

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（2026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 2026 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	2026 年 5 月 15 日（周五）下午 15:00-16:30
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
上市公司接待 人员姓名	1、董事长 郑思敏 2、董事、副总经理、财务总监 柴瑞芳 3、副总经理、董事会秘书 刘鹏
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次活动中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、董事长好。尽管我们立足传统行业，然而把握时代脉搏，有没有考虑利用好资金去投资新质生产力？比如战略入股智能算力服务，具身智能等。</p> <p>尊敬的投资者，您好，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，未来公司将持续聚焦主业，不断提升公司价值，努力以良好的经营业绩回报广大投资者。</p> <p>2、郑董事长您好，您此前公开表态，要用“真金白银”让投资者获得看得见的回报，现金分红是上市公司回报投资者最直接的方式。但目前得利斯股价长期破净破发，市值低迷，投资者承受了持续的亏损。请问公司管理层除了现金分红之外，是否还有其他实质性举措维护市值、提振市场信心？您</p>

说的“与投资者共享发展成果”，如何在当前的股价表现中体现出来？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。为维护股东利益，强化投资者信心，公司于 2025 年度积极实施了股份回购，成交总金额超过 3,500 万元，同时开展了公司产品赠送活动，多措并举增强投资者获得感。公司未来将持续聚焦主业，不断提升公司价值，做好基本面支撑，此外，公司会继续坚持发展成果与全体投资者共享的理念，以提升信息披露质量和创新投资者关系管理为抓手，探索运用多种投资者回报方式，增强投资者信心。

3、董事长好。之前我们布局了宠物经济，现阶段有哪些具体的举措，落地实施的项目？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。前期公司已完成了两项重要布局：一是设立全资子公司“宠得利”，二是与海福盛、新三和签署了战略合作协议。后续如有重大进展公司将依规及时履行信息披露义务。

4、公司如何持续提升新零售业务的规模？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。2026 年，公司将继续发力新零售线上布局，依托杭州新零售运营中心和上海运营中心，深耕抖音、天猫、京东等主流电商平台，让线上渠道成为拓客增量的重要支撑。

5、请问公司未来的股东回报规划是什么？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司已制定了《未来三年股东回报规划》，致力于和股东共享长期发展红利。公司未来会结合自身经营发展、行业环境等情况综合考量统筹布局，聚焦公司价值提升，持续重视股东回报。

6、当下行业普遍布局出海赛道，请问公司在海外市场竞争中具备哪些差异化优势？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司质量管控严格，诸多产线设备从欧洲引入，工艺对标全球标准，为出口奠定品质基础；公司产品线丰富，研发优势明显，具有较强的产品

定制化能力，可适时生产出满足海外市场需求的高品质产品，同时采取灵活的产品出海策略；品牌方面，“得利斯”有着四十余年的品牌积淀，期间形成的食品安全公信力及“好品山东”“省长质量奖”区域品牌背书，有助于降低海外渠道信任成本。

7、关注到公司已有产品出口新加坡和柬埔寨，请问目前公司海外业务的整体进展如何？海外市场盈利预期是什么样的？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司正稳步推进国际化战略。近日，全资子公司山东同得利食品有限公司首批出口新加坡与柬埔寨的产品正式启运，是公司落实出海战略、深耕东南亚市场的重要里程碑。公司目前海外业务尚未对公司整体经营产生重大影响，敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。

8、领导您好，请问公司渠道策略是否有调整？后续在渠道布局上有哪些重点举措？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司坚持 B 端、C 端同步发力的渠道策略，目前已与家家悦、山姆、胖东来、信誉楼、盒马、美团小象超市、锅圈食汇、海底捞、正新鸡排、元初食品、超意兴、金陵饭店、庙东排骨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。2026 年，公司将在巩固传统优势渠道的同时，进一步做强新零售、直播电商、团餐、特通与商超，持续挖掘渠道增长潜力。区域布局方面，以上海为枢纽，加速全国市场拓展。海外市场方面，扎实推进“出海双引擎”战略，探索推动欧洲、东南亚、非洲落地本地化产品与运营，力争实现海外营收突破。

9、请问目前公司预制菜业务的整体发展情况如何？

尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。2025 年，公司预制菜类产品实现营收 6.71 亿元，占总营收的比例超过 20%，已成为公司核心的业务板块之一。预制菜产能方面，公司截至目前拥有山东本部 10 万吨猪肉、鸡肉预制菜产能，3 万吨牛肉系

	<p>列预制菜产能；陕西基地 5 万吨预制菜产能；江西基地结合当地饮食文化和口味偏好开发区域特色产品，拥有 6 万吨预制菜产能，公司预制菜业务的市场服务能力不断完善和提升。</p> <p>10、领导您好，公司一直在大力推进产品创新，能否介绍一下都采取了哪些措施？</p> <p>尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司高度重视产品创新，坚持以市场需求为导向持续发力。一是围绕高附加值、健康化、差异化三大核心打造产品矩阵，满足消费者对清洁标签、质价比和精准营养的多元化需求，为经销商提供强有力的产品支持，共同开拓市场。二是通过爆品冲锋计划，重点培育战略大单品，低脂健康新品“醇香水煎鸡排”、无防腐剂高品质产品“好肉肉老火腿”“酱牛肉”等一经上市即成为爆款，凭借优质口感与健康属性获得消费者广泛好评。三是紧扣健康化、便捷化、场景化消费需求，将传统工艺与现代营养科学结合，创新开发“一人食”“家庭宴”“零添加”等精准化、高端化系列产品，让“得利斯”味道更好融入现代餐桌场景。</p> <p>11、领导好，想请问公司预制菜业务后续的规划和安排？</p> <p>尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司将从产品创新、渠道开拓、全链条管控、数字化转型等方面不断提升预制菜业务竞争能力，推动公司经营持续稳健发展。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026-05-15</p>