

劲仔食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：003000

证券简称：劲仔食品

编号：2026-002

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的网上投资者
时间	2026 年 6 月 4 日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：周劲松 副总经理、财务总监：康厚峰 董事会秘书：涂卓 独立董事：陈嘉瑶
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 6 月 4 日 15:00—17:00，通过“全景·路演天下”（http://rs.p5w.net）及深圳证券交易所的“互动易”平台“云访谈”栏目（网址：http://irm.cninfo.com.cn）采用网络远程形式举办 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，投资者对公司生产经营、业绩情况等方面进行了提问，公司就投资者的相关提问进行了回复。主要内容如下：</p> <p>1、一季度业绩有增长，利润也有同步增长。对于我们投资者来说是非常乐观的，但整年度业绩是否也会继续维持增长，增长点在哪里？</p> <p>答：您好，公司坚持大单品战略和全渠道发展战略不动摇，打造“一超多强”的品类矩阵。公司聚焦鱼制品、肉制品、豆制品等主要核心品类，通过不断完善定量装、组合装等 SKU 适配全渠道，开发创新如周鲜鲜豆干、爆嫩豆干等产品来拓展重点渠道，覆盖更多消费群体。感谢您的关注。谢谢。</p>

2、海外业务发展的具体情况，请介绍一下。尤其是欧洲和东南亚的情况（希望按月按分销渠道和各品类了解情况）。关于贵司的七个博士我买了不少送人，都是反馈撕开包装喷汁（非常容易弄脏衣服，各种消费平台都有人反馈，企业改进措施迟迟不见），这个设计什么时候改进（生产工艺流程增加吹干一下再包装）

答：您好，截至 2025 年年底，公司在海外市场的渠道拓展成效显著，产品出口到美国、日本、韩国等全球约 40 个国家和地区，并在相关重点市场深耕本地化运营，海外市场增速领跑国内市场。七个博士爆汁鹌鹑蛋采用鸡场鲜卤工艺，特有的水滴型独立包装方便快捷，目前公司针对部分汁水容易飞溅的问题持续进行研发改良，从工艺及包材等多方面进行改善。感谢您的关注，谢谢。

3、你好！请问 2026 年到目前为止公司的销售情况如何？渠道建设的效果如何？谢谢？

答：您好，公司 2026 年一季度营收 7.39 亿元，创单季度历史新高，同比增长 24.16%；净利润 7,125 万，同比增长 5.48%，扣非净利润 6,564 万，同比增长 23.00%。公司坚持全渠道发展战略，目前渠道建设正在逐步、有序、稳定推进中。感谢您的关注与建议。

4、公司目前想打造的第二增长曲线产品是什么？如何实现第二增长曲线产品的增长？

答：您好，公司持续推进“大单品”战略，打造“一超多强”的健康产品矩阵，形成了“深海鳀鱼、鹌鹑蛋、豆干、肉干、魔芋、素肉”六大健康产品系列。未来，公司将持续聚焦休闲鱼制品、禽类制品、豆制品等优质蛋白健康品类，打造健康零食产品矩阵。感谢您的关注。谢谢。

5、公司如何提升业绩并做好市值管理？

答：您好，公司上市以来稳健发展，持续聚焦主业，提升经营效率和盈利能力；公司多次推出回购公司股份、股权激励、非公

开发行股份等方案，并持续制定年度分红、中期分红方案，积极回报投资者。公司未来将继续聚焦主业，提升经营质量，强化创新能力，推动公司高质量发展；同时加强投资者关系管理，积极回报投资者。感谢您的关注，谢谢。

6、劲仔在市场营销方面有什么规划，是否考虑要适当加大投入力度，巩固劲仔品牌作为健康零食的市场认知锚点？

答：您好，公司将继续打造以大单品模式为核心的专业品牌形象，坚持“好吃又健康的零食”品牌定位，为消费者提供更加美味健康的休闲零食。一是创建定位认知，提升品牌知名度。注重线上品牌传播，集中优势资源面向核心消费群体开展品牌策划及传播活动。二是抓好市场终端形象打造，线上与线下结合进行广告投放及品牌曝光，促进品效合一，优化传播效率，实现品牌影响力的快速提升和品类市场规模的快速崛起。三是完善媒体传播矩阵，加强消费者沟通，树立更加良好的品牌形象。感谢您的关注与建议。

7、从市场接受度看，各种鱼类制品如小八爪鱼、小鱿鱼等等也很受市场欢迎，而劲仔小鱼按消费者心智定位理论上很适合拓展小八爪鱼、小鱿鱼等产品，为何公司不大力拓展到鳀鱼外的其他鱼制品？

答：您好，公司坚持大单品发展战略，目前鱼制品主要聚焦深海鳀鱼品类，提升市场规模和渠道竞争力。未来公司将结合消费者和渠道需求，开发更多健康美味的休闲零食，感谢您的建议，谢谢。

8、请问关于贵公司产品进入山姆是否有所进展？现在年中了，展望下半年是否有信心完成董事长提出的三年倍增计划？

答：您好，公司正在积极推进相关产品合作事宜；公司团队将继续积极拓展市场，努力实现销售目标，感谢您的关注，谢谢。

9、您好，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式

	<p>的业绩说明会并提供视频回放。请问在 2025 年的业绩说明会中，贵公司是否考虑引入视频直播形式，并在会后提供完整的视频回放，以便投资者更充分地了解会议内容？此外，贵公司是否考虑在业绩说明会中增加线上视频交流环节，通过视频方式回应投资者提问，特别是在投资者问答环节中提供一定程度的面对面沟通，以提升信息传递的直观性与互动性？感谢您的解答。</p> <p>答：您好，本次业绩说明会采用网络文字互动方式举行，感谢您的建议，公司高度重视与投资者的沟通互动，我们将继续提升投资者关系管理能力，在后续的投资者交流、业绩说明会等活动中，积极拓展多元化的沟通渠道，谢谢。</p> <p>10、蛋黄在山姆销售，劲仔和胖东来的合作情况请说明一下。广东这边零食店我看了好多，劲仔的陈列都是非常边角（种类少，位置偏），这个情况总部是否知情，珠三角片区是代理商在打理还是有销售在跑市场。</p> <p>答：您好，公司目前与胖东来合作顺畅，有深海鳀鱼、七个博士鹌鹑蛋、周鲜鲜豆干等核心产品陈列；零食渠道不同客户合作模式、陈列情况有一定差异，公司将积极提升管理能力，做好渠道陈列，感谢您的关注和建议，谢谢。</p> <p>11、请问去年从非洲进口了多少鳀鱼？价格比东南亚便宜多少？</p> <p>答：您好，公司经营情况已在定期报告中披露，请您关注公司披露的公告，感谢您的关注，谢谢。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无
日期	2026-6-4