深耕、成本管控、产品结构优化等优势，实现了营业收入从 48,994.42 万元增加至 63,043.36 万元、归母净利润从 3,487.15 万元增加至 4,758.19 万元的持续增长，该增长趋势符合行业整体发展趋势以及公司自身发展阶段特征，具有商业合理性。

3、结合未来行业标准、在手订单、期后业绩等情况，说明收入、净利润的增长是否具有可持续性，是否存在业绩下滑风险及是否充分揭示风险

(1) 未来行业标准

公司所处行业为“农副食品加工业（C13）”。近年来，公司承担了相关行业国家标准、行业标准及团体标准的制定工作。2018年3月，经原国家卫生计生委批准，公司凭借技术创新优势，修订完成国家食品安全基础标准 GB2760 关于藻类和食用菌部分，使其同国际标准接轨，解决了海藻行业共性关键技术难题，助推大连市成为全国裙带菜深加工的主产区和技术高地。2023年4月，国家工信部批准公司牵头起草凉菜领域的行业标准《预制菜肴 第1部分 凉菜》，以填补市场空白，截至目前项目进展顺利，已进入报批阶段，未来将促进行业高质量发展。2023年9月，由公司牵头起草大连市团体标准《大连海鲜预制菜 海藻凉菜》，现已获批发布实施，规范了大连海藻凉菜市场，促进了行业发展。

公司始终重视行业标准的变革趋势，前瞻性理解农副食品加工业的标准从保障基本“安全”到引领“品质”的深刻变革。行业未来标准体系将围绕“营养导向”“数字化”和“全链条绿色生产”三大核心方向演进。“营养导向”：制定营养品质评价、功能成分检测及质量分级标准，推动“优质优价”；“数字化”：引导企业建设数字化工厂，实现生产过程实时监控与质量追溯；“全链条绿色生产”：建立覆盖种养、加工、储运的全链条标准，并细化地方特色产品的生产技术规范等，旨在通过高标准推动产业升级和高质量发展。

公司积极参与国家重点研发项目，及时掌握未来行业标准的最新动向，持续通过自主研发、引进海外团队，消化和进一步改造升级国内外先进技术，并通过与高校、研究所成立研发中心，持续研发新品、改善丰富口感、提升营养等，符合未来“营养导向”行业标准。公司不断提升生产自动化和智能化水平，通过前次募投项目建设完成的江苏盖世工厂已纳入国家工信部“5G工厂”示范名录，逐步完成生产加工全链条的“数字化”转型升级工作，以前瞻性的满足未来行业标准变化趋势需求。此外，公司始终高度重视产品品质，除自身建立完善的生产



加工流程外，亦制定了《供应商管理办法》《采购及供方控制程序》《服务提供商审批和监督程序》《存货管理制度》等多项全流程管理制度及管理规范，严格控制并掌握覆盖上游采购、加工、储运的全链条监管流程，符合“全链条绿色生产”的行业未来标准体系的发展方向。

(2) 期后业绩

2026年1-3月，公司主要经营业绩以及同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	变动比例
营业收入	15,093.66	12,998.24	16.12%
归属于上市公司股东的净利润	949.79	889.28	6.80%

注：公司2025年1-3月和2026年1-3月数据未经审计。

公司2026年1-3月营业收入和归属于上市公司股东的净利润分别为15,093.66万元和949.79万元，较2025年同期分别增长了16.12%和6.80%。

(3) 在手订单

公司在手订单情况如下：

单位：吨、万元

订单产品	订单数量	订单金额	订单金额占比
藻类	3,995.63	5,907.68	31.15%
鱼子	503.89	6,116.50	32.25%
菌类	1,515.07	2,306.37	12.16%
海珍味	1,227.66	2,837.36	14.96%
蔬菜	695.95	1,320.66	6.96%
其他	684.18	475.53	2.51%
合计	8,622.38	18,964.10	100.00%

注：在手订单统计口径系根据相关产品2026年1-3月已实现收入及截至2026年3月31日相关产品已有订单但尚未实现收入金额加总计算。

根据上表数据，公司在手订单以藻类、鱼子、菌类和海珍味为主，占订单总额的比例为90.52%，与历史同期情况以及以往年度产品销售结构相匹配。

(4) 是否存在业绩下滑风险及是否充分揭示风险



如上所述，最近三年，公司主营业务收入及利润水平逐年上升，针对业绩下滑存在的风险，公司已在募集说明书“第七节 本次发行对上市公司的影响”之“五、本次定向发行可转债相关特有风险的说明”之“（一）对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“2、经营风险”中补充披露如下：

“（5）业绩下滑风险”

公司未来的业务发展及业绩表现受到宏观形势、市场环境、行业景气度、客户业务发展情况等多方面因素的影响。国际贸易关系的不稳定性、重大突发事件引起全球经济下滑等也有可能对公司业务的稳定性以及下游需求的增长带来冲击，从而给公司业绩带来不利影响。此外，随着行业及市场竞争加剧，公司经营管理、下游客户需求、上游原材料供应、产能规划、人力成本等因素导致的不确定性将会增多，若公司无法较好应对上述因素变化，可能会对公司生产经营产生不利影响。”

综上，最近三年，公司业绩稳步上涨。公司发展规划和布局符合未来行业发展趋势以及未来行业标准，在手订单情况与历史同期情况以及以往年度产品销售结构相匹配，期后营业收入和归属于公司股东的净利润规模较上年同期增长，具有可持续性。针对未来业绩风险事项，公司已进行补充披露。

（二）事项（2）补充披露发行人境外主要客户的所在地区、销售产品及金额、合作背景及客户获取方式等；结合境外主要客户情况、终端销售情况、是否存在关联关系、报告期内新增客户以及同行业可比公司情况等，分析报告期内发行人外销收入占比较高的原因及合理性、境外收入的可持续性，是否与可比公司一致。

1、补充披露发行人境外主要客户的所在地区、销售产品及金额、合作背景及客户获取方式等

公司境外销售已覆盖欧洲、亚洲、美洲、大洋洲、非洲，其中欧洲、亚洲和美洲销售规模及占比较高。最近三年，公司境外销售收入金额分别为 24,167.50 万元、27,619.18 万元和 29,011.14 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 49.33%、51.70%和 46.03%。

针对公司境外主要客户的所在地区、销售产品及金额、合作背景及客户获取方式等情况，公司已在募集说明书“第三节 上市公司基本情况”之“四、主要业务模式、产品或服务的主要内容”之“（三）其他披露内容”中补充披露如下：



“报告期内，公司境外前五大客户所在地区、销售产品及金额、合作背景及客户获取方式等情况如下：

期间	客户名称	客户地区	销售产品	金额	合作背景	客户获取方式
2025 年度	EU051	日本	藻类、鱼子、海珍味、菌类、蔬菜	2,125.20	客户从事全球贸易，依托“ One JFC ”全球战略在北美、欧洲、亚洲及大洋洲超过 40 个国家构建了覆盖常温、冷藏、冷冻的销售网络，双方于 2014 年度通过展会接触并开始合作，公司产品符合客户的需求，双方保持稳定的合作关系	展会、商务洽谈
	EU116	荷兰	藻类、海珍味	1,897.82	客户主要致力于全欧洲的水产行业，双方于 2016 年度通过展会接触并开始合作，合作初期客户主要采购海藻沙拉，交易量逐年递增。后期，客户布局超市业务，其他品类的采购需求增加，公司产品符合客户的需求，双方保持稳定的合作关系	
	EU104	西班牙	藻类、蔬菜、其他	1,355.29	客户从亚洲、日本以及阿拉斯加进口高质量的日料食材，销售业务覆盖欧洲、非洲等五大洲。基于客户日料食材的采购需求，双方于 2013 年度通过展会接触并开始合作，双方保持稳定的合作关系	
	EU217	泰国	鱼子、海珍味、其他	1,021.22	客户依托集团雄厚实力和完善的渠道布局，业务品类不断拓展，基于拓展新品类供应商的需求，双方于 2013 年度通过展会接触并开始合作，公司产品符合客户的需求，双方保持稳定的合作关系	
	EU111	法国	藻类、蔬菜	971.84	客户主营产品包括调味料、面条、茶、冻冻食品、酱油、饼干、甜点、饮料、特色产品及厨房用品等，销售网络	

单位：万元



					覆盖欧洲，基于海藻沙拉、辣白菜等标准化凉菜的采购需求，双方于2015年度通过展会接触并开始合作，公司产品符合客户的需求，双方保持稳定的合作关系
	EU051	日本	藻类、鱼子、海珍味、菌类、蔬菜	1,984.15	同前
	EU116	荷兰	藻类、海珍味	1,731.82	同前
	EU104	西班牙	藻类、蔬菜、其他	1,197.61	同前
2024年度	EU155	立陶宛	藻类、鱼子、海珍味	1,065.46	客户系全球鱼糜制品龙头、欧洲顶尖的海鲜食品集团，双方于2018年度通过展会接触并开始合作，主要采购裙带菜，随着合作的深化以及客户的需求，陆续增加了调味飞鱼子、烤鳕鱼等产品的采购，双方保持稳定的合作关系
	EU111	法国	藻类、蔬菜	1,045.37	同前

报告期内，公司境外前五大客户的销售金额分别为7,024.41万元和7,371.37万元，占同期境外销售收入的比例分别为25.41%和25.43%。”



2、结合境外主要客户情况、终端销售情况、是否存在关联关系、报告期内新增客户以及同行业可比公司情况等，分析报告期内发行人外销收入占比较高的原因及合理性、境外收入的可持续性，是否与可比公司一致

(1) 境外主要客户情况、终端销售情况、是否存在关联关系

最近三年，公司境外主要客户主要为餐饮行业批发零售商、食品贸易商、食品加工制造商，终端用于对外销售，服务普通消费者，与公司不存在关联关系。公司境外主要客户多为区域性甚至全球性的大中型企业，拥有完善的销售网络和销售渠道，以 JFC JAPAN INC. 为例，JFC JAPAN INC. 从事全球贸易，依托 “One JFC” 全球战略在北美、欧洲、亚洲及大洋洲超过 40 个国家构建了覆盖常温、冷藏、冷冻的销售网络体系，覆盖产品品类超万种，公司境外主要客户依托完善的销售网络和销售渠道，终端销售情况良好。最近三年，公司境外前五大主要客户的销售总额分别为 5,955.94 万元、7,024.41 万元和 7,371.37 万元，占同期境外销售总额的比例分别为 24.64%、25.43% 和 25.41%。境外主要客户相对稳定，销售金额持续稳定上升。

(2) 报告期内新增客户情况

最近三年，公司新增境外客户情况如下：

单位：万元

项目	新增境外客户数量	新增境外客户销售金额	占当年境外销售金额比例
2024 年度较 2023 年度	59	2,443.20	8.85%
2025 年度较 2024 年度	68	3,764.89	12.98%

①2024 年度较 2023 年度新增境外前五大客户销售情况

单位：万元

序号	新增境外客户名称	新增境外客户销售金额	占 2024 年度境外销售金额比例
1	TH002	228.59	0.83%
2	EU062	186.87	0.68%
3	NA084	161.96	0.59%
4	NA086	141.41	0.51%
5	EU395	106.07	0.38%
合计		824.90	2.99%



②2025 年度较 2024 年度新增境外前五大客户销售情况

单位：万元

序号	新增境外客户名称	新增境外客户销售金额	占 2025 年度境外销售金额比例
1	TH016	669.61	2.31%
2	NA092	333.82	1.15%
3	EU426	290.26	1.00%
4	NA093	237.95	0.82%
5	EU416	220.52	0.76%
合计		1,752.16	6.04%

公司始终贯彻并实施“双轮驱动，全球布局”发展战略，国内与国际市场并重，通过内外销联动形成风险对冲与增长互补机制。公司深耕国内大市场，建立品牌根基，同步拓展海外主要市场以打开增量空间，实现境内外协同发展趋势，境外业务收入规模稳健提速。一方面，公司不断加大海外市场的拓展力度，获取新客户合作意向，增加主营业务产品的销售规模，实现境外销售收入的持续增长；另一方面，公司重视原有海外大客户的市场需求，贴合原有客户经营策略、供应商的选比、终端消费市场等因素的变动，快速应对市场变化，不断调整公司产品的品类、工艺等。因此，公司境外客户群体能够保持良性流动，新客户导入与老客户调整动态平衡。

2024 年度，公司较 2023 年度新增境外客户 59 家，新增境外客户销售收入金额为 2,443.20 万元，占 2024 年度境外销售收入金额比例为 8.85%；2025 年度，公司较 2024 年度新增境外客户 68 家，新增境外客户销售收入金额为 3,764.89 万元，占 2025 年度境外销售收入金额比例为 12.98%，新增境外客户销售收入金额呈现上升的趋势。

如前所述，随着公司境外销售收入的增长，公司产品境外影响力逐步提升，公司境外客户规模亦持续增加，公司与境外既有餐饮行业批发零售商、食品贸易商、食品加工制作商等客户保持良好合作关系，在不断提升现有客户销售规模的基础上，也充分重视新客户的开发与拓展，最近三年，公司境外销售总额分别为 24,167.50 万元、27,619.18 万元和 29,011.14 万元，呈现逐年增长的趋势，符合公司“双轮驱动，全球布局”战略规划。

（3）同行业可比上市公司境外销售情况

最近三年，同行业可比上市公司境外销售情况如下：



单位：万元

证券代码	证券简称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
002702.SZ	海欣食品	2,932.32	1.94%	5,036.24	3.05%	1,093.10	0.64%
603345.SH	安井食品	18,676.58	1.15%	16,764.79	1.11%	12,820.92	0.91%
603536.SH	惠发食品	831.48	0.60%	724.49	0.38%	330.84	0.17%

注：同行业可比公司味知香均在境内销售，不存在境外销售。

尽管公司与同行业可比上市公司同处“农副食品加工业（C13）”，但是公司主营业务产品与同行业可比上市公司存在差异。海欣食品以速冻鱼肉制品和米面制品为主，主要产品包括火锅丸滑、鱼丸、肉丸、福袋、鱼豆腐、蛋黄烧麦等；安井食品侧重于速冻火锅料、面米制品和预制菜，主要产品包括速冻调制食品、速冻菜肴制品、速冻面米制品、烘焙食品；惠发食品聚焦速冻丸类、肠类和菜肴制品，主要产品是鸡肉丸、鱼丸、四喜丸子等；味知香主要从事半成品菜的研发、生产和销售，主要产品是牛肉类、家禽类、猪肉类等半成品菜。公司主要从事标准化凉菜的研发、生产和销售，同时向客户提供标准化凉菜的综合方案解决服务，以藻类、鱼子、菌类、海珍味等为主要产品。同时，公司与同行业可比上市公司在采购、生产加工、销售模式、主要客户、销售渠道、发展阶段等方面亦存在差异。以目标市场为例，海欣食品、安井食品和惠发食品均以国内市场为主，味知香均在国内销售，而公司实施“双轮驱动，全球布局”战略，国内与国际市场并重，通过内外销联动形成风险对冲与增长互补。因此，公司与同行业可比上市公司境外销售格局存在差异。

综上，公司与同行业可比上市公司在产品、采购、生产加工、销售模式、主要客户、销售渠道、发展阶段等方面均存在一定的差异，与同行业可比上市公司在境内外销售结构存在差异，符合公司实施“双轮驱动，全球布局”、国内与国际市场并重、通过内外销联动形成风险对冲与增长互补的战略，公司境外销售占比相对较高具有合理性。最近三年，公司境外客户群体保持良性流动，整体客户基数保持动态平衡，境外销售总额分别为 24,167.50 万元、27,619.18 万元和 29,011.14 万元，呈现逐年增长的趋势，与同行业可比上市公司境外销售收入的增长趋势相符，境外收入具有可持续性。

（三）事项（3）结合存货结构、库龄、采购模式、备货用途、产品保质期、存货跌价计提准备金额等，说明发行人期末存货结构及存货水平合理性，是否



存在产品滞销积压的情形；结合发行人库存期后价格变化及销售情况、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，是否已充分揭示相关风险。

1、结合存货结构、库龄、采购模式、备货用途、产品保质期、存货跌价计提准备金额等，说明发行人期末存货结构及存货水平合理性，是否存在产品滞销积压的情形；

(1) 公司存货结构情况

最近三年末，公司存货余额按类别分类情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	7,973.20	57.91%	4,199.44	50.61%	2,481.80	39.36%
库存商品	3,903.55	28.35%	2,816.93	33.95%	2,028.88	32.18%
在途物资	565.81	4.11%	-	-	189.49	3.01%
发出商品	521.26	3.79%	489.90	5.90%	271.41	4.30%
在产品	484.19	3.52%	533.35	6.43%	1,046.63	16.60%
其他	320.34	2.33%	258.75	3.12%	287.00	4.55%
合计	13,768.36	100.00%	8,298.36	100.00%	6,305.21	100.00%

注1：在途物资系公司最近三年末已运抵保税区仓库但尚未完成报关手续的原材料；

注2：其他存货主要包括周转材料及合同履行成本。

最近三年末，公司存货账面余额分别为6,305.21万元、8,298.36万元和13,768.36万元，呈现不断增长的趋势，公司存货余额不断增长主要原因系公司业务规模持续扩张，为满足市场需求及保障产品供应稳定性，主动增加存货储备所致。

最近三年末，公司存货主要由原材料、库存商品、在途物资和发出商品构成，上述四类存货合计占比分别为78.85%、90.46%和94.16%，2023年度占比偏低主要原因系2023年度及之前部分材料按半成品核算所致。2023年度及之前，受全球公共卫生事件等不可抗力事件影响，公司部分材料初始工序需进行委外加工检验，相关材料在公司入库时已完成初始工序，作为半成品入库，体现在在产品科目，由此导致2023年末在产品余额占比相对较高。2023年度之后，公司实现前述工序的自主加工，相关材料入库时不再按照在产品科目核算。与此同时，随着之前按照在产品入库的材料逐步使用结转，最近三年，在产品余额及占比逐步减少。若合并计算该部分半成品核算的原材料金额，最近三年末，前述比例分别为



93.13%、94.30%和 94.31%，占比均超过 90%，存货结构保持相对稳定，符合公司业务发展实际情况。

最近三年末，主要存货类别余额及占比变动原因系：

①原材料、在途物资和在产品

最近三年末，原材料余额分别为 2,481.80 万元、4,199.44 万元和 7,973.20 万元，占存货余额的比重分别为 39.36%、50.61%和 57.91%，如果考虑在途物资及在产品科目核算的材料余额，则前述存货类别最近三年末余额分别为 3,571.91 万元、4,518.51 万元和 8,559.80 万元，合计占存货余额的比重分别为 56.65%、54.45%和 62.17%，整体呈现上涨趋势。变动主要原因系：受公司产品特性及行业销售特性的影响，公司产品销售存在批次、品种及规格多的特点，公司需提前储备原材料以确保快速响应客户的采购需求。最近三年，随着公司业务规模的持续增长，公司原料采购也相应增长。

②库存商品和发出商品

最近三年末，库存商品及发出商品合计余额分别为 2,300.29 万元、3,306.83 万元和 4,424.82 万元，合计占存货余额的比重分别为 36.48%、39.85%和 32.14%，其中库存商品及发出商品合计余额持续上升，主要系公司业务规模持续上升所致。2025 年末，公司库存商品及发出商品合计占存货余额的比重较 2024 年末有所下降，主要原因系公司鱼子类产品订单增加，2025 年末加大了鱼子等产品的原材料采购规模，使得原材料 2025 年末余额增速较快，从而使 2025 年末公司库存商品及发出商品占存货余额的比重下降。

公司主要存货类别原材料、库存商品、在途物资和发出商品按产品类别分类情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
藻类	2,040.34	15.71%	3,113.06	39.78%	2,079.94	35.42%
鱼子	8,011.81	61.70%	2,152.62	27.51%	2,203.23	37.52%
海珍味	1,279.35	9.85%	1,053.48	13.46%	395.45	6.73%
菌类	882.52	6.80%	681.11	8.70%	431.84	7.35%
蔬菜	285.89	2.20%	345.90	4.42%	299.24	5.10%
其他	484.70	3.73%	479.18	6.12%	462.51	7.88%



合计	12,984.61	100.00%	7,825.34	100.00%	5,872.21	100.00%
----	-----------	---------	----------	---------	----------	---------

注：上表数据包括部分按在产品科目核算的原材料金额。

按产品类别区分，公司存货构成主要包括藻类、鱼子类、海珍味类和菌类，最近三年末，前述类别存货占比分别为 87.02%、89.45%和 94.06%，不同类别存货变动主要原因如下：

① 藻类

公司藻类存货主要系裙带菜、海带等原材料及产品。最近三年，藻类产品作为公司的核心产品之一，其销售收入贡献占比较高，故藻类是公司生产经营所需的重要原料。为保障该核心业务的连续、稳定生产与供应安全，公司需维持合理的藻类原料安全库存。因此，最近三年，藻类存货余额占比较高。

2025 年末，公司藻类存货余额较 2024 年末显著下降，主要系以下两方面原因所致：

A. 行业地位提升驱动采购策略调整

作为藻类加工领域的重要参与者，公司凭借市场知名度与份额优势，提升了在原料采购端的议价能力与供应链话语权。在此基础上，公司与核心供应商建立了稳定的长期合作关系，通过签订年度框架协议等方式，锁定了关键原料的供应产能、质量与具有竞争力的采购价格，从源头保障了藻类原材料的供应稳定性与可控性。

在此合作基础上，公司的采购策略得以优化调整，公司逐步降低单次采购量、增加采购批次。采购策略优化一方面能够更精准、快速地响应市场需求变化，降低相关原材料的滞压风险；另一方面，由于供应响应速度加快、到货周期缩短，公司相应适当调整了对藻类原料的安全库存水平要求，使得 2025 年末公司藻类存货余额下降。

B. 藻类采购均价较上年同期有所下降

随着公司业务规模的逐步提升，公司对于上游议价能力进一步提高，同时 2025 年度我国藻类主要产区藻类产品较 2024 年度增产较高，上游藻类产品的市场价格也相应进行了部分下调，公司 2025 年度采购均价有所降低，故藻类存货金额亦有所下降。

综上所述，2025 年末藻类存货余额的下降，是公司提升的供应链管理能力和实施精益库存管理的综合体现，并叠加采购均价的调整，藻类存货余额的下降具



有合理的商业背景。

② 鱼子类

公司鱼子类存货主要为飞鱼子、多春鱼子等原材料及产品。最近三年，公司鱼子产品市场需求旺盛，收入规模持续增长，已成为公司第二大收入来源。为满足生产需求、保障供应链稳定性及应对市场波动，公司需维持较高的安全备货量，导致鱼子存货余额保持在较高水平。

公司鱼子原材料产地主要来自境外，其产地分布具有地域集中性与季节性特征。具体而言，飞鱼子主要采购自秘鲁与印度尼西亚，多春鱼子则主要源自冰岛。上述产地的鱼子捕捞具有相对固定的季节性窗口：秘鲁飞鱼子产季一般为每年11月至次年3月，印尼飞鱼子产季一般为每年4月至9月，冰岛多春鱼子产季则主要集中在每年2月至4月。为保障全年产品的稳定供应与满足客户持续需求，公司依据上述产季安排采购活动。

公司需在各主产区对应的产季期内进行相对集中、大批量采购，以建立安全库存，确保在非产季期间仍能维持鱼子产品的连续、稳定生产与供应。该采购模式有助于公司获取更优的采购价格，降低单位原料成本，并保障不同批次原料品质的一致性。同时，通过建立战略性库存，能够有效缓冲因外部环境、贸易物流或产地供应波动可能带来的潜在风险。

基于上述采购策略，公司鱼子采购呈现“单次采购量大、采购批次较少”的特点，这使得在采购完成后的一段时期内，鱼子原料的库存余额会维持在较高水平。此外，鱼子本身属于高价值原料，其较高的单位价值也是导致鱼子存货账面余额较高的重要原因。

综上所述，公司鱼子原料的高库存余额，是公司结合原料产地季节性特征、为保障全年供应稳定、控制采购成本与品质而实施的主动库存管理策略的结果，具有合理的商业逻辑。

2024年末，公司鱼子相关存货余额及占比较2023年末有所下降，主要系2024年度公司鱼子整体采购价格较2023年度下降所致。

2025年末，公司鱼子相关存货余额及占存货的比重较2024年末有所上升，主要受以下因素影响：A.2025年度，鱼子原料市场价格上涨，导致公司采购成本增加；B.基于对未来市场需求的预期及供应链稳定性考虑，公司战略性加大了鱼子原材料采购量。2026年1-3月，公司鱼子产品成为当期公司第一大收入来源，公司当期鱼子产品实现销售收入金额为4,855.05万元，较2025年1-3月上漲86.22%。



与此同时，截至 2026 年 3 月 31 日，鱼子产品在手订单金额为 1,261.45 万元，公司 2026 年 1-3 月鱼子产品已实现收入金额及截至 2026 年 3 月 31 日鱼子产品在手订单金额合计为 6,116.50 万元，为公司鱼子存货的消耗奠定了良好的基础。

③海珍味类

公司海珍味类存货主要为鱼皮、章鱼、螺片等原材料及产品。最近三年，公司海珍味类产品相关收入分别为 3,917.58 万元、5,899.34 万元和 8,141.67 万元，2024 年度及 2025 年度分别较上年同期上涨 50.59%和 38.01%。

随着海珍味类产品收入规模的迅速扩大，为保障市场供应、满足客户订单交付需求，公司相应增加了海珍味类产品的生产备货及原材料的储备，使得最近三年海珍味类存货余额同步增长较快。海珍味类存货增长与产品业务规模的扩张趋势相匹配，是公司为支持产品销售规模增长而进行的主动性存货管理，具有合理的商业背景。

④菌类

公司菌类存货主要为杏鲍菇等原材料及产品。最近三年，公司菌类产品相关收入分别为 8,640.46 万元、7,703.87 万元和 8,912.97 万元，是公司主要收入来源之一。最近三年，公司菌类产品收入呈现上涨趋势，为支持菌类业务的持续运营与发展，保障原料供应与生产计划顺利执行，公司菌类存货余额相应维持逐年上升的趋势。

综上，最近三年，公司存货余额及类别构成的变动，系公司基于各主营业务产品的业务特性、市场供需状况、供应链战略及整体经营规划所进行的主动性管理的结果，与公司的生产经营实际及业务发展需求相匹配，相关变动具有商业合理性。

(2) 公司存货库龄、存货产品保质期情况

最近三年末，公司存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	13,460.99	97.77%	8,105.72	97.68%	5,950.14	94.37%
1-2 年	282.10	2.05%	171.21	2.06%	355.07	5.63%
2-3 年	10.07	0.07%	21.43	0.26%		



3年以上	15.20	0.11%				
合计	13,768.36	100.00%	8,298.36	100.00%	6,305.21	100.00%

最近三年末，公司库龄1年以内存货占比分别94.37%、97.68%和97.77%。库龄超过1年以上的存货主要是尚未使用的原料、周转材料等存货，库龄超过2年的存货主要是标签、包材等周转材料，该部分周转材料保质期较长或无保质期，且整体金额较小，不存在大额存货库龄较长情形。

公司产品保质期主要取决于加工方式与保存条件，具体如下：按照加工方式划分，公司产品主要包括调味品类、干品类、冻品类、盐渍类产品等。按照保存条件划分，盐渍类、干品类产品保质期通常为24个月，冷冻条件下保质期通常为60个月；冻品类产品冷冻-18℃条件下保质期通常为24个月；部分产品采用罐装常温保存，软包装罐装常温条件下保质期通常为12个月，硬包装罐装常温条件下保质期通常为24个月。公司建立了严格的存货保质期管理制度，最近三年末，公司已超过保质期的存货余额分别为0.00万元、1.96万元和1.05万元，金额及占比极低。

综上，公司存货库龄结构合理，与公司生产经营相匹配，不存在大额存货库龄较长，同时公司建立了系统的产品保质期标准并执行有效的库存管理，过期存货金额极小。因此，公司存货整体状况良好，发生大额跌价的风险较低，不存在大额产品滞销积压的情形。

(3) 存货跌价准备计提金额情况

最近三年末，公司存货跌价准备计提金额如下表：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
存货余额	13,768.36	8,298.36	6,305.21
存货跌价准备余额	188.26	356.97	576.28
计提比例	1.37%	4.30%	9.14%

最近三年末，公司存货账面余额分别为6,305.21万元、8,298.36万元和13,768.36万元，存货跌价准备余额分别为576.28万元、356.97万元和188.26万元，存货跌价准备计提比例分别为9.14%、4.30%和1.37%。

公司存货跌价准备的会计政策为：资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于可变现净值时，公司计提存货跌价准备。可变现净值，按照存货的估计售价或在手订单的合同价格减去至完工时估计将要发生



的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

截至 2023 年末，公司存货跌价准备余额及计提比例相对较高，主要原因系对多春鱼子相关存货计提了较大金额的跌价准备。具体情况为：2023 年 3 月，多春鱼子主产区（冰岛）当季产量增加，市场供给充裕，同时下游渠道库存积压，导致市场采购报价在产季内出现持续下跌。基于上述市场情况，公司基于谨慎性原则，对持有的多春鱼子产品及相关存货的可变现净值进行了审慎评估，并计提存货跌价准备共计 1,160.54 万元。随着该部分存货的逐步销售结转，对应的跌价准备亦同步转销，因此截至 2024 年末及 2025 年末公司计提的存货跌价准备余额及整体计提比例呈显著下降趋势。

公司存货跌价准备的计提充分、审慎，其变动真实反映了最近三年末存货的实际状况及市场价格波动。

综上，最近三年，公司存货余额及构成类别的变动，系公司基于各产品线的业务特性、市场供需状况、供应链战略及整体经营规划所进行的主动性管理的结果，与公司的生产经营实际及发展需求相匹配，相关变动具有商业合理性。公司目前存货库龄结构合理，与公司生产经营相匹配，不存在大额存货库龄较长或超过保质期的情形，发生存货跌价的风险较小，公司存货跌价计提情况与公司生产经营相匹配。

（4）公司采购模式、备货用途情况

最近三年，公司存货主要由原材料、库存商品、在途物资及发出商品构成，其余额及结构与公司的产品特性、采购策略及采购模式相匹配。

①采购模式

公司基于原料特性和业务需求，主要采用战略采购与安全库存采购相结合的模式：

战略采购：战略采购是根据市场行情，对市场进行预测，在原料价格最低、质量最好时做好战略原料库存，以保证在给客户报价时，掌握主动权。针对鱼子等具有明显产季性的原料，公司根据市场行情研判，在价格与品质最佳的产季窗口进行集中、大规模采购，旨在建立战略性安全库存。此举既保证了该等高价值原材料全年的稳定供应，满足客户持续需求，也有效平滑了采购成本，增强了产品报价的主动性。

安全库存采购：安全库存采购是根据客户往年的订单情况进行预测，进行安



全库存的准备，或者是根据客户的临时订单进行临时采购。针对藻类等需求量大且稳定的主要原料，公司通常与在质量、交付、成本等方面具备优势的核心供应商签订年度框架协议。该模式不仅能锁定长期稳定的价格与供应产能，保障原料品质，还能依托“小批量、多批次”的灵活执行方式，快速响应市场动态，降低库存呆滞风险。

②备货用途

公司主要存货类别的构成与备货用途：

原材料：主要包括海藻、鱼子、菌类、章鱼、鱼皮等生产所需的核心原料，主要用于后续产成品的加工生产。

库存商品：主要为可对外直接销售的藻类、菌类、鱼子类、海珍味等系列标准化凉菜产品。

在途物资：主要为已运抵保税区但尚未完成报关手续的进口原材料，报关完毕并入库后即投入生产。

发出商品：主要为已向客户发出、但尚未经客户签收确认的产品，在客户确认后结转成本。

综上，最近三年末，公司存货余额相对较高，主要是由行业销售特性（多品种、多规格、交货期要求高）及相应的产品结构所决定的。为保障供应及时性、生产连续性及成本稳定性，公司针对不同原料的特点采取了差异化的采购策略，并为此保持了必要的原材料及产成品备货。公司存货结构及余额与公司采购模式、存货备货用途相符，具备具有商业合理性。

2、结合发行人库存期后价格变化及销售情况、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，是否已充分揭示相关风险。

（1）公司库存期后价格变化及销售情况

最近三年，公司各主要产品销售平均价格情况如下：

单位：元/千克、%

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
藻类	14.66	-4.68	15.38	-4.77	16.15	-4.78	16.96
鱼子	127.51	3.84	122.79	12.88	108.78	-4.86	114.34



菌类	15.24	-2.87	15.69	-7.05	16.88	-3.21	17.44
海珍味	21.39	-12.59	24.47	-37.11	38.91	-3.81	40.45
蔬菜	19.83	5.99	18.71	-4.05	19.50	5.52	18.48

注：上表数据为各期各品类销售均价。2023 年度期后销售价格系 2024 年度各类别产品销售平均价格；2024 年度期后销售价格系 2025 年度各类别产品销售平均价格；2025 年度期后销售价格系 2026 年 1-3 月各类别产品销售平均价格。

由上表可知，公司 2025 年度、2024 年度海珍味类存货期后销售平均价格较上年有所下降，期后价格下降并非由于市场价格普遍下跌而是产品销售结构变化所致，即公司单价较低的鱼皮产品销量占比提升，整体品类的平均单价均值有所下降。除此之外，公司其余产品在部分年度出现期后销售价格下降情形，主要受原材料价格波动及市场竞争等因素影响，整体下降幅度较小，主要产品库存期后价格未发生重大变化。

最近三年，公司库存期后销售或结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末库存截至 2026 年 3 月 31 日已 结转情况	2024 年末库存截至 2026 年 3 月 31 日已 结转情况	2023 年末库存截至 2026 年 3 月 31 日已 结转情况
库存商品及发出 商品账面余额	4,424.82	3,306.83	2,300.29
期后销售或结转 金额	4,015.86	3,278.11	2,300.29
期后结转金额比 例	90.76%	99.13%	100.00%

由上表可知，公司库存商品及发出商品期后结转比例较高，结转情况较好，不存在重大存货积压的风险。

(2) 同行业可比上市公司情况

最近三年末，公司存货跌价计提比例分别为 9.14%、4.30%和 1.37%，公司存货跌价计提比例与同行业可比上市公司比较情况如下：

证券代码	公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
002702.SZ	海欣食品	0.60%	0.75%	1.20%
603345.SH	安井食品	0.95%	0.64%	0.98%
603536.SH	惠发食品	4.35%	0.97%	0.56%



605089.SH	味知香	0.00%	0.00%	0.00%
平均数		1.48%	0.59%	0.69%
920826.BJ	盖世食品	1.37%	4.30%	9.14%

由上表可知，截至 2023 年末、2024 年末公司存货跌价计提比例高于同行业可比上市公司水平。截至 2025 年末，随着公司前期计提的存货跌价准备因销售逐步转回，导致公司 2025 年末存货跌价计提比例有所下降。与同行业可比上市公司对比，公司 2025 年末存货跌价计提比例略低于同行业上市公司平均水平，但公司存货跌价计提比例高于安井食品、海欣食品、味知香，低于惠发食品。公司存货跌价计提较为谨慎。

综上，公司库存期后价格未发生重大变化、期后结转情况较好，存货跌价计提比例高于同行业可比上市公司水平，公司存货跌价准备计提充分。公司已在募集说明书“第七节 本次发行对上市公司的影响”之“五、本次定向发行可转债相关特有风险的说明”之“3、财务风险”之“(1) 存货跌价风险”补充披露了存货跌价风险，具体如下：

“（1）存货跌价风险

公司存货主要由原材料、库存商品、在途物资及发出商品构成。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 7,941.39 万元、13,580.10 万元，占总资产的比例分别为 15.98%、23.28%。公司存货占比较大主要是由行业特点和公司自身经营模式所决定。如果未来公司市场需求变化，存货不能及时消化，存货存在减值风险，将会对公司的经营业绩产生不利影响。”

（四）事项（4）补充披露报告期内前五大客户供应商情况；说明发行人与报告期内前五大客户供应商的业务合作历史、合作稳定性，是否存在新成立即成为客户供应商的情形，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要销售、采购人员与主要客户供应商是否存在关联关系，是否存在异常资金往来。

1、补充披露报告期内前五大客户供应商情况

公司已在募集说明书“第三节 上市公司基本情况”之“四、主要业务模式、产品或服务的主要内容”之“（三）其他披露内容”之“2、公司前五大客户及供应商情况”补充披露报告期内公司各期前五大客户及供应商的相关情况，具体内容如下：

“2、公司前五大客户及供应商情况



报告期内，公司各期前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占比	是否存在关联关系
2025 年度				
1	Z0001	10,954.37	17.38%	否
2	Z0002	2,643.56	4.19%	否
3	HD001	2,355.83	3.74%	否
4	HG0001	2,321.11	3.68%	否
5	EU051	2,125.20	3.37%	否
合计		20,400.07	32.36%	
2024 年度				
1	Z0001	7,969.91	14.92%	否
2	EU051	1,984.15	3.71%	否
3	HG0001	1,752.48	3.28%	否
4	EU116	1,731.82	3.24%	否
5	Z0002	1,383.32	2.59%	否
合计		14,821.69	27.74%	

注：上述销售收入按同一控制下所有客户收入合并计算。收入为不含税金额。

报告期内，公司各期前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占比	是否存在关联关系
2025 年度				
1	GS242713	4,077.88	7.95%	否
2	GS230553	2,815.84	5.49%	否
3	GS242804	2,794.50	5.45%	否
4	GS190059	2,166.91	4.22%	否
5	GS210099	1,995.53	3.89%	否
合计		13,850.66	27.00%	
2024 年度				
1	GS230553	3,094.11	7.04%	否
2	GS190059	2,987.93	6.80%	否
3	GS160032	2,189.13	4.98%	否





4	GS160033	1,112.95	2.53%	否
5	GS180053	1,021.18	2.32%	否
合计		10,405.30	23.68%	

注：上述采购金额为不含税金额，占比=当期采购金额/当期营业成本。”



2、说明发行人与报告期内前五大客户供应商的业务合作历史、合作稳定性，是否存在新成立即成为客户供应商的情形，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要销售、采购人员与主要客户供应商是否存在关联关系，是否存在异常资金往来

(1) 公司与主要客户相关情况

最近三年，公司与各期前五大客户相关情况如下表所示：

序号	客户名称	对应合并客户	客户成立年度	公司与客户业务合作历史	公司与客户合作稳定性	公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要销售人员是否与主要客户存在关联关系	是否存在异常资金往来
1-1	Z0001-1	Z0001	2017年	2017年开始与该客户合作。根据该客户内部统筹安排，与具体采购主体开展具体业务	合作情况较为稳定	否	否
1-2	Z0001-2		2019年			否	否
1-3	Z0001-3		2018年			否	否
1-4	Z0001-4		2021年			否	否
1-5	Z0001-5		2021年			否	否
1-6	Z0001-6		2014年			否	否
1-7	Z0001-7		2011年			否	否
1-8	Z0001-8		2017年			否	否



1-9	Z0001-9			2017年			否	否
1-10	Z0001-10			2017年			否	否
1-11	Z0001-11			2021年			否	否
1-12	Z0001-12			2016年			否	否
1-13	Z0001-13			2019年			否	否
1-14	Z0001-14			2021年			否	否
1-15	Z0001-15			2015年			否	否
1-16	Z0001-16			2017年			否	否
1-17	Z0001-17			2018年			否	否
1-18	Z0001-18			2021年			否	否
1-19	Z0001-19			2016年			否	否
1-20	Z0001-20			2024年			否	否
1-21	Z0001-21			2014年			否	否
1-22	Z0001-22			2019年			否	否
1-23	Z0001-23			2018年			否	否
1-24	Z0001-24			2023年			否	否
1-25	Z0001-25			2014年			否	否
1-26	Z0001-26			2020年			否	否
1-27	Z0001-27			2003年			否	否



2-1	Z0002-1			2017年	2024年开始与该客户合作。根据该客户内部统筹安排,与具体业务开展具业务	合作情况较为稳定	否	否
2-2	Z0002-2	Z0002		2022年			否	否
3-1	HD001-1	HD001		2017年	2022年开始与该客户合作。根据该客户内部统筹安排,与具体业务开展具业务	合作情况较为稳定	否	否
3-2	HD001-2		2021年		否		否	
3-3	HD001-3		2021年		否		否	
3-4	HD001-4		2019年		否		否	
4	EU051	EU051		1928年	2014年开始合作	合作情况较为稳定	否	否
4-1	EU051-1		2007年		否		否	
5-1	HG0001-1	HG0001		2013年	2018年开始与该客户合作。根据该客户内部统筹安排,与具体业务开展具业务	合作情况较为稳定	否	否
5-2	HG0001-2		2018年		否		否	
5-3	HG0001-3		2016年		否		否	
5-4	HG0001-4		2022年		否		否	
5-5	HG0001-5		2020年		否		否	
5-6	HG0001-6		2017年		否		否	
5-7	HG0001-7		2021年		否		否	
5-8	HG0001-8		2011年		否		否	
5-9	HG0001-9		2014年	2019年开始与该客户合作。该客户2025			否	否



				年收购该公司		
6	EU116	EU116	1995年	2016年开始合作	合作情况较为稳定	否
7	Z0003	Z0003	2016年	2021年开始合作	合作情况较为稳定	否

注：境外企业成立时间根据官网查询，公开信息查询或者访谈信息填写。

根据上表信息，公司主要客户普遍成立时间较长，部分企业成立时间较短即成为公司客户，主要系受相关餐饮连锁品牌方内部统筹安排所致，不存在企业新成立即成为主要客户的情形，公司与主要客户合作较为稳定。公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要销售人员与主要客户不存在关联关系，不存在异常资金往来情况。

(2) 公司与主要供应商相关情况

最近三年，公司与各期前五大供应商相关情况如下表所示：

序号	供应商名称	供应商成立日期	公司与供应商业合作历史	公司与供应商合作稳定性	公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要采购人员与主要供应商是否存在关联关系	是否存在异常资金往来
1	GS230553	1995年	2023年开始合作	合作情况较为稳定	否	否
2	GS210099	2008年	2022年开始合作	合作情况较为稳定	否	否



3	GS242804	2019年	2024年开始合作	合作情况较为稳定	否	否
4	GS242713	2021年	2024年开始合作	合作情况较为稳定	否	否
5	GS160033	2010年	2012年开始合作	合作情况较为稳定	否	否
6	GS190059	2017年	2017年开始合作，在该主体成立之前，公司与该供应商同一控制下企业合作，主要系供应商与其兄弟公司分工调整所致，不属于供应商刚成立就成为公司供应商情况	合作情况较为稳定	否	否
7	GS210088	2018年	2021年开始合作	合作情况较为稳定	否	否
8	GS160032	2014年	2016年开始合作	合作情况较为稳定	否	否
9	GS210092	2019年	2022年开始合作	合作情况较为稳定	否	否



10	GS180053	1995年	2018年开始合作	为稳定 合作情况较 为稳定	否	否
----	----------	-------	-----------	---------------------	---	---

注：境外企业成立时间根据官网查询，公开信息查询或者访谈信息填写。

根据上表信息，公司主要供应商普遍成立时间较长，部分企业成立时间较短内成为公司供应商，主要系供应商与其兄弟公司分工调整所致，不存在企业新成立成为供应商的情形，公司与主要供应商合作较为稳定。公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要采购人员与主要客户不存在关联关系，不存在异常资金往来情况。



二、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师就上述事项，履行了以下核查程序：

1、针对事项（1）经营收入、利润相关情况

(1) 获取报告期内各主要产品的销售明细表、毛利率分析表，复核产品收入、产品销量、销售单价等主要经营数据及变动情况，分析各主要产品毛利率变动原因，及主要客户收入变动原因；

(2) 执行分析性程序：分析公司收入增长趋势与行业趋势是否一致；

(3) 对报告期主要客户执行函证程序，对未回函或回函不符的客户，执行替代程序。

(4) 获取同行业可比公司的公开财务数据，对比收入、净利润变动趋势；

(5) 获取报告期公司利润表，测试影响归母净利润的各项收入、成本、毛利、税金及附加、期间费用、资产减值损失、所得税费用，分析变动原因及是否合理；

(6) 获取公司截至 2026 年 3 月 31 日在手清单列表以及 2026 年第一季主要经营数据，分析是否存在业绩下滑风险。

2、针对事项（2）外销收入及其可持续相关情况

(1) 获取或查询公司境外主要客户的相关信息，了解境外主要客户所在地区、销售产品及金额、终端销售情况、关联关系等，访谈管理层，了解客户获取方式及合作背景；

(2) 根据公司销售明细表及外销电子口岸数据，核对境外客户产品收入、产品销量、销售单价等主要经营数据，分析境外收入变化趋势及是否合理；

(3) 根据公司销售明细表，汇总新增境外客户数量和销售情况，分析境外客户动态调整的合理性；

(4) 检索同行业可比公司的公开信息，了解同行业可比公司主要经营情况，并与公司相关情况进行比较分析。



3、针对事项（3）存货相关情况

（1）获取最近三年末存货明细表，分析存货构成（原材料、在产品、产成品等）及其变动原因；

（2）获取存货库龄分析表，关注长库龄存货的金额及占比，结合存货的保质期，对存货进行分析，判断是否存在减值；

（3）对最近三年末存货实施监盘、函证等程序，重点关注公司发出商品、在产品等存货是否真实存在，是否存在滞销、变质、毁损等迹象的存货等；

（4）获取公司存货跌价准备计提政策，对比同行业可比公司的计提政策，判断是否合理；复核可变现净值的测算过程，与同行业可比公司比较存货跌价准备计提比例，检查存货跌价准备计提是否充分，重点关注长库龄存货及临期产品的跌价准备情况；获取期后存货销售价格及销售情况，验证期末存货跌价准备计提的充分性；

（5）查阅公司披露的募集说明书，是否已充分揭示存货跌价相关风险。

4、针对事项（4）主要客户及供应商相关情况

（1）查询募集说明书相关前五大客户、供应商补充披露情况；

（2）通过企查查等第三方工商信息查询平台检索公司主要客户及供应商的工商登记信息，查阅公司出具的说明，向公司控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员发送调查函，对主要客户及供应商开展访谈及函证等方式，核实公司与最近三年前五大客户供应商的业务合作历史、合作稳定性，是否存在新成立即成为客户供应商的情形，核实公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要销售、采购人员与主要客户供应商是否存在关联关系、是否存在异常资金往来。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司已在募集说明书中补充披露报告期内各主要产品收入及毛利率情况。最近三年，公司实现了营业收入从 48,994.42 万元至 63,043.36 万元、归母净利润从 3,487.15 万元至 4,758.19 万元的持续增长，该增长趋势符合行业整体发展趋势以及公司自身发展阶段特征，具有商业合理性。公司在手订单情况与历史同期情况以及以往年度产品销售结构相匹配，期后营业收入和归属于公司股东的净利润规模较上年同期增长，



具有可持续性，最近三年，公司业绩稳步上涨。针对未来业绩风险事项，公司已在本募集说明书中补充披露业绩下滑风险。

2、公司境外销售占比相对较高。境外客户群体比较稳定。公司实施“双轮驱动，全球布局”、国内与国际市场并重的发展战略，境外销售呈现逐年增长的趋势，与同行业可比公司境外销售收入增长的趋势相符，境外销售增长具备合理性及可持续性。

3、最近三年，公司存货余额不断增长，主要是业务规模增长及主动增加存货储备影响，存货结构保持相对稳定，符合公司业务发展实际情况。不存在大额存货库龄较长或超过保质期的情形，发生存货跌价的风险较小，公司存货跌价计提情况与公司生产经营相匹配，不存在大额产品滞销积压的情形；公司库存期后价格变化未发生重大变化、期后结转比例较高，结转情况较好，公司存货跌价准备计提充分，公司已在本募集说明书充分披露了存货跌价风险。

4、公司已在本募集说明书补充披露报告期内前五大客户、供应商情况；最近三年，公司主要客户、供应商中不存在新成立即成为客户、供应商的情形，公司与主要客户、供应商合作较为稳定。公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管以及主要销售、采购人员与主要客户不存在关联关系，不存在异常资金往来情况。

(三) 详细说明对发行人境内外收入、经销收入、主要客户、主要供应商所采取的核查程序、具体核查过程及获取的证据。涉及函证的说明函证金额及比例，报告期内回函率及函证相符情况，未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性，回函不符情况，执行的替代程序及其有效性。

1、关于境内外收入、经销收入、主要客户核查程序、具体核查过程及获取的证据

保荐机构和申报会计师通过了解并执行销售相关内控测试、查询主要客户公开信息、客户访谈、客户函证、替代测试、分析性复核等多项程序，验证了公司销售及主要客户销售的真实性。

(1) 了解并执行销售相关内控测试

保荐机构和申报会计师了解和评价了公司与销售与收款相关的内部控制的设计，测试最近三年关键控制节点运行的有效性。具体包括：①查阅公司销售相关管理制度，对公司管理层进行访谈，了解公司与主要客户的合作情况、结算条件、定价政



策等，了解公司销售业务的主要模式、交易流程等。②对公司客户选取销售样本，并对销售活动中的各关键控制节点进行控制测试，检查与销售业务相关的合同及订单、出库单、发票、银行回单及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证。

(2) 主要客户工商信息查询

保荐机构和申报会计师对最近三年公司主要客户进行工商信息核查，查询报告期内主要客户的基本工商信息，核查其单位性质、成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本情况。

(3) 主要客户访谈

对最近三年公司主要客户进行访谈，了解其向公司销售产品的基本背景、交易真实性、销售方式、结算方式、是否存在关联关系及关联交易等情况。具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
访谈客户对应销售金额	27,905.23	20,073.88	19,902.81
占比	44.26%	37.57%	40.62%

注：金额均为不含税金额。占比=访谈客户对应销售金额/当期营业收入。

(4) 主要客户细节测试

查阅最近三年公司主要客户销售合同及订单，了解主要合同条款或条件，抽样并检查与销售业务相关的合同及订单、出库单、发票、银行回单及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证。细节测试具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
细节测试覆盖客户收入金额	39,294.27	33,423.81	30,743.42
占比	62.33%	62.56%	62.75%

注：金额均为不含税金额。占比=细节测试覆盖客户收入金额/当期营业收入。



(5) 销售截止性测试

对资产负债表日前后记录的采购交易，选取样本实施截止性测试，抽样并检查与销售业务相关的合同及订单、出库单、发票、银行回单及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证，确认销售是否记录在正确的会计期间。

(6) 客户函证

针对最近三年公司销售情况执行了函证程序，保荐机构和申报会计师函证程序相关数据情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	①	63,043.36	53,423.99	48,994.42
发函金额	②	53,487.49	43,582.08	43,216.95
发函比例	③=②/①	84.84%	81.58%	88.21%
回函相符金额（含调节后相符）	④	41,786.58	36,046.88	36,725.20
回函相符金额（含调节后相符）占发函金额比例	⑤=④/②	78.12%	82.71%	84.98%
回函相符金额（含调节后相符）占营业收入比例	⑥=④/①	66.28%	67.47%	74.96%
未回函但执行替代测试程序确认金额	⑦	11,700.91	7,535.20	6,491.75
可确认金额占发函金额	⑧=④+⑦	53,487.49	43,582.08	43,216.95
可确认金额占营业收入比例	⑨=⑧/①	84.84%	81.58%	88.21%

注：金额均为不含税金额。

其中：境内营业收入函证程序相关数据情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	①	34,032.22	25,804.81	24,826.92
发函金额	②	27,974.14	21,443.18	21,281.19



发函比例	③=②/①	82.20%	83.10%	85.72%
回函相符金额（含调节后相符）	④	27,248.48	21,443.18	20,530.26
回函相符金额（含调节后相符）占发函金额比例	⑤=④/②	97.41%	100.00%	96.47%
回函相符金额（含调节后相符）占营业收入比例	⑥=④/①	80.07%	83.10%	82.69%
未回函但执行替代测试程序确认金额	⑦	725.66		750.93
可确认金额占发函金额	⑧=④+⑦	27,974.14	21,443.18	21,281.19
可确认金额占营业收入比例	⑨=⑧/①	82.20%	83.10%	85.72%

注：金额均为不含税金额。

其中：境外营业收入函证程序相关数据情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	①	29,011.14	27,619.18	24,167.50
发函金额	②	25,513.35	22,138.90	21,935.76
发函比例	③=②/①	87.94%	80.16%	90.77%
回函相符金额（含调节后相符）	④	14,538.10	14,603.70	16,194.94
回函相符金额（含调节后相符）占发函金额比例	⑤=④/②	56.98%	65.96%	73.83%
回函相符金额（含调节后相符）占营业收入比例	⑥=④/①	50.11%	52.88%	67.01%
未回函但执行替代测试程序确认金额	⑦	10,975.25	7,535.20	5,740.82
可确认金额占发函金额	⑧=④+⑦	25,513.35	22,138.90	21,935.76
可确认金额占营业收入比例	⑨=⑧/①	87.94%	80.16%	90.77%

注：金额均为不含税金额。

最近三年函证程序中，未回函但执行替代测试程序确认金额主要为境外客户函证金额，主要由于境外客户基于商业保密、数据隐私及法律合规的考虑。针对回函



不符或未回函情况，保荐机构及申报会计师执行了编制差额调节表或替代测试程序，具体如下：

①编制差额调节表

针对回函明确差异情况，保荐机构及申报会计师了解并核实差异形成的原因并评价其合理性，编制回函差异调节表，并查阅形成差异的原始凭证。

②替代测试程序

针对客户回函未明确差异情况或未回函的情况，保荐机构及申报会计师查阅最近三年公司主要客户销售合同及订单，了解主要合同条款或条件，抽样并检查与销售业务相关的合同及订单、出库单、发票、银行回单及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证，执行的替代程序有效。

上述函证程序已覆盖公司主要客户，保荐机构和申报会计师认为公司主要客户销售具有真实性。

(7) 分析性复核

针对最近三年公司销售情况执行分析性复核程序，重点关注变动趋势和比率分析，验证主要客户销售的真实性。

(8) 境外销售海关报关数据核查

针对最近三年公司境外销售海关报关数据核查情况如下：

单位：万元

项目	序号	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	①	29,011.14	27,619.18	24,167.50
剔除境外子公司销售收入，加回合并抵消但实际需报关出口的销售收入	②	25,275.99	23,032.88	20,935.98
出口报关金额	③	25,770.35	23,715.26	21,969.14
出口报关金额与出口收入差异	④=③-②	494.36	682.37	1,033.16
差异率	⑤=④/②	1.96%	2.96%	4.93%



项目	序号	2025 年度	2024 年度	2023 年度
增值税免抵退税出口销售额	⑥	25,270.79	23,023.70	20,936.80
增值税免抵退税出口销售额与出口收入差异	⑦=⑥-②	-5.21	-9.18	0.82
差异率	⑧=⑦/②	-0.02%	-0.04%	0.00%

由上表可知，最近三年公司外销收入与出口报关金额存在一定差异，具体差异及原因如下：

单位：万元

序号	差异原因	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	受托加工产品只确认加工费收入，出口报关按全额报送导致的差异	459.12	571.83	983.59
2	出口报关金额包含部分未确认收入的金额	29.63	47.74	63.53
3	其他差异	5.61	62.81	-14.96
合计		494.36	682.38	1,032.16

最近三年，出口报关金额与实际出口收入之间的差异分别为 1,032.16 万元、682.38 万元、494.36 万元，整体差异较小，主要系受托加工报关口径差异、出口报关金额包含部分未确认收入等因素影响。

2、关于主要供应商核查程序、具体核查过程及获取的证据

保荐机构和申报会计师通过了解并执行采购相关内控测试、主要供应商工商信息查询、采购细节测试、采购截止性测试供应商访谈、供应商函证等多项程序，验证了公司主要供应商采购真实性。

(1) 了解并执行采购相关内控测试

保荐机构和申报会计师了解和评价了公司与采购与付款相关的内部控制的设计，对最近三年关键控制运行的有效性。具体包括：①查阅公司采购相关管理制度，对公司管理层进行访谈，了解公司与主要供应商的合作情况、结算条件、定价政策等，了解公司采购业务的主要模式、交易流程等。②对公司供应商选取采购样本，并对采购活动中的各关键控制节点进行控制测试，检查与采购业务相关的合同及订单。



入库单、质检报告、发票、银行回单及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证。

(2) 主要供应商工商信息查询

保荐机构和申报会计师对最近三年主供应商进行工商信息核查，具体为通过企查查等网站查询最近三年主要供应商的基本工商信息，核查其单位性质、成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本情况。

(3) 主要供应商访谈

对最近三年主要供应商进行访谈，了解其向公司销售产品的基本背景、交易真实性、采购方式、结算方式、是否存在关联关系及关联交易等情况。具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
访谈供应商对应采购金额	20,621.24	17,551.37	14,197.33
占比	40.20%	39.94%	35.90%

注：金额均为不含税金额。访谈比例=访谈供应商对应采购金额/当期营业成本。

(4) 主要供应商细节测试

查阅最近三年公司主要供应商采购合同及订单，了解主要合同条款或条件，抽样并检查与采购业务相关的合同及订单、入库单、质检报告、发票、银行回单及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证。细节测试具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
细节测试覆盖供应商采购金额	31,547.51	26,676.16	23,881.45
占比	61.50%	60.70%	60.39%

注：金额均为不含税金额。占比=细节测试覆盖供应商采购金额/当期营业成本。

(5) 采购截止性测试

对资产负债表日前后记录的采购交易，选取样本实施截止性测试，抽样并检查



与采购业务相关的入库单、质检报告、发票及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证，确认采购是否记录在正确的会计期间。

(6) 供应商函证

针对最近三年公司主要供应商，执行了函证程序，确定最近三年末公司主要供应商采购金额以及往来余额情况。保荐机构和申报会计师通过上述程序对主要供应商函证情况统计如下：

单位：万元

项目	计算公式	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业成本	①	51,297.14	43,946.82	39,546.08
发函金额	②	42,730.88	35,179.14	31,888.87
发函比例	③=②/①	83.30%	80.05%	80.64%
回函金额	④	40,376.12	31,125.65	28,870.39
回函比例	⑤=④/②	94.49%	88.48%	90.53%
回函相符金额(含调节后相符)	⑥	40,376.12	31,125.65	27,177.17
回函相符金额(含调节后相符)占发函金额比例	⑦=⑥/②	94.49%	88.48%	85.22%
回函相符金额(含调节后相符)占营业成本比例	⑧=⑥/①	78.71%	70.83%	68.72%
回函不符但执行替代测试程序确认金额	⑨			1,693.23
未回函金额但执行替代测试程序确认金额	⑩	2,354.77	4,053.49	3,018.47
可确认金额占发函金额	⑪=⑥+⑨+⑩	42,730.88	35,179.14	31,888.87
可确认金额占营业收入比例	⑫=⑪/①	83.30%	80.05%	80.64%

注：金额均为不含税金额。

供应商回函未回函比例较小。供应商回函不符的原因主要系入账时间不同所形



成的时间性差异。针对回函不符或未回函情况，执行了编制差额调节表或替代测试程序，具体如下：

①编制差额调节表

针对供应商回函明确差异情况，保荐机构及申报会计师了解并核实差异形成的原因并评价其合理性，编制回函差异调节表，并查阅形成差异的原始凭证。

②替代测试程序

针对供应商回函未明确差异情况或未回函的情况，保荐机构及申报会计师查阅最近三年公司主要供应商采购合同及订单，了解主要合同条款或条件，抽样并检查与采购业务相关的合同及订单、入库单、质检报告、发票、银行回单及进口业务涉及的报关单、提单等原始凭证。

上述函证程序已覆盖公司主要供应商，保荐机构和申报会计师认为公司主要供应商采购具有真实性。

(7) 分析性复核

针对最近三年采购情况执行分析性复核程序，重点关注变动趋势分析，验证主要供应商采购的真实性。

(8) 存货监盘

针对期末存货，保荐机构及申报会计师执行了监盘程序，检查了存货的数量、状况，识别是否存在减值迹象。

问题 3: 关于偿债能力

根据申报材料和公开披露信息，(1) 报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 4,634.48 万元、5,897.05 万元和 7,956.14 万元。(2) 报告期各期，发行人资产负债率分别为 29.52%、30.51%和 33.06%，本次可转债发行后公司资产负债率预计将上升至 46.96%；2025 年 9 月末短期借款金额 7,207.92 万元，较 2024 年末增长 86.64%。

(3) 报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 14,475.56 万元、3,672.57 万元和 542.91 万元。



请发行人：（1）分产品列示报告期内应收账款结构、下游客户账龄、信用政策等情况，说明是否存在信用政策变长、回款变慢等的情形，并结合前述情况、坏账准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明报告期坏账准备计提是否充分。（2）结合报告期内经营活动现金流量波动情况、到期需偿还的债务情况、未来资本性支出、未使用银行授信情况、所在行业特点等，说明发行人是否具备可转债偿债能力，是否存在偿债风险，发行人业绩情况能否持续符合可转债发行条件。（3）说明最近一期末经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性，影响发行人现金流量的相关因素是否持续。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、发行人分析说明

（一）事项（1）分产品列示报告期内应收账款结构、下游客户账龄、信用政策等情况，说明是否存在信用政策变长、回款变慢等的情形，并结合前述情况、坏账准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明报告期坏账准备计提是否充分

1、分产品列示公司应收账款结构

最近三年末，公司分产品列示应收账款余额结构情况如下：

单位：万元

产品	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
藻类	3,644.13	40.76%	3,055.97	51.15%	2,369.89	50.40%
鱼子类	2,702.26	30.22%	764.41	12.79%	851.10	18.10%
菌类	918.09	10.27%	1,106.80	18.52%	867.40	18.45%
海珍味类	1,028.98	11.51%	507.15	8.49%	164.01	3.49%
蔬菜类	493.73	5.52%	301.20	5.04%	308.17	6.55%
其他类	153.56	1.72%	239.18	4.00%	141.23	3.00%
合计	8,940.76	100.00%	5,974.72	100.00%	4,701.80	100.00%



最近三年末，公司应收账款余额分别为 4,701.80 万元、5,974.72 万元和 8,940.76 万元，应收账款余额持续上涨。按照产品结构分类，公司应收账款主要以藻类、鱼子类、菌类、海珍味类产品为主，前述产品应收账款合计比重分别为 90.44%、90.95% 和 92.76%，占比较高。

从产品结构分析，最近三年末，公司不同产品应收账款余额发生一定变化，不同产品应收账款变动情况具体如下：

（1）藻类

最近三年，藻类产品作为公司的核心产品之一，其销售收入贡献占比较高，故最近三年末藻类产品应收账款余额及占比均最高。最近三年，随着公司藻类产品收入持续上升，藻类产品应收账款余额也持续上升。受公司非藻类业务规模快速增长，非藻类业务应收账款持续增加，截至最近三年末，公司藻类产品应收账款占比有所下降。

（2）鱼子类

最近三年，公司鱼子类产品市场需求旺盛，收入规模持续增长，已成为公司第二大收入来源。

2024 年末，公司鱼子相关应收账款余额及占比较 2023 年末有所下降，主要系原因系：①2024 年度，公司主要鱼子客户的采购安排、订单执行节奏及内部结算周期存在一定的阶段性波动，导致在 2024 年末公司鱼子相关应收账款有所减少；②2024 年度公司鱼子产品的整体平均销售价格较 2023 年度有所回落，价格回调在一定程度上使得鱼子相关应收账款余额有所减少。

2025 年末，公司鱼子产品应收账款余额及占比 2024 年末有所上升，主要受以



下因素影响：①受益于下游市场需求旺盛，2025年度鱼子销售收入较2024年度上涨金额3,832.39万元，上涨幅度达30.85%。销售收入规模的上涨导致公司鱼子相关应收账款余额及占比上涨；②公司鱼子类产品逐步获得了下游大客户的认可，最近三年，安井食品鱼子采购量逐年上升，上海丰生鱼子维持较高的采购量，2025年度公司鱼子产品开始向袁记食品、CPAXTRA PUBLIC COMPANY LIMITED等重要客户批量供货。截至报告期末，前述主要客户鱼子应收账款余额为1,605.42万元，占比鱼子整体应收账款比例为59.41%。公司主要鱼子客户的采购安排、订单执行节奏及内部结算周期存在一定的阶段性波动，导致其在2025年末鱼子相关应收账款余额及占比较上年末有所提高。截至本回复出具日，前述主要客户截至报告期末相关应收账款均已回款。

（3）海珍味类

最近三年，公司海珍味类产品销售收入分别为3,917.58万元、5,899.34万元和8,141.67万元，2024年度及2025年度销售收入较上年同期分别上涨50.59%和38.01%。受海珍味类产品收入规模及收入增速较快因素影响，公司海珍味类产品的应收账款余额及占比也持续上涨。

（4）菌类

最近三年，公司菌类产品销售收入是公司主要收入来源之一，公司菌类应收账款余额相应也保持在较高水平。2025年末，公司菌类相关应收账款余额及占比较2024年末有所下降，主要原因系：①2025年度，公司主要菌类客户的采购安排、订单执行节奏及内部结算周期存在一定的阶段性波动，导致在2025年末公司菌类相关应收账款有所减少；②2025年度公司菌类产品的整体平均销售价格有所下降，价格下降在一定程度上使得菌类相关应收账款余额有所减少。

综上，最近三年，公司应收账款余额及构成类别的变动，系公司各产品线业务



发展、市场供需状况、客户结构特点等实际经营现状的体现，相关变动具有合理性。

2、下游客户账龄

最近三年末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	8,895.13	99.49%	5,960.97	99.77%	4,600.28	97.84%
1至2年	32.90	0.37%	10.63	0.18%	93.21	1.98%
2至3年	9.91	0.11%	0.80	0.01%	2.32	0.05%
3至4年	0.80	0.01%	2.32	0.04%		
4至5年	2.02	0.02%			6.00	0.13%
5年以上						
合计	8,940.76	100.00%	5,974.72	100.00%	4,701.80	100.00%

最近三年末，公司账龄在1年以内的应收账款余额分别为4,600.28万元、5,960.97万元和8,895.13万元，占应收账款余额整体比例分别为97.84%、99.77%和99.49%，占比较高。

公司应收账款账龄结构总体优异，绝大部分为1年以内的短期应收款项，账龄超过1年的应收账款余额较低且占比极小。该结构表明公司应收账款质量较高，与公司客户信用状况及业务模式相匹配，整体流动性良好。

最近三年末，按产品分类，公司各产品应收账款账龄情况如下：

单位：万元

产品	账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
藻类	1年以内	3,626.37	3,044.43	2,362.54
	1至2年	7.11	10.38	0.03
	2至3年	9.80	0.03	1.13



	3 至 4 年	0.03	1.13	
	4 至 5 年	0.83		6.00
	小计	3,644.13	3,055.97	2,369.69
鱼子类	1 年以内	2,698.13	764.41	851.10
	1 至 2 年	4.14		
	小计	2,702.26	764.41	851.10
菌类	1 年以内	910.37	1,106.06	781.63
	1 至 2 年	6.99	0.01	85.76
	2 至 3 年			0.73
	3 至 4 年		0.73	
	4 至 5 年	0.73		
	小计	918.09	1,106.80	868.13
海珍味类	1 年以内	1,017.28	505.82	162.92
	1 至 2 年	10.52	0.24	0.70
	2 至 3 年	0.11	0.70	0.39
	3 至 4 年	0.70	0.39	
	4 至 5 年	0.39		
	小计	1,028.99	507.15	164.01
蔬菜类	1 年以内	489.58	301.20	308.17
	1 至 2 年	4.15		
	小计	493.73	301.20	308.17
其他类	1 年以内	153.40	239.05	133.91
	1 至 2 年			6.72
	2 至 3 年		0.07	0.07
	3 至 4 年	0.07	0.07	
	4 至 5 年	0.07		
	小计	153.54	239.18	140.70
合计		8,940.76	5,974.72	4,701.80



最近三年末，各主要产品线的应收账款账龄均主要集中于1年以内。账龄超过1年的应收账款金额较小且分散，对公司整体应收账款质量不构成重大影响。

综上，公司应收账款账龄结构良好，公司应收账款回款效率高，应收账款流动性强，发生坏账的风险较低。

3、信用政策情况

最近三年，公司对国内外客户的信用政策具体如下所示：

客户类别	具体信用政策
国内客户	预付款模式：客户预先支付一定金额或全额的货款付款后发货。
	常规月结：每批货物送达客户并验收后，公司开具发票，客户于开具发票后1-2个月内完成付款。
	固定周期月结：当月发货，次月与客户对账并开具发票，客户于发票开具后1-2个月内完成付款。
	特殊情况：每月结算多次，根据每次对账情况开具发票，客户于发票开具后21天内完成付款。
国际客户	常规客户、新客户：预付款10%-30%，见提单复印件付清尾款、即期信用证。
	重要客户：根据不同客户情况，分为货到境外港口之前付全款、集装箱清关后结清、货到仓库一周付款、收到正本提单后45-75天内付款。

最近三年，公司对国内外客户的信用政策保持相对稳定，信用政策未发生重大变化。

4、应收账款期后回款情况

最近三年末，公司应收账款期后回款情况如下所示：

单位：万元



账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
期末余额	8,940.76	5,974.72	4,701.80
期后回款	8,481.58	5,930.61	4,689.86
回款比例	94.86%	99.26%	99.75%

注：应收账款期后回款系截至 2026 年 3 月 31 日的回款金额。

如上表所示，公司最近三年末应收账款期后回款情况较好。

综上，公司应收账款增长系公司业务发展的结果，应收账款账龄结构良好，应收账款回款效率高。最近三年，公司对国内外客户的信用政策未发生重大变化，应收账款期后回款情况较好，不存在信用政策变长、回款变慢等情形。

5、结合前述情况、坏账准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明报告期坏账准备计提是否充分

(1) 公司应收账款整体情况

公司应收账款增加系公司主营业务快速发展所致，最近三年，公司应收账款账龄结构良好，应收账款回款效率较高。最近三年，公司对国内外客户的信用政策未发生重大变化，应收账款期后回款情况较好，不存在信用政策变长、回款变慢等情形。

(2) 公司坏账准备计提政策

公司以预期信用损失为基础，对应收账款进行减值会计处理并确认损失准备。对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。



当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：应收账款组合 1，应收国内企业客户；应收账款组合 2，应收国外企业客户。

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。应收账款的账龄自确认之日起计算。

最近三年末，公司坏账准备计提情况如下所示：

单位：万元

类别	应收账款余额	坏账准备余额	预期信用损失率
2025 年 12 月 31 日			
按单项计提坏账准备	188.89	18.89	10.00%
按组合计提坏账准备	8,751.86	80.22	0.92%
应收国内企业客户	4,175.33	38.63	0.93%
应收国外企业客户	4,576.53	41.58	0.91%
合计	8,940.76	99.11	1.11%
2024 年 12 月 31 日			
按单项计提坏账准备			
按组合计提坏账准备	5,974.72	77.67	1.30%
应收国内企业客户	2,534.83	32.92	1.30%
应收国外企业客户	3,439.89	44.75	1.30%
合计	5,974.72	77.67	1.30%
2023 年 12 月 31 日			
按单项计提坏账准备			
按组合计提坏账准备	4,701.80	67.33	1.43%
应收国内企业客户	1,841.85	26.64	1.45%
应收国外企业客户	2,859.95	40.69	1.42%



类别	应收账款余额	坏账准备余额	预期信用损失率
合计	4,701.80	67.33	1.43%

(3) 同行业可比上市公司情况

① 同行业可比上市公司坏账准备计提政策情况

最近三年，公司坏账准备计提政策情况与同行业可比上市公司不存在显著差异，具体情况如下所示：

证券代码	公司名称	坏账准备计提方法
002702.SZ	海欣食品	本公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。 当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。
603345.SH	安井食品	本公司将应收账款按类似信用风险特征（账龄）进行组合，并基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对该应收账款坏账准备的计提比例进行估计。
603536.SH	惠发食品	对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
605089.SH	味知香	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款、其他应收款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

② 预期信用损失率、坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况

最近三年，公司严格遵循《企业会计准则》的规定，采用“预期信用损失模型”计提应收账款减值准备。该模型能够全面反映不同客户组合的信用风险特征，其计



量不仅基于历史信用损失经验，还结合了当前经营状况以及对未来经济前景的合理预测，充分考虑了货币时间价值和概率加权等因素，确保了会计估计的审慎性和前瞻性。最近三年末，公司预期信用损失率情况，以及与同行业可比上市公司对比情况如下所示：

单位：%

日期	账龄	海欣食品	安井食品	惠发食品	味知香	同行业可比上市公司平均	盖世食品
2025年 12月31日	1年以内	3.00	5.00	5.00	5.00	4.50	0.88
	1至2年	40.00	10.00	10.00	20.00	20.00	4.13
	2至3年	70.00	50.00	20.00	30.00	42.50	10.00
	3至4年	100.00	100.00	50.00	80.00	82.50	30.00
	4至5年	100.00	100.00	50.00	80.00	82.50	50.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2024年 12月31日	1年以内	3.00	5.00	5.00	5.00	4.50	1.28
	1至2年	40.00	10.00	10.00	20.00	20.00	5.60
	2至3年	70.00	50.00	20.00	30.00	42.50	10.00
	3至4年	100.00	100.00	50.00	80.00	82.50	30.00
	4至5年	100.00	100.00	50.00	80.00	82.50	50.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2023年 12月31日	1年以内	3.00	5.00	5.00	5.00	4.50	1.28
	1至2年	40.00	10.00	10.00	20.00	20.00	5.60
	2至3年	70.00	50.00	20.00	30.00	42.50	10.00
	3至4年	100.00	100.00	50.00	80.00	82.50	30.00
	4至5年	100.00	100.00	50.00	80.00	82.50	50.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：根据安井食品年报披露具体内容，安井食品应收账款预计信用损失率按照以下组合进行估计：应收账款未逾期计提5%，逾期9个月以内10%，逾期9至21个月50%，逾期21个月以上



100%。为便于计算，在上表中，将未逾期、逾期9个月以内、逾期9至21个月、逾期21个月以上对应预计信用损失率披露在1年以内、1至2年、2至3年、3年及3年以上的位置。

由上表可知，最近三年末，公司预期信用损失率低于同行业可比上市公司水平。

最近三年末，公司坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下所示：

单位：万元

公司名称	应收账款	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
海欣食品	账面余额	23,455.92	23,558.24	28,370.69
	坏账准备	2,607.62	2,404.70	3,047.90
	计提比例	11.12%	10.21%	10.74%
安井食品	账面余额	71,776.22	67,191.26	61,549.30
	坏账准备	4,631.74	4,578.58	4,613.23
	计提比例	6.45%	6.81%	7.50%
惠发食品	账面余额	22,484.43	28,314.19	22,372.18
	坏账准备	2,493.38	2,431.66	1,750.59
	计提比例	11.09%	8.59%	7.82%
味知香	账面余额	1,657.68	1,620.18	1,124.68
	坏账准备	129.39	107.48	82.24
	计提比例	7.81%	6.63%	7.31%
同行业可比上市公司均值	账面余额	29,843.56	30,170.97	28,354.21
	坏账准备	2,465.53	2,380.60	2,373.49
	计提比例	8.26%	7.89%	8.37%
盖世食品	账面余额	8,940.76	5,974.72	4,701.80
	坏账准备	99.11	77.67	67.33
	计提比例	1.11%	1.30%	1.43%

由上表可知，受公司预期信用损失率低于同行业可比上市公司影响，最近三年末，公司坏账准备计提比例低于同行业可比上市公司水平，存在差异主要系主要业务、销售模式及主要客户差异所致。





序号	公司名称	主要业务类型	主要销售模式及主要客户
1	海欣食品	主要从事速冻鱼肉制品和肉制品、速冻米面制品、速冻菜肴制品、常温鱼肉制品和肉制品的生产和销售	<p>公司销售模式以流通和现代渠道销售为主，特通和电商渠道销售为辅。</p> <p>1、流通渠道：通过各级经销商代理，产品进入批发市场、农贸市场、专营门店等；</p> <p>2、现代渠道：通过 KA、BC 等连锁大卖场、中小型超市、社区便利店及精品超市等销售给终端消费者；</p> <p>3、特通渠道：向大型连锁餐饮、企事业单位直接供应产品，以及公司出口业务；</p> <p>4.电商渠道：通过第三方电商平台将产品销售给终端消费者。</p>
2	安井食品	主要从事速冻调制食品（以速冻鱼糜制品、速冻肉制品为主）、速冻菜肴制品和速冻面米制品等速冻食品的研发、生产和销售。	<p>公司的销售模式主要包括经销模式、商超模式、特通直营模式、电商模式、新零售模式。</p> <p>1、经销模式：目前公司主要的销售模式，全方位赋能经销商，推动管理精细化、数字化等，共同应对市场挑战，提升合作粘性与市场竞争力；</p> <p>2、商超模式：分为基于供销合同的标准销售和寄售代销两种形式。公司产品在国内的商超客户主要包括大润发、永辉、沃尔玛、物美、天虹、山姆、胖东来等具备一定规模的大卖场；</p> <p>3、特通直营渠道模式：目标客户主要覆盖大型连锁餐饮、酒店、休闲食品、中大型企业团购等领域；</p> <p>4、电商模式：线上电商渠道；</p> <p>5、新零售模式：主要与盒马鲜生、叮咚买菜、京东超市、朴朴、美团小象超市、锅圈食汇等新零售渠道合作。</p>
3	惠发食品	主要从事速	公司的销售模式主要包括经销商模式、商超模



		冻类预制菜类的丸类制品、肠类制品、油炸类制品、串类制品、菜肴制品等的研发、生产和销售。	<p>式、终端直销模式、供应链模式。</p> <p>1、经销商模式：目前公司主要的销售模式，公司授权经销商在指定的销售区域内利用自有的渠道销售和配送公司的产品。</p> <p>2、商超模式：进入连锁超市系统；</p> <p>3、终端直销模式：目标客户群体为周边的餐饮店、酒店和团购客户，以及零散客户。</p> <p>4、供应链模式：指以现有产业链为基础，结合终端用户对各类食材和产品需求，提供专业化、一站式服务。</p>
4	味知香	主要从事半成品菜的研发、生产和销售，主要产品是牛肉类、家禽类、猪肉类、羊肉类、水产鱼类、水产虾类等6大产品系列	<p>公司的销售模式主要包括零售渠道模式、批发渠道模式、商超渠道模式。</p> <p>1、零售渠道：零售渠道为公司最主要渠道。公司零售渠道主要分为加盟店渠道和经销店渠道，主要集中在农贸市场；</p> <p>2、批发渠道：批发渠道客户一般从事冷冻食品批发业务，此类客户主要从公司采购产品后销售给酒店、餐厅、食堂团餐等客户；</p> <p>3、商超渠道：商超渠道主要由公司组建的专业商超团队，负责商超渠道的市场拓展和品牌推广，目前公司产品已成功入驻部分知名商超，同时也覆盖了多家地方性超市和生鲜超市等渠道。</p>
5	盖世食品	专注于标准化凉菜，以藻类、鱼子类、菌类、海珍味类等为主要产品	<p>公司的销售模式分为合同生产销售、自有品牌销售和贸易销售三种类型。</p> <p>1、合同生产销售模式：公司向品牌运营商提供产品开发、生产和技术服务；</p> <p>2、自有品牌销售模式：公司产品主要通过大型餐饮企业、食品加工或经销企业等渠道销售公司产品；</p>



		<p>3. 贸易销售模式：公司主要通过购买产品后直接销售或简单包装后对外销售。</p> <p>公司主要客户为大型餐饮企业、品牌运营商。</p>
--	--	---

注：主要业务、销售模式及主要客户来源于相关上市公司披露的定期报告。

与同行业可比上市公司相比，公司在主要业务类型、销售模式及主要客户等方面存在一定差异：①在主要业务类型方面，公司专注于标准化凉菜领域，以藻类、鱼子、菌类、海珍味等为主要产品，而同行业可比上市公司涉及的品类未专注于同一领域，产品细分领域差异较大；②销售模式及主要客户，公司的销售模式分为合同生产销售、自有品牌销售和贸易销售三种类型。其中合同生产销售、自有品牌销售为主要销售模式，大都直接面向大型餐饮企业、品牌运营商等优质 B 端客户为主，销售模式及主要客户结构相对简单，销售及货款结算流程相对便捷。而同行业可比上市公司大都以经销或商超渠道为主，销售模式及主要客户结构相对复杂，销售及货款结算流程也相对复杂。与同行业可比上市公司相比，公司在主要业务方面相对简单，销售模式及主要客户结构相对简单，销售及货款结算流程相对便捷，使得公司预期信用损失率、坏账准备计提比例低于同行业可比上市公司水平。

公司客户以大型餐饮企业、品牌运营商等优质 B 端客户为主，客户结构相对简单，客户质量较好、历史回款效率较高、实际坏账率极低。最近三年末，公司应收账款账龄在 1 年以内的应收账款占比极高，各期分别为 97.84%、99.77%和 99.49%，1 年以上长账龄的应收账款余额占比则始终保持在极低水平，各期分别为 2.16%、0.23%和 0.51%。公司客户质量高、回款好，形成了公司良好的应收账款账龄结构。在此背景下，公司根据合理且有依据的信息计算得出预期信用损失率。公司预期信用损失率、坏账准备计提比例与公司主要业务类型、销售模式、主要客户及应收账款风险水平相匹配。

综上，公司按照企业会计准则要求，采用预期信用损失模型计提坏账准备：受



主要业务类型、销售模式及主要客户差异影响，公司预期信用损失率、坏账准备计提比例低于同行业可比上市公司水平，但与公司主要业务类型、销售模式、主要客户及应收账款风险水平相匹配，公司应收账款坏账准备计提充分。

(二) 事项(2) 结合报告期内经营活动现金流量波动情况、到期需偿还的债务情况、未来资本性支出、未使用银行授信情况、所在行业特点等，说明发行人是否具备可转债偿债能力，是否存在偿债风险，发行人业绩情况能否持续符合可转债发行条件

1、报告期内经营活动现金流量波动情况

最近三年，公司经营活动现金流量情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	64,992.41	56,222.73	51,489.79
收到的税费返还	1,331.88	778.17	379.15
收到其他与经营活动有关的现金	1,085.49	1,211.30	526.60
经营活动现金流入小计	67,409.78	58,212.20	52,395.55
购买商品、接受劳务支付的现金	54,744.49	44,505.99	29,909.75
支付给职工以及为职工支付的现金	7,291.63	6,131.88	4,731.97
支付的各项税费	1,006.92	2,101.13	1,475.03
支付其他与经营活动有关的现金	2,154.85	1,800.63	1,803.25
经营活动现金流出小计	65,197.89	54,539.63	37,919.99
经营活动产生的现金流量净额	2,211.89	3,672.57	14,475.56

最近三年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 14,475.56 万元、3,672.57 万元和 2,211.89 万元。2024 年度、2025 年度，公司经营活动产生的现金流量净额较上年度减少，主要原因系：2024 年度、2025 年度公司为应对鱼子原料的市场供应波动，提前锁定供应商订单，支付的鱼子采购货款较上年度增加较多。



尽管经营性现金净流入因上述采购策略而阶段性减少，但公司整体流动性保持充裕。最近三年末，公司货币资金分别为 7,224.29 万元、6,212.84 万元及 7,124.55 万元，货币资金相对充裕。公司主营业务收入持续增长，且主要存货期后销售情况良好，不存在重大积压，经营活动创造现金的能力依然稳固。

综上，公司经营活动现金流量净额的变动，主要源于针对特定原材料（鱼子）的主动战略备货，是公司为保障供应链安全与生产连续性而采取的审慎经营措施。同时，公司持有充足的货币资金，主营业务收入持续增长，整体财务状况稳健，具备充足的流动性以覆盖未来到期债务。

2、到期需偿还的债务情况及未使用银行授信情况

公司有息负债主要为银行借款，截至报告期末，公司有息负债余额具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	5,999.62
一年内到期的长期借款	1,000.83
长期借款	2,927.81
合计	9,928.26

截至报告期末，公司有息负债未来偿债安排如下：

单位：万元

年度	金额
2026 年度	7,000.45
2027 年度	1,309.54
2028 年度	1,309.54
2029 年度及以后年度	308.72



合计	9,928.26
----	----------

公司具备充足的资源和能力履行上述偿债义务，流动性风险可控，具体如下：

(1) 即期资金覆盖度高

截至报告期末，公司货币资金余额为 7,124.55 万元，交易性金融资产余额 2,546.27 万元，公司实际支配资金余额为 9,670.82 万元，高于 2026 年度到期债务余额 7,000.45 万元，可有效覆盖短期偿债资金需求。

(2) 剩余授信额度充裕

截至报告期末，公司在各家银行未使用授信额度 9,010.21 万元。该额度可作为可靠的备用资金来源，以应对临时性资金需求。

(3) 良好的银企关系与信用记录

公司与多家大型金融机构建立了长期稳定的合作关系，信贷记录优良，历史上未发生任何借款或利息逾期的情况。这为公司持续获得金融支持奠定了坚实基础。上述借款到期偿还后，公司可根据资金需求情况在银行授信额度内循环取得新的借款。

(4) 主营业务业绩良好

公司主营业务业绩良好，经营活动能持续产生现金流入，为还本付息提供了根本保障。

综上，公司有息负债总额适度，期限结构以短期为主，与公司持有的货币资金规模相匹配。同时，公司尚有可动用的银行授信额度，且公司经营稳健、信用良好。因此，公司未来偿债压力较小，具备充分的偿债能力，流动性风险整体可控。



3、未来大额支出

根据公司规模，未来需以自有资金投入的大额支出主要包括以下两项，具体如下：

(1) 本次募投项目的配套资金

公司本次募投项目总投资 16,137.83 万元，除去拟投入募集资金 15,000.00 万元，为保障项目的顺利投产，公司还需以自有资金投入 1,137.83 万元。

(2) 新设控股子公司出资

根据公司目前规划，公司拟与益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司成立控股子公司盖世食品（苏州）有限公司，公司预计将分期投入自有资金 2,400.00 万元作为出资款。

综上，公司未来以自有资金投入的大额支出的项目金额共计 3,537.83 万元，整体较低，不会对公司经营产生较大压力。

4、所在行业特点

公司主营业务是标准化凉菜的研发、生产和销售，同时向客户提供标准化凉菜的综合方案解决服务。目前，标准化凉菜行业企业众多，由于行业进入门槛较低，从业企业数量众多，产品同质化严重，竞争较为激烈，这使得行业整体毛利率水平较低。但是，部分优质凉菜加工企业通过利用其在品牌、研发、规模化采购、规模化生产及销售渠道等方面的优势，降低采购成本，提升管理效率，发展中高端产品，不断提高利润水平和行业竞争力。

未来，行业发展迎来一系列发展机遇，具体主要体现在以下几个方面：

(1) 国家产业政策支持有利于规模化食品企业的发展

食品产业关乎国计民生，是国民经济的重要产业和保障民生的基础性产业，具有举足轻重的战略地位和作用，一直以来备受国家的高度重视。2025 年 3 月，中共



中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步强化食品安全全链条监管的意见》，从强化食品生产经营许可审查、加快建立食品贮存监管机制、加快建立食品运输协同监管机制、健全食品寄递安全和配送安全管理等方面，对于食品行业提出了更高的监管要求，食品行业迎来关键的转型期。

上述政策给行业发展带来了巨大的发展机遇，有助于本行业内的规模企业在符合新的制度要求的背景下快速发展。

(2) 行业监管的日趋完善促进企业长期规范发展

在国家对食品安全工作日益重视的背景下，《中华人民共和国食品安全法》等一系列法规陆续颁布并实施。同时，消费者对食品安全关注度的不断提升及消费意识的普遍增强，促使了餐饮连锁企业等领域的下游客户在采购标准化凉菜时，会倾向于选择品质有保证、供货有保障、研发效率高、市场口碑好的供应商。另一方面，日趋严格的食品监管环境也提高了凉菜加工行业的进入门槛，将加速淘汰业内规范性较弱、产品品质较差的企业，有利于行业长期规范发展。

(3) 产品需求日益绿色化、健康化，推动行业良性发展

随着人民生活水平的提高和健康、安全意识的进一步增强，居民日常饮食消费逐渐由“吃得饱”“吃得好”向“吃得健康”开始转变，人们对凉菜加工绿色化、健康化产品的消费需求日益高涨，未来我国凉菜加工产品消费将持续增长，产品多样化、差异化程度将进一步提升。

(4) 产业集中度的提升和技术水平的不断提高

随着标准化凉菜加工行业的不断发展，行业的产业集中度持续提升，行业技术水平也在不断进步，更多的新技术、新设备、新工艺运用到生产过程中，自动化水平显著提高，不仅提高了生产效率，节约了人工成本和能耗，同时提高并保证了产品的品质。

自成立以来，公司一直以先进的生产技术、高质量的产品、优质的服务与国内外的客户建立起长期的合作关系，在客户中树立起良好的品牌形象。公司是农业产业化国家重点龙头企业、国家高新技术企业、国家食用菌加工技术研发分中心、国家农产品加工业示范中心、中国藻业协会副会长单位，主导推动了食品国标 GB2760 的修订。公司现已取得 SC 许可、国际食品安全管理体系 HACCP 认证和国际质量管理体系 ISO9001 认证，并获得商业社会 BSCI 标准认证、国际清真食品监管中心 HALAL



清真认证、英国零售商协会 BRC 认证、美国 FDA 认证等多项国内外食品相关认证。公司拥有国内外多个国家和地区的产品销售渠道，消费者和渠道商对公司品牌形成了一定的认知，公司的品牌具有较强的知名度。

综上所述，行业监管趋严和消费升级所带来的行业整合与集中度提升，对在品牌、质量、供应链、资本及智能制造等方面具备综合优势的龙头企业构成显著利好。公司已在这些关键领域建立了坚实的竞争壁垒。因此，外部行业机遇将有助于公司在符合新的行业发展要求的背景下，进一步扩大市场份额，提升经营效率和盈利能力，从而全面增强公司的综合抗风险能力与长期偿债能力。

5. 发行人是否具备可转债偿债能力，是否存在偿债风险

最近三年末，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产负债率（合并口径）（%）	33.61	30.51	29.52
流动比率（倍）	2.32	2.23	2.27
速动比率（倍）	1.42	1.58	1.73
利息保障倍数（倍）	21.42	23.40	24.50
贷款偿还率（%）	100.00	100.00	100.00
利息偿付率（%）	100.00	100.00	100.00

最近三年末，公司资产负债率分别为 29.52%、30.51%和 33.61%，流动比率分别为 2.27 倍、2.23 倍和 2.32 倍，速动比率分别为 1.73 倍、1.58 倍和 1.42 倍。公司资产负债率、流动比率和速动比率偿债能力指标较为稳健，整体财务风险较低，偿债能力较强。

公司基于谨慎性原则对未来可转债存续期内的偿债能力进行了测算，具体如下：

单位：万元

项目	计算公式	计算结果
截至报告期末货币资金余额	①	7,124.55
截至报告期末交易性金融资产余额	②	2,546.27



项目	计算公式	计算结果
截至报告期末可实际支配资金	③=①+②	9,670.82
可转债存续期内预计经营活动现金流量净额合计 ¹	④	17,653.38
可转债存续期内预计可实际支配资金	⑤=③+④	27,324.20
本次可转债预计发行规模	⑥	15,000.00
本次可转债预计利息总额 ²	⑦	630.00
未来拟以自有资金投入的资本性支出金额	⑧	3,537.83
可转债存续期内本息、未来拟以自有资金投入的大额支出合计	⑨=⑥+⑦+⑧	19,167.83
预计全覆盖可转债存续期内本息和未来拟以自有资金投入的资本性支出后的余量金额	⑩=⑤-⑨	8,156.37

注1：公司2024年度、2025年度两年平均经营活动现金流量净额为2,942.23万元，可转债存续期内预计经营活动现金流量净额合计=2,942.23万元*6。

注2：本次可转债预计利息总额根据本次可转债预计发行规模及预计票面利率计算。预计票面利率参考威海克莱特菲尔风机股份有限公司2025年发行的可转债票面利率，即第1年至第6年票面利率分别为0.20%、0.40%、0.60%、0.80%、1.00%、1.20%。

由上表可分析，公司在本次可转债存续期间，经谨慎测算，预计可转债本息、未来拟以自有资金投入的大额支出金额合计为19,167.83万元，可转债存续期内预计可实际支配资金合计为27,324.20万元，超过前述支出合计金额，公司对本次可转债的本息偿付能力有充分保障，相关偿债风险可控。

6、公司业绩情况能否持续符合可转债发行条件

《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》（以下简称“《发行注册管理办法》”）《发行注册管理办法》第十二条规定：

“上市公司发行可转换为股票的公司债券，应当符合下列规定：（一）具备健全且运行良好的组织机构；（二）最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息；（三）具有合理的资产负债结构和正常的现金流量。



除前款规定条件外，上市公司向特定对象发行可转换为股票的公司债券，还应当遵守本办法第九条、第十条的规定；向不特定合格投资者公开发行可转换为股票的公司债券，还应当遵守本办法第十一条的规定。但上市公司通过收购本公司股份的方式进行公司债券转换的除外。”

最近三年，公司主要业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	63,043.36	53,423.99	48,994.42
归属于母公司所有者的净利润	4,758.19	4,107.57	3,487.15

总体来看，公司业绩情况良好，为可转债偿债奠定了良好的基础。公司持续符合《发行注册管理办法》有关可转债发行条件的相关规定，具体如下：

（1）公司本次发行符合《发行注册管理办法》第九条的规定

①公司具备健全且运行良好的组织机构，符合《发行注册管理办法》第九条第（一）项的相关规定。

②公司具有独立、稳定经营能力，不存在对持续经营有重大不利影响的情形，符合《发行注册管理办法》第九条第（二）项的相关规定。

③公司最近一年财务会计报告不存在虚假记载，被出具否定意见或无法表示意见的审计报告；最近一年财务会计报告未被出具保留意见的审计报告，符合《发行注册管理办法》第九条第（三）项的相关规定。

④公司合法规范经营，依法履行信息披露义务，符合《发行注册管理办法》第九条第（四）项的相关规定。

（2）公司本次发行符合《发行注册管理办法》第十条的规定

公司不存在下列不得向特定对象发行可转换公司债券的情形，发行符合《发行注册管理办法》第十条的规定，具体如下：

①上市公司或其控股股东、实际控制人最近三年内存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。



②上市公司或其控股股东、实际控制人，现任董事、高级管理人员最近一年内受到中国证监会行政处罚、北京证券交易所公开谴责；或因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

③擅自改变募集资金用途，未作纠正或者未经股东会认可。

④上市公司或其控股股东、实际控制人被列入失信被执行人名单且情形尚未消除。

⑤上市公司利益严重受损的其他情形。

(3) 公司本次发行符合《发行注册管理办法》第十二条的规定

①公司具备健全且运行良好的组织机构

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件的要求，设立股东会、董事会及相关经营机构，具有健全的法人治理结构。公司建立健全了各部门的规章管理制度，股东会、董事会及相关经营机构严格按照《公司法》《公司章程》及相关管理制度的规定，行使各自的权利，履行各自的义务。公司具备健全且运行良好的组织机构，符合《发行注册管理办法》第十二条第一款第一项的相关规定。

②最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息

最近三年，公司实现的归属于母公司所有者的净利润分别为 3,487.15 万元、4,107.57 万元和 4,758.19 万元，最近三年平均可分配利润为 4,117.64 万元。本次向特定对象发行可转换公司债券按照募集资金 15,000.00 万元计算，参考近期可转换公司债券市场的发行利率水平并经合理估计，公司最近三年平均可分配利润与预计需支付可转换公司债券一年的利息对比情况如下所示：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
票面利率	0.20%	0.40%	0.60%	0.80%	1.00%	1.20%
利息支出	30.00	60.00	90.00	120.00	150.00	180.00
占最近三年平均归属于母公司所有者的净利润比例	0.73%	1.46%	2.19%	2.91%	3.64%	4.37%



注：测算票面利率参考威海克莱特菲尔风机股份有限公司 2025 年发行的可转债票面利率。

根据上表测算，在假设全部可转债持有人均不转股的极端情况下，公司本次发行的债券存续期内各年需偿付利息的金额占最近三年平均归属于母公司所有者的净利润比例较低，公司最近三年平均可分配利润足以支付可转换公司债券一年的利息，公司符合《发行注册管理办法》第十二条第一款第二项的相关规定。

③具有合理的资产负债结构和正常的现金流量

A.具有合理的资产负债结构

截至报告期末，公司未持有相关债券，本次发行的可转债所募集资金总额不超过人民币 15,000.00 元（含 15,000.00 万元），发行完成后累计债券余额占公司 2025 年末净资产的比例为 38.73%，未超过 50.00%。本次可转债发行完成后，短期内公司的资产负债率将有所上升，但随着可转债持有人陆续转股，公司的资产负债率将逐步降低，有利于优化公司的资本结构、提升公司的抗风险能力。

报告期各期末，公司合并口径资产负债率分别 30.51%和 33.61%，公司资产负债率与同行业可比上市公司比较情况如下：

证券代码	公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
002702.SZ	海欣食品	45.29%	47.41%
603345.SH	安井食品	23.42%	23.62%
603536.SH	惠发食品	66.38%	66.58%
605089.SH	味知香	16.08%	9.55%
平均数		37.79%	36.79%
920826.BJ	盖世食品	33.61%	30.51%

公司资产负债率低于同行业可比上市公司平均数，其中高于安井食品、味知香，低于海欣食品、惠发食品，处于合理水平。

B.具有正常的现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,672.57 万元、2,211.89 万元，经营活动产生的现金流量净额正常，现金流较好。根据前述测算，公司未来有足够的现金流来偿还债券本息。同时，可转换公司债券票面利率相对较低，每年



支付的利息金额较小，因此不会给公司带来较大的还本付息压力。公司将根据本次可转债本息未来到期支付安排合理调度分配资金，保证按期支付到期利息和本金，不存在明显的偿债风险。

综上，公司具有合理的资产负债结构和正常的现金流量，符合《发行注册管理办法》第十二条第一款第三项的相关规定。

(三) 事项(3)说明最近一期末经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性，影响发行人现金流量的相关因素是否持续。

1、说明最近一期末经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性

2025年度，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年度
净利润	4,541.16
加：资产减值损失	239.21
信用减值损失	46.46
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,895.38
使用权资产折旧	115.25
无形资产摊销	54.04
长期待摊费用摊销	123.70
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	21.05
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	5.08
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-16.74
财务费用（收益以“-”号填列）	328.44
投资损失（收益以“-”号填列）	-26.10
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-20.03
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	
存货的减少（增加以“-”号填列）	-5,470.00



经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,121.48
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	2,038.27
其他	458.19
经营活动产生的现金流量净额	2,211.89

2025年度，公司净利润为4,541.16万元，经营活动产生的现金流量净额为2,211.89万元，差异主要源于公司主营业务扩张导致的存货、应收款项增加等原因所致：

（1）存货规模增加

2025年度，为保障公司快速增长业务的原材料供应及产成品备货，满足下游客户订单需求，公司主动增加了存货尤其是鱼子品类存货的储备。公司存货规模增加主要基于公司各产品线的业务特性、市场供需状况、供应链战略及整体经营规划所进行的主动性管理的结果，具有合理性。公司存货库龄结构合理，与公司生产经营相匹配，不存在大额存货库龄较长或超过保质期的情形，期后库存销售及结转比例较高，未对公司的持续经营和偿债能力构成重大不利影响。

（2）经营性应收款项增加

2025年度，公司营业收入持续增长，导致经营性应收款项余额相应增加。公司应收账款增长系公司业务发展的结果，具有合理性。公司应收账款账龄结构良好，应收账款回款效率高，应收账款期后回款情况较好，应收账款整体流动性强，发生坏账的风险很低，未对公司的持续经营和偿债能力构成重大不利影响。

综上，公司2025年度经营活动现金流量净额低于净利润，该差异主要系为支持快速扩展的公司主营业务需要，公司主动增加了营运资金投入使得存货及应收账款余额阶段性上升所致。前述相关情况与公司当前发展阶段及经营策略相匹配，具有合理性。

2、影响发行人现金流量的相关因素是否持续

2025年度，公司经营活动现金流量净额与净利润之间存在差异，该差异主要源于公司在业务快速发展阶段，为支持销售增长而提前进行采购备货，与销售实现后的货款回收之间存在的时间性错配，属于企业经营活动中常见的周期性现象。2026年1-3月，随着生产经营活动的有效开展，公司前期投入的营运资金逐步通过业绩增长和高效的应收账款回款管理转化为现金流入，具体体现在以下两个方面：



(1) 营业收入增长有效消化存货

2026年1-3月，公司营业收入为15,093.66万元，较2025年1-3月上涨16.12%。其中，鱼子类产品成为当期公司第一大收入贡献来源。2026年1-3月，公司鱼子类产品已实现收入金额为4,855.05万元，较2025年1-3月上涨86.22%。与此同时，截至2026年3月31日，鱼子产品在手订单金额为1,261.45万元，当期已实现收入与在手订单合计达6,116.50万元。

2026年1-3月，公司营业收入的持续上涨为2025年末增加的存货（尤其是鱼子类存货）提供了良好的消化渠道。

(2) 应收账款期后回款良好

截至报告期末，公司应收账款余额为8,940.76万元，期后回款（截至2026年3月31日）为8,481.58万元，期后回款比例为94.86%，期后回款情况较好。公司应收账款质量优良，回款速度较快，前期因销售增长占用的资金正在快速回收。

综上，2025年度，公司因业务拓展而增加的存货及应收款项属于周期性的营运资金波动，已在2026年1-3月通过业绩增长与高效回款得到有效消化与转化，2026年1-3月公司经营活动产生的现金流量净额为346.63万元，较2025年1-3月经营活动产生的现金流量净额-1,069.27万元有较大幅度提升。公司经营性现金流量状况良好，具有较强的持续经营能力和偿债能力。

二、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师就上述事项，履行了以下核查程序：

1、针对事项(1)应收账款变动及应收账款坏账准备计提

(1) 获取公司各产品的信用政策文件，检查报告期内信用政策是否发生变化；

(2) 根据报告期各期末应收账款明细表，按产品类型、账龄区间进行列示，对比报告期应收账款余额、周转率、账龄结构，分析不同产品应收账款余额变动的原因及合理性，分析不同产品应收账款账龄结构与公司产品客户信用状况及业务模式是否相匹配，是否存在信用政策变长、回款变慢等的情形；



(3) 对报告期各期末主要应收账款客户执行函证程序，对未回函或回函不符的客户，执行替代程序；

(4) 获取公司坏账准备计提政策，对比同行业可比公司的计提政策，获取坏账转回、核销相关资料，结合公司业务模式、账龄结构、销售回款情况，分析判断预期信用损失率计提比例与同行业可比公司存在的差异及其原因；复核坏账准备计提金额的准确性，检查是否按预期信用损失模型足额计提。

2、针对事项(2)可转债偿债能力、偿债风险及是否持续符合发行条件

(1) 根据报告期内公司现金流量表，核对经营活动现金流量净额的变动情况，分析变动原因及其合理性；

(2) 获取到期需偿还的债务情况，获取借款合同，向贷款银行函证授信总额、已使用额度、未使用额度及授信有效期，了解有息负债还款计划，结合公司可实际支配资金，分析公司偿债能力；

(3) 询问公司管理层，获取公司未来预计大额支出，分析公司资金压力情况。

(4) 计算报告期各期末的主要偿债能力指标，分析变动趋势；

(5) 获取公司对未来可转债存续期内偿债能力测算表，复核测算数据的准确性及依据的合理性，分析预计可实际支配资金对预计可转债本息、未来拟以自有资金投入的大额支出的偿付能力；

(6) 查阅《发行注册管理办法》，复核公司本次发行是否符合《发行注册管理办法》相关规定，核查最近三年平均可分配利润是否足以支付公司债券一年的利息，核查公司资产负债结构是否合理、现金流量是否正常。

3、针对事项(3)经营活动产生的现金流量净额与净利润差异

(1) 分析 2025 年度经营活动现金流量净额与净利润差异的原因，重点关注存货、应收账款等营运资金项目的变动对现金流量的影响；

(2) 查阅公司 2026 年一季度报告，询问管理层，了解影响现金流量的相关因素是否具有持续性，结合行业特点及公司经营模式，评估公司提供的未来现金流量预算的合理性。

(二) 核查意见



经核查，申报会计师认为：

1、最近三年，公司对国内外客户的信用政策未发生重大变化，应收账款期后回款情况较好，不存在信用政策变长、回款变慢等的情形。公司按照企业会计准则要求，采用预期信用损失模型计提坏账准备；公司预期信用损失率、坏账准备计提比例低于同行业可比公司水平，主要客户及应收账款风险水平相匹配，公司应收账款坏账准备计提充分。

2、公司经营活动现金流量净额的变动，主要源于原材料（鱼子）的备货。公司预计对本次可转债的本息偿付能力有充分保障，相关偿债风险可控；公司业绩情况良好，资产负债结构合理，经营活动产生的现金流量净额正常，公司持续符合《发行注册管理办法》有关可转债发行的条件。

3、公司 2025 年度经营活动现金流量净额低于净利润，主要是存货及应收账款余额阶段性上升，2026 年 1-3 月销售回款及消化备货库存，经营活动现金流量净额与净利润实现同比增长，公司经营现金流状况良好。

问题 4：其他问题

关于财务性投资，请发行人补充说明：最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、发行人的分析说明

（一）最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资

1、财务性投资的认定标准

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条相关规定：“财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。



围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。”

2、公司最近一期末不存在持有财务性投资的情形

截至报告期末，公司与财务性投资相关的资产科目及其中具体财务投资金额情况如下：

单位：万元

序号	科目名称	账面价值	其中财务性投资金额	财务性投资余额占归属于母公司净资产的比例
1	交易性金融资产	2,546.27		
2	其他应收款	191.96		
3	其他流动资产	970.58		
4	长期待摊费用	396.09		
5	其他非流动资产	122.02		
	合计	4,226.92		

(1) 交易性金融资产

截至报告期末，公司交易性金融资产账面价值为 2,546.27 万元，为公司购买的银行定期存款或银行理财产品，具体明细如下：

单位：万元

序号	机构名称	产品名称	本金	截至报告期末余额
1	中国银行大连旅顺支行营业部	中银理财-乐享天天 4 号	300.00	306.18
2	中国银行大连旅顺支行营业部	中银理财-日积月累日计划	250.00	254.11
3	中信银行大连旅顺支行	日盈象天天利 1 号 C 款	250.00	253.47
4	中信银行大连旅顺支行	安盈象固收稳益三个月封闭式 81 号 C	700.00	701.86
5	中国农业银行大	定期存款	1,000.00	1,015.78



序号	机构名称	产品名称	本金	截至报告期末余额
	连长城支行			
6	兴业银行大连西安路支行	兴银理财稳添利日盈5号日开固收类理财产品	14.80	14.87
合计			2,514.80	2,546.27

为提高资金使用效率，公司对货币资金进行现金管理，利用部分闲置资金购买理财产品。公司购买的银行定期存款或银行理财产品不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

(2) 其他应收款

截至报告期末，公司其他应收款账面价值为 191.96 万元，主要为公司业务开展和日常经营相关的保证金及押金、出口退税及代扣个人所得税等构成，不属于财务性投资。

(3) 其他流动资产

截至报告期末，公司其他流动资产账面价值为 970.58 万元，主要为公司业务开展和日常经营相关增值税留抵税额、待认证进项税额、预缴所得税，不属于财务性投资。

(4) 长期待摊费用

截至报告期末，公司长期待摊费用账面价值为 396.09 万元，主要为公司业务开展和日常经营相关装修费、厂房改建改造费用、周转材料、软件使用费，不属于财务性投资。

(5) 其他非流动资产

截至报告期末，公司其他非流动资产账面价值为 122.02 万元，为预付工程款、预付软件采购款等预付款项，不属于财务性投资。

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资情形。

(二) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新投入或拟投入的



财务性投资情形，具体情况如下：

1、类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在以增资、借款等形式实施或拟实施类金融业务的情形。

2、投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新增投资产业基金、并购基金的情况。

3、拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新增对外拆借资金的情形。

4、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新增对外委托贷款的情形。

5、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品。

7、非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在非金融企业投资金融业务的情形。

8、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资的情形。



9、其他

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在其他实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况。

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资情形。自本次发行相关董事会前六个月至本回复出具日，公司亦不存在已实施或拟实施的财务性投资的具体情况。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师就上述事项，履行了以下核查程序：

1、查阅《上市公司证券发行注册管理办法》《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》等法律、法规和规范性文件中关于财务性投资相关的规定，了解财务性投资的认定要求及核查标准，查阅公司财务报告及附注、银行理财合同，逐项核查本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日公司是否存在财务性投资情况；

2、访谈公司相关负责人，了解公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资、持有原因及未来处置计划，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今公司投入的财务性投资情况以及公司未来一段时间内是否存在财务性投资安排。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资情形。自本次发行相关董事会前六个月至本审核问询函回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资的具体情况。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与



格式准则第 50 号——北京证券交易所上市公司向特定对象发行可转换公司债券募集说明书和发行情况报告书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 52 号——北京证券交易所上市公司发行证券申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

申报会计师说明

申报会计师已对照北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查，公司不存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。



中国·北京

中国注册会计师


中国注册会计师
关
1102000059

中国注册会计师


中国注册会计师
王
110001300016

二〇二六年六月二十二日

