

山东得利斯食品股份有限公司

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 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 4 月 25 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长郑思敏女士，董事、财务总监柴瑞芳女士，董事会秘书刘鹏先生，独立董事刘海英女士。
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 4 月 25 日（星期五）下午 15:00-17:00 在全景网举办了 2024 年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会的主要问答情况如下： 问题 1：行业以后的发展前景怎样？ 尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司当前业务板块主要涉及预制菜、生猪屠宰和牛肉精深加工行业。预制菜行业是一二三产业融合发展的新模式，成长速度和发展前景近年来表现较为强劲，从政府的角度来看，预制菜对产业振兴具有助力效应，已写进中央一号文件，是农业和食品工业创新转型的重要构成，从市场角度来看，相较于现制菜肴，预制菜有绝对价格和效率优势。根据艾媒咨询数据，2019 年我国预制菜市场规模为 1,712 亿元，到 2023 年该市场规模增至 3,616 亿元，预计到 2026 年将进一步接近 7,500 亿元，与此同时，预制菜出海整体发展仍表现出良好态势。我国是猪肉生产和消费大国，生猪屠宰行业是直接连接生猪养殖和

居民餐桌的桥梁，在国民经济发展中占据重要地位，前景明朗。近年来，国民生活水平不断提高，消费者越来越重视绿色健康的饮食观念，牛肉作为一种高蛋白、低脂肪、低胆固醇的优质肉源，长期增长空间明确，同时，牛肉高端市场发展机遇广阔。

问题 2：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。面对 2024 年度终端消费、行业所呈现出的变化，公司采取措施积极应对，持续深耕肉制品核心业务，持续发力预制食品，以“提质控本、稳拓市场”为主线，聚焦产品力提升与成本管控，加速全国化产能布局与全渠道网络建设，保持了相对的稳定经营。

问题 3：领导好，能简要介绍一下公司出海战略的实施情况吗？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。为拓展海外市场，报告期内，公司设立境外子公司，积极尝试对接海外需求市场，探索高效扩张公司海外版图新路径。近期，公司与南非皇佳食品签署了《战略合作协议》，计划联合筹备设立得利斯南非代表处，为后续南非及周边市场开发、客户维护及业务执行等提供服务。

2025 年，公司计划成立海外事业部，重点开拓东南亚、中东、欧洲等市场，视需求建立海外办事处；积极申请各项国际认证，争取目标国家的审核认证，推出符合当地需求的风味产品；积极参与国内外展会并积极推动与跨国零售集团达成战略合作。

问题 4：公司之后的盈利有什么增长点？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司后续将继续按照稳定屠宰业务、扩大肉制品精深加工业务、快步发展预制菜业务规模和市场布局的工作方针，紧抓市场需求，提升新产品研发质效，不断发挥产业链优势，持续加强各业务板块盈利能力，进

而促进公司综合经营水平的稳步提升。

问题 5：领导好，请问公司如何应对生猪价格波动？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。生猪以及猪肉、牛肉、鸡肉等是公司的主要原材料。该部分原材料市场供应受诸多因素影响，市场的供求关系直接影响产品的销售价格，其价格的波动对公司产生重大影响。公司采取与主要供应商建立战略合作，加强采购计划管理，完善原材料价格预测机制等举措，同时通过改善生产工艺、优化产品设计、提升管理效率、改善存货结构，降低原材料价格波动带来的风险，实现利润最大化。谢谢！

问题 6：领导好，请问江西得利斯项目进展到哪一步了？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。江西得利斯华南预制食品产业园主要生产高端低温肉制品系列、油炸蒸烤系列、中式酱卤系列、调理预制菜系列四大类产品，可覆盖福建、江西、湖南及大湾区等区域市场，报告期内已基本完成施工建设，正在进行试生产，期间开发的多款新产品市场反馈良好。后续公司将凭借江西得利斯华南预制食品产业园的良好开局，充分发挥其区位优势，深耕细作，确保产销协调一致，推动产能稳步释放，进一步提升公司核心竞争力和盈利能力。谢谢！

问题 7：董事长您好！请问在行业竞争日益激烈的背景下，公司计划如何提升市场份额？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司坚持“品质高于一切”的价值观、“制欲感恩”的生存理念，按照稳定屠宰业务、扩大肉制品精深加工业务、快步发展预制菜业务规模和市场布局的工作方针，紧抓市场需求，优化产品结构，提升新产品研发质效，持续做大食品和健康业务板块，提升盈利能力。公司将凝聚产业、渠道、人才等各个领域资源，争创“四个一流”，即成为品牌一流的头部企业、服务一流的市场领袖、产品一流的行业翘楚、体系

一流的数智平台，全面提升综合竞争力，为股东和社会创造更大价值。谢谢！

问题 8：贵公司有没有市值管理？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司高度重视以企业价值为核心的市值管理，依法合规运用市值管理工具，通过股份回购、投资者回馈活动等多种方式提升公司形象，提振市场信心。同时，公司将不断加强产品创新及营销创新，持续优化产品和业务结构，加大市场开拓力度，提高市场竞争力，以更好的业绩回馈广大投资者。谢谢！

问题 9：贵公司有尝试应用 AI 技术优化生产效率吗？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司目前已与用友网络展开合作，成立数智化项目领导、实施小组，全面推进数智化转型。通过数智化转型助力公司在采购、生产、财务核算、仓储物流到市场销售等环节增强预算控制能力，实现生产效率、精细化管理水平和数据准确度的稳定提升，进一步降本增效；以客户为中心构建消费者大数据平台，精准分析需求，推动 C2M 定制化生产；加强质量管理，推广区块链技术，强化食品安全溯源公信力。谢谢！

问题 10：领导好，请问公司在降本增效方面有什么措施？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。2024 年，公司成立内部精益管理委员会，持续深入推进精益管理，进一步规范管理流程，加快推进信息化建设和精益化管理落地实施，简化审批环节，提高管理效率，进一步促进公司效率提升、成本优化。具体降本增效的措施主要包括以下两个方面：一方面，公司从采购环节积极管控原辅料成本，通过不断扩大供应链队伍，增加优质供应商，不断完善公司供应链体系，起到了良好的控价效果。另一方面，公司执行车间节能降耗奖罚措施，鼓励员工在产品研发、生产管理、

加工技术等方面进行创新，识别和改善生产运营过程中存在的过量生产、物料搬运、多余动作、等待、库存和过量加工等方面的浪费，以达到提高效率、降低成本、增加效益的目的。谢谢！

问题 11：公司主要客户有哪些？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司坚持 B 端、C 端销售渠道同步发力，目前已与山姆、海底捞、正新鸡排、锅圈食汇、小牛凯西、元初食品、和合谷、庆丰包子、庙东排骨、盒马、新快、小象超市、鲁商舌尖、超意兴、信誉楼、胖东来等众多优质客户建立了长期稳定的合作关系，并通过商超、经销商、加盟专卖店、电商、直播带货、社区新零售、便利店、B 端餐饮等多渠道覆盖市场。谢谢！

问题 12：请问在市场拓展方面，公司 2024 年有哪些新的举措和成果？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。报告期内，公司持续构建起全方位、多层次的营销网络体系，在原有业务基础上积极开拓新渠道和新领域。2024 年，重点开发预制菜需求旺盛的华北、华东、西南及华南等区域市场，与胖东来、小象超市、鲁商舌尖、超意兴、信誉楼、金陵饭店等客户建立合作关系。C 端方面，公司坚持传统商超、新零售等同步推广，积极探索新合作模式，加快终端线下自营、经销商加盟“得利斯”“京酱世家”“宾得利快厨”门店布局；发力线上营销渠道，通过电商平台构建互联网营销矩阵，积极拓展直播业务，加大与第三方直播平台及达人主播的运营合作，公司已先后与东方甄选、与辉同行、辛选集团等头部机构合作，拓展新销售渠道。谢谢！

问题 13：领导好！公司主要的销售市场有哪些？各市场的销售占比情况怎么样？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司根据产

	品特性及运输条件进行合理布局，销售范围覆盖全国各地，重点布局预制菜需求旺盛的华北、华东、西南和华南等区域，为消费者提供方便、快捷的购物体验，是国内少数拥有多层次客户群体、合理的市场网络和完善的冷链物流运输体系的公司之一。关于各市场的销售占比情况投资者可查阅公司公开披露的 2024 年年报。谢谢！ 问题 14：请问公司 2024 年冷却肉及冷冻肉业务毛利率下滑的原因是什么？谢谢！ 尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。2024 年，生猪价格呈现先升后降趋势，八月中旬前后达到全年最高点位，全年生猪价格整体上涨，受此价格波动及消费需求等影响，公司全年屠宰量下滑，屠宰收入略有增长，影响屠宰毛利。谢谢！ 问题 15：请问下董事长，公司线上销售有哪些突破？ 尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司持续发力线上营销渠道，通过电商平台构建、互联网营销矩阵，积极拓展直播业务，加大与第三方直播平台及达人主播的运营合作，公司已先后与东方甄选、与辉同行、辛选集团等头部机构合作，拓展新销售渠道。谢谢！ 问题 16：公司本期盈利水平如何？ 尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。2024 年公司积极应对终端消费变化，深耕肉制品核心业务，持续发力预制食品，以“提质控本、稳拓市场”为主线，聚焦产品力提升与成本管控，加速全国化产能布局与全渠道网络建设，保持了经营基本盘的稳定，公司亏损幅度同比有所收窄。 问题 17：预制菜行业竞争较为激烈，公司在这块有什么强大的核心竞争力？ 尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司自创立
--	---

以来，始终致力于为消费者提供安全、营养、健康、便捷的食品，经过长期稳定发展，在品牌、食品安全、产能规模及布局、渠道、研发等方面建立了核心竞争优势，为公司预制菜业务发展提供了强有力的支撑。品牌方面，公司作为国内首批农业产业化龙头企业，“得利斯”品牌被国家商务部认定为“中国最具市场竞争力品牌”，品牌影响力深厚；食品安全方面，公司曾荣获山东省“省长质量奖”，吉林得利斯荣获“吉林省质量奖”等多项荣誉，对产品品质始终如一的坚守为公司在预制菜行业规范化发展及出海方面打下坚实基础；预制菜产能方面，公司于山东、陕西合计拥有预制菜产能 18 万吨，具有明显的区域布局优势；渠道方面，公司坚持 B 端、C 端销售渠道同步发力，销售范围覆盖全国各地，是国内少数拥有多层次客户群体、合理的市场网络和完善的冷链物流运输体系的公司之一；公司拥有业内优秀的研发团队、先进的检测设施并取得多项发明专利，建设了两个市级研发平台，得利斯集团技术中心为国家级技术中心，设有博士后工作站，为公司新品研发、产品升级提供有力保障。

问题 18：公司产品有在胖东来销售吗？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司在 2024 年已经与胖东来建立合作关系。谢谢！

问题 19：公司预制菜业务的发展情况如何？在公司整体业务中的地位怎样？

尊敬的投资者，您好，非常感谢您对公司的关注。公司坚持打造以肉制品精深加工为核心的全链条绿色产业体系，稳步推进“立足屠宰、发力低温肉制品、延伸预制食品”的战略布局，积极探索“农业产业化、农产品标准化、餐饮业预制化”的发展路径。2024 年度，预制菜收入占公司营业总收入 21.67%，营收占比同比增加 0.56 个百分点。产能方面，截至目前，公司拥有山东本部 10 万吨猪肉、鸡肉预制菜产能、3 万吨牛肉系列预制菜产能，陕西基地 5 万吨预

	制菜产能，共计 18 万吨预制菜产能。同时，公司在持续推进国际化布局，积极尝试对接海外需求市场，探索高效扩张公司海外版图新路径。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无
日期	2025-04-25