

金健米业股份有限公司

2025 年第三季度业绩说明会会议纪要

为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2025 年第三季度的经营成果、财务状况，进一步增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司于 2025 年 11 月 5 日(星期三)15:00-16:00 举行 2025 年第三季度业绩说明会。本次说明会召开情况具体如下：

一、本次说明会召开基本情况

1. 召开时间：2025 年 11 月 5 日（星期三）15:00-16:00

2. 召开地点：上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com>）、价值在线（网址：<http://www.ir-online.cn>）、东方财富路演平台（网址：<https://roadshow.eastmoney.com>）

3. 召开方式：网络文字互动方式

4. 公司参与人员：董事长帅富成先生、独立董事周志方先生、财务总监黄思苗女士、董事会秘书胡靖女士出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

二、本次说明会投资者提问及公司答复情况

（一）投资者在上海证券交易所上证路演中心平台的提问及公司答复情况：

问题 1：公司 2025 年前三季度营收同比下降约 26.82%，但归母净利润却实现了扭亏为盈，且扣非净利润也大幅改善。请问公司采取了哪些具体的降本增效措施来实现这种反差巨大的业绩表现？这些措施带来的利润改善是否具有持续性？

回复：感谢您对公司的关注。公司前三季度实现归属于上市

公司股东的净利润 1,255.43 万元，同比实现扭亏为盈。主要原因是本年度公司面制品业务整合加速、管理提质，叠加原料端成本下降，同比实现扭亏为盈；休闲食品业务渠道转型成效凸显，销量及盈利能力显著提升，同比实现扭亏为盈。同时，公司着力提升运营效率，加强预算管控，期间费用整体同比减少。（上年同期财务数据均为重述后数据）

问题 2：公告显示，公司休闲食品业务前三季度销售收入同比增长超过 350%。请问驱动该业务爆发式增长的主要因素是渠道转型、新品上市还是市场扩张？公司未来将如何维持这一业务板块的高增长态势？

回复：感谢您对公司的关注。前三季度公司休闲食品业务增长是渠道转型、新品上市等多种因素相互结合共同发力的结果。未来，公司将继续聚焦功能性、健康性特征，持续开发和迭代果冻类、糖果类新产品，做深做透各类渠道。

问题 3：公司年初至报告期末的经营活动现金流净额从上年同期的负值大幅改善至约 1.35 亿元。请问公司在优化采购支付与销售回款周期方面有哪些具体的经验？这些资金管理优化措施是否会作为长期策略固化下来？

回复：本年度公司通过加强资金管理，有效优化采购支付与销售回款等环节的周期安排改善现金流。后续公司根据业务经营需要，及时采取合适举措进一步优化资金管理。

（二）投资者在价值在线平台的提问及公司答复情况：

问题 1：公司前三季度营收下降 26.82%，但净利润反而扭亏为盈，请问主要原因是什么？

回复：感谢您对公司的关注。公司 2025 年前三季度实现营业收入 23.73 亿元，同比下降 26.82%，主要原因是公司于 2024 年末完成与控股股东的资产置换，为聚焦粮油食品加工主业，公司置出了饲料贸易业务，从而导致整体收入规模同比下降。尽管

营业收入有所下滑，但公司通过面制品业务加速整合、休闲食品业务渠道转型以及成本管控精细化等多项内部优化措施，盈利能力得到显著改善。前三季度公司成功实现归属于上市公司股东的净利润 1,255.43 万元，同比扭亏为盈。（上年同期财务数据均为重述后数据）

问题 2：请问粮油和休闲食品相比哪个板块毛利率更高？

回复：感谢您对公司的关注。有关毛利率情况请以公司在上海证券交易所网站上披露的定期报告为准。

问题 3：公司面制品业务上半年已实现扭亏，请问三季度面制品业务的盈利情况是否有进一步提升？

回复：感谢您对公司的关注。截至三季度末，公司面制品业务整合加速、管理提质，叠加原料端成本下降，同比实现扭亏为盈。具体盈利情况请以公司披露的公告为准。

问题 4：公司休闲食品销量实现显著增长，果冻销量排全国第二，请问前三季度休闲食品业务具体盈利情况如何？

回复：感谢您对公司的关注。相关信息请以公司在上海证券交易所网站上披露的定期报告为准。

问题 5：公司本期经营活动现金流净流入 1.35 亿元，同比实现显著改善，请问能否保持到年底？

回复：感谢您对公司的关注。请您关注公司后续在上海证券交易所网站上披露的年度报告。

问题 6：公司近期开展多次“美食+文旅”的营销活动，其具体的投入成本与对产品销量的拉动成效如何？

回复：公司积极推进跨界资源整合与场景融合，助力品牌价值实现高维度升级，通过核心 IP 实现文化传播与产品推广双联动，公司一系列跨界行动推动品牌从“产品输出”向“文化输出”转型，构建“农业+文旅”融合样板，既能显著提升品牌文化附加值与市场辨识度，也能为公司拓展消费场景、增强品牌竞争力，为长期业务发展注入可持续的品牌动能。

问题 7：请问贵司接下来将推出什么健康产品？

回复：感谢您对公司的关注。2025 年，公司深入贯彻国家大健康战略，成立大健康工作小组，系统部署推进大健康食品的前沿研究、商业化研发和市场开拓工作。例如：公司“稻蛙米”生态种植基地于今年 9 月实现首次丰收，采用“优质水稻 + 黑斑蛙”生态共生模式，全程实现化肥农药零投入，较传统种植收益提升近 10 倍。公司计划推动此类主打“生态有机”的高端大米上市，进一步推动金健品牌向“高品质、可持续”方向升级。

问题 8：请问公司三季度海外收入占比如何？

回复：感谢您对公司的关注。2025 年 1-9 月，公司主营业务收入中的国外收入占比为 0.20%。

问题 9：公司已整合裕湘和金健品牌，请问现在米面产品的渠道和定价是否统一？

回复：感谢您对公司的关注。公司已成立金健面制品事业中心，通过优化调整机构设置、集中采购、营销共建、产品定位、产能协同等协同措施，推动“金健”与“裕湘”全面融合协调发展。

问题 10：公司已获得 4 项授权专利，这些专利能用到哪些产品上，是否能提高竞争力？

回复：感谢您对公司的关注！公司重视技术创新带来的产品价值提升，愿以优异的产品品质为客户健康生活带来美好体验。

问题 11：当前粮油行业竞争激烈，公司计划如何保持净利润增长？

回复：感谢您对公司的关注。未来，公司将继续积极开拓新型业务领域，聚焦首发经济、银发经济，瞄准功能食品、健康食品等未来赛道，立足粮油食品产业链，加大研发投入和资源配置，进一步进行补链、强链、延链，促进公司产业由传统口粮供给向健康食品、营养解决方案等转型发展。

（三）投资者在东方财富路演平台的提问及公司答复情况：

问题 1：三年疫情后，人们对健康休闲食品的需求明显增加了，请问贵公司在这方面有哪些拓展思路和行动？

回复：感谢您对公司的关注。公司深度挖掘地方区域产品的独特优势，并坚持在现有产品的基础上大力创新。例如充分发挥县域特产石门柑橘等原料资源，精准开发消费者宴会聚会分享食用场景，打造出多款“大果冻”爆品，并以高质价比抢占市场份额，形成差异化竞争优势。在此基础上，结合现代消费理念，研发具有功能性、健康性等贴合时代需求的产品。

问题 2：根据国家提振消费的号召，请问贵公司在这方面有什么规划和举措吗？

回复：感谢您对公司的关注。公司积极响应国家提振消费政策，紧抓消费升级机遇，从产品创新和品牌营销等多方面持续发力。一是策划文旅跨界活动，举办了桃花源“美食+文化”国风巡游、十美堂油菜花海音乐节、金健稻田丰收节等；二是开发多款畅销新品，契合新型消费场景推出多款新中意“大果冻”爆品、联名开发“寿文化+药食同源”概念长寿面系列新品、聚焦生态有机研发高端“稻蛙米”等；三是创新开展品宣营销，深度参与 2025 世界旅游小姐全球总决赛、湘超联赛、南岳重阳登寿岳万人同吃长寿面等活动，同时依托湖南卫视、地铁广告和广交会、中非博览会等媒体、展会等平台加强品牌曝光。2025 年，“金健”品牌入选工信部中国消费名品，多个品牌案例和微电影获国家及省级荣誉，品牌影响力持续提升。

问题 3：您好，作为长期持有金健米业的小股东，我们注意到公司市净率已连续多个季度低于 1，根据证监会《市值管理指引（征求意见稿）》及交易所《规范运作指引》，公司如被认定为“长期破净”，需强制披露估值提升计划。为避免被动监管，建议董事会：8 月底前审议并公告《市值管理制度》；9 月底前发布两年期估值提升计划，明确回购、分红、并购、IR 四项量化指

标；12月底前启动首期2亿元回购并全部注销。我们愿意就方案细节与管理层保持沟通，共同提升公司投资价值。

回复：感谢您对公司的关注。按规定，长期破净是指股票连续12个月每个交易日的收盘价均低于其最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产。公司目前不属于此列。

问题4：请问公司领导层是否会有调整？

回复：感谢您的关注和建议。相关信息请以公司在上海证券交易所网站上披露的公告为准。

问题5：公司第三季度财报表现不错，尤其是休闲食品表现亮眼，请问公司后续在巩固和扩大休闲食品的营收贡献上有何举措？

回复：公司将通过聚焦于深度挖掘特色传统产品及地方区域产品的独特优势，借助传统老产品的广泛消费基础与地方产品的地域特色，形成差异化竞争优势，并以高性价比抢占市场份额。在此基础上，结合创新产品开发，如功能性、健康性等符合现代消费理念的产品，以贴合时代需求。

问题6：请问公司年底销售收入将会同比增加吗？

回复：感谢您对公司的关注。请您关注公司后续在上海证券交易所网站上披露的年度报告。

金健米业股份有限公司

2025年11月5日