

盖世食品董事长盖泉泓：

双轮驱动 打造开胃凉菜龙头企业

盖世食品董事长盖泉泓日前在接受中国证券报记者采访时表示,经过多年深耕,盖世食品已在开胃凉菜领域建立了深厚的护城河,综合竞争力不断增强,为实现打造中国开胃凉菜领导品牌的战略目标奠定了坚实基础。当前,开胃凉菜细分市场竞争虽然激烈,但市场空间依然巨大,行业发展任重而道远。公司将进一步强化组织和人力的重要支撑作用,坚持双轮驱动策略,大力拓展国内、国际市场,深耕存量,拓展增量,B端、C端共同发展,充分利用资本市场赋能效应,全力拓展市场布局,打造开胃凉菜领域龙头企业。

● 本报记者 宋维东



盖世食品淮安基地

深耕凉菜细分赛道

“目前,公司辽宁大连基地和江苏淮安基地都保持着高效运转状态,产品市场表现很出色,这给了我们巨大信心。”盖泉泓在采访一开始时就对记者说。

这家总部位于大连市旅顺口区的标准化凉菜生产加工企业,凭借辽东半岛得天独厚的自然优势和区位优势,特别是特色的农产品结构优势,坚持深耕开胃凉菜主业,一路成长壮大,不仅成为知名的北交所上市公司,还在海内外市场大展拳脚,发展势头强劲。

“公司成立之初,瞄准食用菌、山野菜等大连本地特色资源,聚焦日本市场,打出品牌,积累资源,为日后扩大业务规模奠定了基础。”盖泉泓说,“近些年来,随着人民生活水平不断提高,公司不断扩大国内业务占比,用好国内国际两个市场、两种资源,打造更多效益增长点。”

这些年来,盖世食品在海藻、食用菌、蔬菜和海珍品等优势食材领域研发生产了众多品种的凉菜产品。“研发对食品加工企业至关重要。盖世食品要成为一家研发主导型企业,不仅在食品安全上有坚实保障,在品种开发上更要亮点频出,不能守着‘老三样’闯市场。”盖泉泓表示,近年来,公司面向市场,聚焦需求,坚持“基础技术研发+产品工业研发+应用创新研发”的三角式研发模式,开展标准化凉菜研发,以批量化和规模化供应能力推动传统优势产品提质升级及新产品批量上市。

公司在提升自主研发能力的同时,与大连工业大学、江南大学、沈阳农业大学、国家农产品加工技术研发中心、辽宁省农业科学院等进行产学研合作,成立联合研发中心,全力开展相关凉菜产品研发。

目前,盖世食品在海洋食品和食用菌食品等开胃凉菜领域取得了丰硕成果。公

司主要产品包括藻类、菌类、山野菜、鱼籽及海珍味等系列凉菜,受到海内外市场欢迎。

今年上半年,盖世食品产品销售规模进一步扩大。其中,鱼籽类产品收入显著增长,海珍味产品稳定增长,菌类产品实现恢复性增长。公司总体营收和归母净利润水平继续保持稳健增长态势。

持续强化全国布局

近年来,开胃凉菜持续走俏,背后有其市场逻辑。

早些年,开胃凉菜主要以摊、店、柜等形式或餐饮店方式出现,发展方式较为粗放。近些年,人工成本和场地租金上涨,加之人们对食品安全和口味要求不断提高,不少大型餐饮连锁企业逐渐减少或停止制作开胃凉菜,转由专业的凉菜企业加工配送,以此来保证产品质量和口味的稳定性。

综合来看,无论从成本角度,还是从供应链的稳定性和安全性角度讲,专业的凉菜企业都有其巨大优势。像餐饮店面完全可以取消专门的凉菜制作间,转由专业的凉菜企业供应。此举不仅能有效降低运营成本,还实现了凉菜产品安全稳定供应。

盖泉泓表示,盖世食品作为专业化的开胃凉菜生产企业,在研发、生产、储存、运输等各环节都有着独特的竞争优势。特别是冷链物流的发展,让开胃凉菜走得更远、市场更大。

“当前,中国餐饮连锁化率还较低,这是巨大的增量市场。未来,大型餐饮连锁企业市场规模越来越大,市场占有率也会越来越高,这给包括盖世食品在内的食品加工细分赛道企业带来了更多B端市场机会。”盖泉泓说,“下一步,公司将深入调研,探索更多业务模式,以盖世食品的品牌效应和卓越的产品体验为双引擎,驱动公司在C端市场迈

上新台阶。”

面对广阔的凉菜市场,近年来,盖世食品主动适应市场形势,全方位出击。

在生产端,随着去年5月盖世食品(江苏)有限公司开业,盖世食品淮安基地正式投用。盖世食品将第二工厂设在淮安,正是看中了江苏食用菌资源优势 and 周边的广阔市场优势,有效缩短原料运输半径,降低运输成本,优化产能布局。

盖世食品淮安基地主要生产菌类和蔬菜类产品,大连基地聚焦于藻类、鱼籽及海珍味产品生产。两个基地协同互补,极大地缓解了大连基地产能饱和问题,进一步提升了盖世食品生产能力和市场供应能力。

在市场端,盖世食品淮安基地的产品进一步辐射山东、江苏、安徽、上海、浙江等地区。

“公司发展到今天,产品运输半径和产能等已不能有效支撑市场扩张需求,因此一定要走出大连,到核心市场周边。淮安基地靠近蘑菇等原材料生产地,食材新鲜度和供应能力有保障,资源优势显著;同时,淮安基地地处经济发达的东部地区,产品销售直抵核心市场,市场响应能力不断提高。”盖泉泓说。

经济发达区域,一直是开胃凉菜的重要市场。“抓住长三角、珠三角等重点区域,公司国内市场拓展就有了保证。”盖泉泓说,“未来,公司在业务扩张时依然坚持在重点市场周边布局,围绕核心市场建设多个‘小型卫星工厂’,进一步降低运输成本,优化产能布局,更好地扩展华南、华东和中部等热门市场,不断提高公司整体生产能力和市场占有率。”

随着发展规模日益壮大、业务范围不断扩大,盖世食品正加快全国布局力度,推动公司更加靠近市场、深入了解市场、有效满足市场。近期,盖世食品将公司相关职能部门从大连市旅顺口区原厂址搬迁至大连市

东港商务区,在推动企业运营提质升级的同时,更加便利地与市场交流。

“根据发展需要,公司正积极推进上海总部建设,充分利用上海通达海的区位优势、完善的产业配套体系、优质的人才资源和广阔的市场空间,推动公司业务实现更大发展。”盖泉泓表示,“下一步,公司将以大连、上海双总部的经营模式继续拓展业务,实现两地资源互通、优势互补,更好地拓展公司业务的广度与深度。”

资本市场助力

2016年4月,盖世食品在新三板挂牌。2021年1月,盖世食品成功登陆新三板精选层。2021年11月,盖世食品成为北交所首批上市公司之一。

“上市公司的身份,是一种信誉背书,让公司在激烈的行业竞争中脱颖而出,受到市场信任。”盖泉泓说,“这些年来,资本市场为公司发展提供了重大助力,在不同发展阶段给予了宝贵支持。”

淮安基地建设,就是盖世食品在新三板精选层挂牌时的募投项目。随着淮安基地建设投用及一期项目产能逐步释放,盖世食品业务增长有了坚实的硬件支撑,企业规模效应和成本优势更加显著。

目前,盖世食品正全力推动淮安基地二期项目建设。公司拟发行可转债募集资金,实施年产7000吨预制水产及肉类智能制造建设项目,全面向肉类预制菜领域布局,进一步丰富并升级公司现有产品结构,提高水产标准化凉菜产能规模,形成完善的产品矩阵。

“淮安基地二期项目,将有效满足客户对海珍味产品的需求,补全公司产品线中荤食类凉菜空白,为客户提供更全面的凉菜解决方案,推动‘大凉菜’概念落地,进一步做大做强主业,对实现公司战略目标具有重大意义。”盖泉泓说。

奥美森成功登陆北交所 业绩稳健增长

● 本报记者 杨梓岩

10月10日,奥美森登陆北交所。上市首日,股价收于37.11元,较发行价上涨349.82%。公司此次发行募资1.65亿元,将用于扩大智能装备产能及研发中心建设。奥美森主营智能生产设备,产品应用于电器、新能源等领域,近年来业绩保持稳健增长。

募集资金1.65亿元

奥美森是一家智能装备制造生产商,位于广东省中山市。公司主要从事智能生产设备及生产线的研发、设计、生产、销售,产品可广泛应用于电器、环保、风电和锂电新能源等领域,是实现生产自动化、智能化和高效化的关键装备。

奥美森于2023年9月在新三板挂牌。2024年6月,公司上市申请获北交所受理,并于今年6月27日过会。今年7月31日,奥美森上市获得证监会注册同意。

公司本次公开发行股票2000万股,发行后总股本8000万股,发行价格8.25元/股,新股募集资金总额1.65亿元。

截至10月10日收盘,公司股价为37.11元/股,上涨349.82%,成交额6.68亿元,换手率为79.79%,动态市盈率47.1倍,总市值30亿元,流通市值8.4亿元。

根据招股说明书,公司募集资金将用于金属管材数字化成型装备及其他定制类智能设备生产基地建设项目和研发中心建设项目,分别拟投入8960.59万元和7545万元。

奥美森表示,根据现有企业资源条件和未来发展规划,拟通过新建金属管材数字化成型装备及其他定制类设备成套装备研究领域的生产项目,进一步扩充自动化换热器和管端加工设备的产能,巩固在行业内的领先地位,丰富产品类型,提升竞争能力及市场占有率,将公司打造成可全面提供由自动化单台设备和智能控制系统组成的自动化生产线的行业龙头之一,提升公司品牌知名度和影响力,实现公司发展战略目标。

核心业务优势稳固

招股说明书显示,2022年、2023年、2024年,奥美森实现营业收入分别为2.79亿元、3.25亿元和3.58亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为1939万元、4981万元和5582万元。

今年上半年,公司实现营业收入1.91亿元,归属于母公司所有者的净利润为3264万元。

预计公司2025年全年营业收入、归母净利润和扣非净利润分别为3.7亿元至4.2亿元、6000万元至7000万元、5700万元至6700万元,同比分别增长3.23%至7.18%、7.48%至25.40%、8.13%至27.10%。

从业务结构来看,奥美森核心产品优势明显。2024年营收构成中,换热器生产智能设备占比达68.92%,管路加工智能设备占比15.33%,其余为零部件及其他定制智能设备。公司产品广泛应用于电器、环保、风电和锂电新能源等领域。奥美森表示,目前公司已掌握成形工艺技术、工件流转技术等多项核心技术,截至去年底拥有有效授权专利467项。2022年、2023年、2024年,公司研发投入占当期营业收入的比例分别为9.37%、8.43%和8.02%。未来将紧抓国家“大规模设备更新和消费品以旧换新”政策机遇,持续加大研发投入,深化核心技术在高效节能、数字控制、绿色制造等方面的创新应用。公司计划进一步拓展智能装备产品体系,加快在环保、锂电、风电等新兴领域的产业化布局,推进智能制造与国际化战略深度融合,不断提升公司在全球产业链中的竞争力和影响力。

北交所并购重组生态渐趋活跃：

五新隧装26.5亿收购案提交注册

● 本报记者 罗京

10月10日,北交所官网显示,湖南五新隧装智能装备股份有限公司并购重组审核状态变更为“提交注册”,标志着北交所首单以“股份+现金”混合支付方式进行的并购案例取得关键进展。业内人士表示,北交所并购重组市场正迎来高度活跃期,政策红利释放与监管包容度提升,为创新型中小企业通过并购做大做强提供肥沃土壤。

为市场提供可行范本

根据五新隧装公告,公司拟通过发行股份及支付现金方式,购买湖南中铁五新重工有限公司100%股权和怀化市兴中科技股份有限公司99.9057%股权,交易价格合计约26.5亿元,并募集配套资金不超过1亿元。

资料显示,两家标的公司均是国家级专精特新“小巨人”企业,与五新隧装存在显著协同效应。五新重工专注于港口物流装卸设备研发制造,此次整合将助力五新隧装切入智能物流装备赛道,打造新的利润增长点。兴中科技深耕交通基建专用设备领域,其产品线涵盖铁路、公路施工专用装备,与五新隧装现有隧

道工程装备业务形成互补,将增强上市公司在基建工程领域的综合服务能力。

业内人士表示,五新隧装发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易事项获得北京证券交易所并购重组委员会审核通过,成为北交所首单,为市场提供了“发行股份+支付现金”的可行范本。同时,交易规模也高达26.5亿元,显示出北交所公司并购能力的显著提升。

创远信科的收购案例同样引人注目。创远信科9月22日晚披露重大资产重组预案,拟向上市公司控股股东上海创远电子设备有限公司等14名交易对方发行股份并支付现金,购买其合计持有的标的公司上海微宇天导技术有限公司100%股权,整体估值预计不超过9亿元。微宇天导成立于2015年,是国内领先的PNT(卫星定位、导航、授时)测试技术和系统解决方案供应商。

并购生态出现新趋势

2025年以来,北交所并购重组市场持续活跃,呈现加速态势。

据不完全统计,截至2025年10月8日,北交所共发生37家次重要投资并购事件。其中,

2024年9月24日以后,北交所公司共发生重要投资、并购、重组事件12起;2025年6月以后,发生10起。并购重组正在加速。

值得一提的是,从北交所上市公司并购案例看,多数公司现金流较为充沛,基本上以现金方式收购资产为主,青矩技术、易实精密、铁大科技等多家北交所公司均采用这一方式拓展业务领域。

同时,并购方向紧紧围绕产业协同,大部分公司收购都与核心业务展开协同、拓展海外市场以及产业链整合相关。开源证券表示,对于处于成长期的北交所公司来说,并购可以帮助快速实现业务的多元化和优化,通过收购具有互补性的业务,企业能够增强自身的核心竞争力。

政策红利催化并购活力

北交所并购重组市场的活跃,与政策面的持续优化密不可分。

2024年9月24日证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》,有针对性地提出六条措施:支持上市公司向新质生产力方向转型升级、鼓励上市公司加强产业整合、进一步提高监管包容度等。