

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： 2026-004

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 2 日 (周三) 下午 14:30~17:00
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	1、董事会秘书涂卓 2、证券事务代表左露
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问：1、我在 Joybuy 这个网站上看了下，发现欧洲人不爱吃鹌鹑蛋，爱吃小鱼和豆干。公司有没有调整销售策略？ 答：您好，感谢您的反馈，我们将向经营团队及时沟通，针对具体情况优化和调整。感谢您的关注，谢谢。 问：2、应该多宣传下鳀鱼里面的 Omega - 3 对心脏健康那是相当有好处，能大大降低心血管疾病的风险。还有里面的 DHA， DHA 对大脑和视力发育好，让父母放心买给孩子吃，打造健康零食概念。 答：您好，感谢您的关注与建议，谢谢。 问：3、董事长您好！我经常买劲仔小鱼吃，非常美味。建议研发即食鱼丸，肉丸。食品尽量无添加很重要，人们越来越讲究食品安全，请重视。

	答：您好，感谢您的关注与建议，谢谢。 问：4、未来公司净利润是否会和营收一起增长？ 答：您好，上半年公司利润承压，主要受原材料成本上涨、渠道和产品结构变化、新工厂投建后产能尚处爬坡期、新品推广未稳定等因素影响。公司将持续聚焦主业，降本增效，提升经营质量。具体经营情况请关注后续披露的公告，感谢您的关注，谢谢。 问：5、Q3 以来原材料价格是否有回落迹象，毛利率在 7-8 月是否出现环比改善，鹌鹑蛋新品的具体月销数据，是否有新的渠道，签约王俊凯代言 8 月份销售数据如何？ 答：您好，具体销售情况请关注公司后续披露的三季度报告。公司主要原材料鳀鱼今年上半年受渔船海洋野捕油价上涨、气候变化引起的渔汛波动等影响，采购价格有所上涨，目前公司正通过积极拓展多元化海外供应渠道、加强战略采购、优化产品结构及精细化管理等措施降本增效。感谢您的关注，谢谢。 问：6、湘超在抖音超级火出圈，特别是永州队，为什么做为湖南本土企业，看球赛吃零售这是标配，为什么没有赞助下湘超或者是与永州队赞助合作？ 答：您好，感谢您对品牌推广的宝贵建议。2026 年上半年，公司针对世界杯赛事，围绕“观赛+佐酒”场景展开，通过推出“看球搭子”定制产品、酒类品牌跨界合作、即时零售渠道佐酒场景化营销等方式，深化“小鱼配酒”“小鱼追剧”等消费场景化营销。感谢您的关注，谢谢。 问：7、关于回购注销——近亿元回购完成后，后续是否有新的回购计划？公司刚完成近 1 亿元的回购，回购均价 9.90 元/股，2.24 总股本将注销。请问：回购注销预计何时完成？对每股收益的直接增厚大约是多少？公司是否有新一轮回购计划？或者是否有其他股东回报安排（如提高分红比例）？ 答：您好，回购注销的相关进展请关注公司后续公告；未来回购规划以公司披露的相关公告为准。公司积极回报投资者，上市以来计分红 8.14 亿元(含拟分红)，保持较高的分红率；未来公司将结合经营
--	---

情况、发展规划等因素，制定科学合理的股东回报方案。感谢您的关注，谢谢。

问：8、关于零食量贩渠道——5 万家网点之后，天花板在哪里？
公司已与鸣鸣很忙、万辰集团等超百家零食专营系统合作，终端覆盖网点逾 5 万家。请问：目前量贩渠道的单店产出（单店月均销售额）大概是什么水平？与去年同期相比有何变化？量贩渠道的 SKU 数量目前有多少？未来还有多大的拓展空间？

答：您好，目前零食量贩渠道进驻的产品主要有鱼制品、肉干制品、豆制品，接下来公司将继续加强与渠道的战略合作，开发更多适配该渠道的品类和 SKU，提升单点卖力。感谢您的关注，谢谢。

问：9、您好，想请教三个问题：1、公司与山姆会员店合作洽谈目前进展到哪一步，预计大概什么时间能够实现产品上架？专属大包装产品开发进度如何？2、1 亿元回购已经完成并注销，公司后续是否还有新的回购规划？3、公司一直保持较高分红比例，请问未来是否会继续维持现有分红政策？本次中报分红预计股东大会及实施时间大概是什么时候？谢谢。

答：您好，公司正在积极推进与山姆渠道相关合作事宜；未来回购规划以公司披露的相关公告为准；未来分红政策详见公司章程规定及公司《未来三年股东分红回报规划》（2025-2027 年度），公司将结合经营情况、发展规划等因素，制定科学合理的股东回报方案；本次中报分红已经过 2025 年股东会的授权，无需提交股东会审议，具体分红实施时间请关注后续权益分派相关公告。感谢您的关注，谢谢。

问：10、以金粒门为代表的新鲜零食开始崛起，这对量贩零食渠道有冲击吗？劲仔和这些新渠道有合作吗？

答：您好，新鲜零食渠道目前从产品 SKU、门店选址等方面与量贩零食渠道有较大差异，公司目前已与部分新鲜零食渠道品牌有产品合作，未来将持续关注渠道发展。感谢您的关注，谢谢。

问：11、请问公司鹌鹑蛋和爆嫩豆干三季度销量怎么样？

答：您好，公司 2026 年上半年禽类制品、豆制品增速分别为

45.63%、20.20%。公司具体经营情况，敬请关注公司三季度报告。感谢您的关注，谢谢。

问：12、劲仔食品 7 月 3 号找王俊凯代言， 第三季度销量会增加多少？营销费用环比二季度增长大吗？

答：您好，公司具体经营情况请关注三季度报告。公司 7 月份官宣王俊凯为劲仔品牌全球代言人，全面开启品牌“年轻化”焕新升级，相关品牌推广费用将主要集中在下半年，从全年来看，品牌建设整体费用基本平稳。感谢您的关注，谢谢。

问：13、请明确告知第三季营收情况 增收不增利是否改善？第二增长点稳定鱼仔原材料价格稳定或者成本下降？

答：您好，公司目前经营情况稳定，第三季度经营情况请关注后续三季报。公司主要原材料鳀鱼今年上半年受渔船海洋野捕油价上涨、气候变化引起的渔汛波动等影响，采购价格有所上涨，目前公司正通过拓展多元化海外供应渠道、加强战略采购、优化产品结构及精细化管理等措施降本增效。随着公司新生产基地投产后产能爬坡、效率逐步提升，新品渠道拓展节奏加快，主要产品毛利率有望逐渐修复。感谢您的关注，谢谢。

问：14、自 2026 年 5 月 1 日起，原产于肯尼亚的鳀鱼（含水产品如鳀鱼干）进口中国享受 0 关税，但须符合零关税项下原产地规则并持有效原产地证书 。公司从肯尼亚进口鳀鱼的占比在上升吗？

答：您好，公司原材料进口主要来源于东南亚，肯尼亚占比较小，感谢您的关注，谢谢。

问：15、线上收入下滑 7.5，公司解释是主动收缩低效业务。请问这个主动是从几月份开始的？收缩之后，省下来的费用去了哪里？是增厚了利润，还是补贴了线下？如果省下来的钱没有转化为利润，那主动收缩的意义是什么？

答：您好，公司线上渠道方面，除内容电商受运营效率影响下降外，其他线上自营、经销渠道以及即食零售渠道保持稳定增长态势，未来线上渠道将作为产品曝光、消费者触达的渠道稳定发展。感谢您的关注，谢谢。

问：16、劲仔股价已经连续跌了一年多，而且看不到一点儿好转迹象，请问股东大会有没有措施，切实提高股价，给与投资者以信心！

答：您好，公司上市以来稳健发展，经营规模持续提升，已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，推动公司稳健发展；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。

问：17、关于线上渠道——内容电商收缩后，下半年能否恢复增长？上半年线上收入同比下滑 7.5，主要受内容电商费用投入收缩拖累。请问：内容电商（抖音等）的费用收缩是阶段性策略调整，还是长期战略转向？下半年线上渠道整体能否重回正增长？具体的时间表和节奏是怎样的？

答：您好，线上渠道方面，除内容电商受运营效率影响下降外，其他线上自营、经销渠道以及即食零售渠道保持稳定增长态势；未来线上渠道将作为产品曝光、消费者触达的渠道稳定发展，同时承担一部分新品测试、消费者洞察的战略职能。感谢您的关注，谢谢。

问：18、零食量贩渠道贡献了高增长，但公司也承认该渠道毛利率较低。请问：量贩渠道的毛利率比公司整体毛利率低多少个百分点？该渠道的净利率是否为正？如果为正，大概是多少？——请给具体数据，不要用战略性投入来解释。

答：您好，零食专营渠道作为公司全渠道发展的重要一环，目前公司已实现与鸣鸣很忙、万辰集团等超百家零食专营系统的合作，终端覆盖网点逾 5 万家。公司通过产品定制化与供应链高效响应，深度融入新兴零售生态，报告期内该渠道延续高双位数增长态势，渠道势能提升明显。具体经营情况请关注后续披露的公告，感谢您的关注，谢谢。

问：19、关于机构盈利预测下调——公司如何看待市场预期的分歧？国金证券等机构将 2026 年净利润预测从 3.0 亿大幅下调至 2.2 亿（-26.7）。请问：公司如何看待机构之间的盈利预测分歧？公司内部对 2026 年全年的利润预期大概在什么区间？利润拐点预计在哪

	个季度出现？ 答：您好，公司将持续聚焦主业，提升经营质量，具体经营情况请关注后续披露的公告，感谢您的关注，谢谢。 问：20、关于豆制品新工厂——产能爬坡进度如何？平江豆制品新工厂已逐步投入使用，产能处于爬坡阶段。请问：目前产能利用率大概是多少？ 预计何时能达到满产？新工厂投产带来的折旧摊销对利润的影响大概有多少？何时能渡过阵痛期？ 答：您好，具体经营情况请关注公司后续披露的公告；感谢您的关注，谢谢。 问：21、关于下半年业绩指引——全年目标能否完成？上半年已完成营收 13.83 亿元，若要达成全年 29 亿元的机构一致预期，下半年需完成约 15.17 亿元。请问：Q3 以来（7-8 月）的营收增速相较 Q2（21.87）是加快还是放缓？全年员工持股计划的营收增长目标（15~20）能否全额达成？ 公司目前的把握有多大？ 答：您好，三季度营收情况请关注公司披露的第三季度报告；目前公司经营情况稳定，将积极拓展渠道，努力达成公司经营增长目标。感谢您的关注，谢谢。
附件清单 （如有）	
日期	2026-09-02