

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 ☐ 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（2025 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	线上参加 2025 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的全体投资者
时间	2025 年 5 月 15 日 (周四) 下午 15:00~16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务负责人柴瑞芳 副总经理、董事会秘书刘鹏
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 15 日下午 15:00-16:30 参加 2025 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日,本次活动采用网络远程的方式举行,活动的主要问答情况如下: 问题 1: 贵公司的南非业务进展怎么样了? 尊敬的投资者,您好,感谢您对公司的关注。目前得利斯南非办事处筹备工作正在进行中,同时针对当地饮食习惯进行产品研发,同步推进相关认证工作。 问题 2: 除了非洲和欧洲,公司还考虑出海到哪些地区呢? 尊敬的投资者,您好,感谢您对公司的关注!2025 年,公司计划重点开拓东南亚、中东、欧洲等市场,拓展国际化视野,争取目标国家的审核认证,推出符合当地饮食习惯的产品,为消费者提供高品质产品和良好的消费体验。由于境外投资具备一定的风险和不确定性,具体开展情况请关注后续公司公告或官方信息。

问题 3：目前 C 端对于预制菜的接受度还不是很高，公司是怎样拓展 C 端业务的？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。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。

问题 4：领导好，请问公司的营销策略是什么？

尊敬的投资者，您好，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。在 B 端，公司聚焦重点客户，提供深度个性化服务，积极推进与餐饮、酒店和零售行业头部客户的战略合作，实现“双向赋能”。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。

问题 5：与同行相比，公司的预制菜业务有什么优势？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注！得利斯较早切入预制菜赛道，作为老牌肉制品加工企业，在品牌、食品安全、产能规模、渠道、研发等方面具备核心竞争力。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长远发展及产品出海打下坚实基础；产能方面，截至

2024 年年末，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；研发方面，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，建设有两个市级研发平台，为新品研发奠定坚实基础。

问题 6：山东本地众多超市几乎见不到得利斯产品，都是金锣、双汇其他省份更少之又少，而且年轻一代对得利斯并不了解。请问贵公司对这种情况有什么实质性举措？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司将加强全渠道触点布局，持续构建全方位、多层次的营销网络体系，加强线上线下协同，重塑公司营销力，让公司产品更加方便高效地触达广大消费者。首先，公司将继续强化与餐饮、酒店和零售行业头部客户合作，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，通过上海运营中心建设项目，强化公司南方市场销售业务的拓展能力，填补区域市场空白，逐步提升终端产品覆盖密度。其次，通过线上渠道持续开展场景化营销，充分利用私域流量以及加强与头部主播合作等途径快速触达年轻消费群体，抢占消费心智。公司针对不同消费群体进行差异化的产品研发，为满足年轻人对健康、便捷的需求，公司当前已开发出配料干净的“好肉肉老火腿”“醇香水煎鸡排”等多款爆款产品。未来，公司将继续坚持 B 端、C 端销售渠道同步发力，通过持续投入与精准策略逐步打破市场认知壁垒，继续空白渠道和线下网点开发，为更多消费者提供安全、卫生、营养、健康的产品。

问题 7：请问得利斯集团下属的得利斯机械厂，生产和研发的一些全自动机械产品，未来是否会继续提升科技赋能新质生产

	力，研发中融入 Ai 人工智能和机器人创新。 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司始终坚持以研发创新提升新质生产力，赋能全链条效能。公司持续保持较高的研发投入，将继续通过数字化转型、引进国内外先进生产线和智能技术、加强产学研合作等方式，推进生产效率和研发水平的稳健提升。 问题 8：关注到公司有提到要数字化转型，请问具体有什么措施？ 尊敬的投资者，您好，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，全面推进数字化转型。通过数字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。 问题 9：公司确认回购股份之后，目前只回购了 800 万股，后期迟迟未有任何动作，请问是什么原因？公司股价从高位下来，多年在低位徘徊，公司有什么好办法？我作为公司一名中小股东，高层如何能给我们带来回报？ 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。1、本次回购股份拟用于实施员工持股计划或股权激励计划，目前尚在回购期限内，公司将结合后续工作安排于回购期限内择机实施本次回购计划，并按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务。2、公司高度重视投资者回报，通过全面提升上市公司质量与深化股东回报机制，推动公司可持续发展。首先，公司将继续坚持以高质量发展为核心，在经营业绩、核心业务和管理效能等方面持续
--	---

	创新突破，紧紧围绕“聚焦目标、变革驱动、市场深耕、效益争先”的经营战略，全面推动企业向“高品质、高效率、数字化、国际化”的目标迈进，不断提升公司价值。此外，多措并举，提升投资者获得感。24年11月，公司以集中竞价方式实施股份回购，今年1月，公司向部分股东免费赠送公司产品，回馈股东的长期支持和信任，后续将继续深化股东回报机制，增强投资者信心。最后，公司将以提升信息披露质量和创新投资者关系管理为抓手，不断增强公司透明度，积极传递公司价值，提升公司资本市场形象与吸引力。 问题 10：公司线上销售的打法是怎样的？近期贵公司都与哪些主播进行了合作？ 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。在线上销售方面，公司通过在天猫、京东、拼多多以及抖音、快手等电商平台上开设旗舰店直接面向消费者销售，并逐步拓展电商分销体系，积极参与直播、私域社群、社区团购等新零售渠道，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，进一步拓展营销渠道，提高市场占有率。目前，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。
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	2025-05-15