

证券代码: 300999

证券简称: 金龙鱼

编号: 202502

益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 其他: 股东大会
参与单位名称及人员姓名	股东大会现场参会股东
时间	2025 年 4 月 15 日
地点	上海市浦东新区博成路 1379 号金龙鱼大厦 上海市浦东新区高东路 118 号
上市公司接待人员姓名	董事长郭孔丰先生; 董事潘锡源先生; 董事兼总裁穆彦魁先生; 董事、常务副总裁牛余新先生; 副总裁邵斌先生; 董事兼财务总监陆玟妤女士; 董事会秘书洪美玲女士; 公司市场部及包装油事业部总监陈波先生; 证券事务代表田元智先生; 上海企业群管理团队朱俊先生; 公司 IR 团队: 陈宣妤女士、杜嘉怡女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要 Q&A 1. 2025 年中央一号文件提到要发展农业新质生产力, 请问公司未来将在哪些领域拓展? 答: 公司早在 2009 年就成立了研发中心, 目前在行业内, 我们的产品创新力、工艺技术、产业模式处于比较领先的地位。比如“水稻循环经济模式”, 实现了对水稻资源的充分利用, “把水稻吃干榨尽”, 这一模式属于行业的独创, 公司的研发优势是我们发展新质生产力的基础条件。 公司关注到国家对全民健康的重视, 也正着力发展大健康产业。随着国民收入的持续增加, 健康消费正成为主要的消费方向。在健康消费领域, 食品产业应该是最大的市场, 健康功能性食品可以在居民健康管理中发挥重要作用, 所以公司将传统养生理念, 融入公司的产

品创新。目前，公司已推出一系列具有特定功能性的食品，例如甘油二酯油（DAG）、中长链脂肪酸食用油（MLCT）、植物甾醇、低GI米面产品、卵磷脂、植物蛋白等产品。

在大健康产业领域，公司具备明显的竞争优势。首先，公司拥有强大的研发能力，能够从大规模的加工原料中提取有效成分，开发具有健康功能的食品产品；另外，公司拥有庞大的加工规模和完整的产业链，能够充分利用各种副产品，降低生产成本。不同的产品可以共用设备，大大降低了投资成本。

未来，我们在大健康功能性产品方面还会加大研究，很多产品也会通过公司的中央厨房业务转化成餐桌食品。通过新技术持续赋能传统产业，我们相信大健康业务未来会是公司重要的业务板块之一。

2. 请问公司是否已成立AI小组？

答：公司已成立AI科技应用小组，持续深化数据分析和人工智能应用，挖掘AI在采购、生产、仓储、物流、销售等核心业务环节的应用潜力，助力公司实现新质生产力发展目标，提升公司的运营效率和市场竞争力。

3. 控股股东是否会减持公司股票？

答：公司控股股东目前没有减持意向，因为看好公司长期发展的潜力。

4. 近期中美互加关税，对公司有什么影响？

答：近几年公司从美国进口大豆的比例持续降低，从南美进口的比例持续增加。预计2025年，巴西、阿根廷、巴拉圭和乌拉圭等南美国家的大豆产量将超过2.3亿吨，是中国每年预计进口需求量1.05亿吨的两倍多，所以预计本轮对美国农产品的关税反制措施对公司影响不大。

5. 公司从上市以来净利润持续下滑，请问什么时候会改善？

答：公司近几年受宏观环境以及农产品价格等因素影响，利润有所波动。同时，近几年公司投资了很多新项目，在短期内对公司利润造成了一些影响，但长远来看能够提升我们的竞争优势。我们对公司未来发展有信心。我们始终着眼于长远发展，致力于构建一个完善的产业链，目的是使得我们的生产、营销、配送成本都有优势，所以公司建立了很多的综合性工厂，目前大部分工厂都已建成。另外，在拓展新业务时，我们首要考虑其成功潜力、市场容量以及自身的条件，在调味品、日化产品和功能性产品等领域，我们相信公司具备显著的优势。然而，新项目业绩提升不是一两年就能达成的，技术能力培养、产品质量提升和管理团队素质提高都需要时间。正如我们当年涉足米和面业务，虽然很多人认为不应该做这些相对较低利润的产品，但正是这种多元化的产品战略支撑了公司的长远发展。

因此，我们希望投资者保持耐心，我们坚信未来会取得良好的业绩。当前市场竞争非常激烈，公司多元化的业务模式相比单一产品模式更具竞争力。

6. 公司产业链不断扩张,虽然在产业链端有优势,但在C端每个细分行业都有竞争对手,请问公司在经营和管理角度是怎么考虑的?

答:公司在产业链延伸方面具有显著优势,无论是大豆、水稻、还是小麦,我们都会充分利用原料延伸产业链,产业链的延伸是我们公司业务发展的重点方向之一。

在细分领域,尽管我们的产品质量受到认可,但面对强劲的竞争对手,我们也认识到自身存在的短板。比如我们业务和产品发展的很快,一个销售人员会承接很多种产品,所以需要时间培养更全面的销售团队,加大终端开发力度。我们与很多大型连锁品牌有合作,所以公司产品的质量是优质的。面对终端需求,我们可能会针对部分业务单独组建销售服务队伍,以提升终端销量和市场份额。

7. 请问公司如果股价还是这个水平,会不会回购和员工持股?

答:根据公司目前的股权分布情况,社会公众股比例约为10%,回购股票会导致社会公众股比例低于10%,进而不符合上市条件。所以,在社会公众股比例没有提高的情况下,公司无法回购股票。关于股权激励,目前我们一共推出了两期限制性股票激励计划,后续也会根据实际情况考虑是否安排新的股权激励计划。

8. 公司2024年广告费用有较大增长,请问是短期还是长期行为?

答:2024年广告费用的增长主要有两方面原因。首先,2024年是奥运年,公司是巴黎奥运会中国体育代表团官方粮油产品赞助商,公司在奥运会期间进行深度品牌传播。另外,面对消费市场竞争加剧,公司加强对重点单品的宣传突破,在高端油方面,胡姬花作为我们高端花生油的代表品牌,在市场中的份额增长速度很快,公司通过央视核心频道、音乐综艺、美食节目等,全方位提升胡姬花古法花生油的品牌声量,打造胡姬花的专业品牌形象;外婆乡小榨菜籽油通过央视广告、综艺节目持续提升知名度和影响力;金龙鱼谷维多稻米油也开展了全域营销活动,提高品牌美誉度。在大米方面,六步鲜大米作为公司的高端大米,具有独特的生产工艺,且获得了中国粮油学会科学技术奖特等奖,公司也增加了广告方面的投入。

9. 请问公司如何应对目前人口变化以及消费趋势,来保证营收、净利润有正向的增长?

答:当前人口下降预计对公司的影响有限。

从业务方面,目前公司在小包装油领域市占率较高,基于消费升级以及消费者的健康意识不断提升,未来将持续推广现有的高端产品及推出更多优质新产品,持续进行产品结构升级。

我们在米、面产品方面的整体市场占有率还很小,有很大的成长空间。公司发展大米、面粉业务的优势贯穿于原材料采购、生产加工、营销渠道、品牌价值的整条产业链。

公司在研发能力及产业链模式方面具有独特的优势,公司精深加工模式——水稻循环经济模式,是将原材料“吃干榨净”,充分发挥原材料的价值。基于优质原料,加工品牌化优质大米,提高溢价能力;

作为主要的副产品，稻壳用来发电；稻壳灰用来提取白炭黑等高附加值产品；另一项副产品米糠用来榨取高营养价值的稻米油，可以进一步深加工为多种食品、保健品原辅料；米糠粕也可以销售给饲料客户。这一模式提升了产业链的附加值，实现经济效益和社会效益最大化。这是需要在具备规模优势基础上的模式，也比较难以被复制。另外，公司创新性推出了“六步鲜米精控技术”创新体系，在“鲜割、鲜谷、鲜存、鲜碾、鲜装、鲜食”六个关键环节，运用技术和工艺，从全产业链来确保大米新鲜和食用品质。这一技术荣获了中国粮油学会科学技术奖特等奖。

在市场竞争方面，我们近几年销量一直保持了增长。虽然大家可能观察到家庭米面油的消费量有所下降，但餐饮端的消费仍在快速增长，目前公司在餐饮端的占比相对还比较低，所以未来仍然有较大的发展空间。

食品行业是中国规模最大且竞争激烈的行业之一，因此，我们在致力于提供优质产品的基础上，为了持续加强公司业务模式的竞争优势，近年来我们投入大量资金用于建设及扩建新产能，使得生产成本、营销成本、配送成本等都更具有优势。同时，随着公司不断提高产业链附加值，我们的竞争优势也会进一步凸显。

10. 公司会优先选择哪种融资方式？

答：公司主要以融资成本为导向来选择融资方式，目前主要有两个融资渠道。一个渠道是向银行申请融资，公司通过流动资金贷款、长期项目融资和成本较低的银行承兑汇票等品种进行融资。另外一个渠道是发行债券，公司目前计划申请不超过 80 亿元的超短期融资券注册额度和不超过 40 亿元的中期票据注册额度。

11. 公司资本开支较大，新项目投入运营需要多少时间？后续是否会继续扩大资本开支？

答：近几年公司在新项目的投资金额较大，我们的新业务是围绕现有业务上下游开展的，与现有业务具有互补性。新项目建成所需时间较长，叠加宏观经济等因素，目前新项目的回报速度会略慢。但长远来看，我们对公司的业务模式有信心。资本开支方面，由于公司目前建成投产的米、面、油工厂数量已经较多，所以未来新项目的投资金额会减少。

12. 对 2025 年业绩的展望

答：我们预计各板块业务今年会比去年有所进步。

13. 公司目前央厨业务的进度如何？

答：由于宏观经济增速放缓，我们对央厨的投资速度有所放慢，但我们仍然认为中央厨房园区的业务模式符合未来食品生产及消费的大趋势。我们中央厨房园区的扩展速度取决于整体业务的进展情况。

14. 公司拥有多产品线，一个企业精力有限，如何能做到每个业务都能发展的好？

	答：公司拥有经验丰富的管理团队和足以胜任业务发展的专业化人才队伍，可以推动公司更好的发展。此外，由于粮油类产品的毛利较低，如果做单一产品，建立全国销售网络的成本会很高。而公司产品丰富，覆盖广，各产品线可以共享基础设施、人员团队、品牌以及销售渠道等，可以使得公司更具有竞争优势。 二、业绩说明会 公司于 2025 年 4 月 16 日 15:00-17:00 在上海证券报·中国证券网举行了 2024 年度业绩说明会，具体问答可以参考 https://szly.cnstock.com/fbh/jly2024
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
附件清单（如有）	无
日期	2025-4-20