

证券代码：300973

债券代码：123179

证券简称：立高食品

债券简称：立高转债

立高食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 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（请文字说明其他活动内容） <u>2026年第一次临时股东大会</u>
参与单位名称及人员姓名	具体详见附件《参与单位名称及人员明细清单》
时间	2026年1月23日 15:00-16:00
地点	广州市增城区石滩镇兴石一路3号3A楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：彭裕辉先生 副董事长：赵松涛先生 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：王世佳先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题1：公司原材料的锁单节奏是怎样的？</p> <p>答：公司采购管理部会时刻关注大宗原材料的价格走势，随时根据在手头寸的剩余情况灵活决定是否需要补单。</p> <p>问题2：稀奶油后续国产化替代机会如何？公司如何看待国内未来的竞争？</p> <p>答：公司已经有相应的稀奶油新产品在储备，并且在去年下半年这个产品就已经在试用，目前进入试销阶段，试用阶段客户反馈比较正面，特别在性能上可以与欧盟系进口品牌相媲美，接下来公司会对该产品展开一系列的营销推广活动。</p> <p>问题3：公司在产品创新方面的展望是怎样的？</p>

答：烘焙或者说食品，不是长期处于创新的领域，其实中国是食品创新比较多的国家了，欧美基本没有太大变化。公司观察到，公司在核心商超渠道的烘焙产品创新是成功率最高的，从这个渠道出来的新品能够立刻触达足够多的消费者，所以创新的投入回报是容易实现的。而在其他的渠道，是很难形成一种统一行动力的，这个时候创新就有点像隔山打牛的感觉，传导到消费者的时候，力量就很弱了，因为中间是有不同需求的渠道挡着，所以公司在其他渠道更加有效的其实还是要去思考怎么把大单品往更广的渠道渗透。并且，根据公司产品的销售结构，前 100 大单品就已经能够占到公司销售总额的 90% 以上了，也就是说数量不是公司增长的决定因素，质量才是。

问题 4：如何看待在渠道变革过程中，公司的定制化能力？

答：公司对定制化的运作比起前两年是更加娴熟的，2025 年度定制业务占比大幅提升，公司大的 KA 客户，其实都已经在开始做定制。

问题 5：2025 年公司组织架构调整的结果是什么？

答：经过 2024 年下半年-2025 年的摸索，公司三大中心（产品中心、供应链中心、营销中心）之间协同运营的模式已经初步取得了成效，例如在客户开拓方面，不单是营销中心独立战斗，三大中心人员互相配合、在客户端共同为客户提出解决方案，对公司大客户的服务响应效率有很大的提升。此外，产销协同平衡也调整得比较好，避免了以往库存积压和有订单但无法生产的情况。在产品研发方面，现在能够更加贴合市场，能够更好的对客户关于产品的功能、成本等要求做出反应，是三大中心共同研究的成果。

问题 6：请谈谈公司对 2026 年费用的展望？

答：公司费用投入的原则是加强投入产出比，公司不会为了节约费用去减少投入，而是提高费用投入的效率，所有大型的费用投入，都必须要有事先的投入策略、目标、实施步骤、阶段性复盘，公司随时根据阶段性复盘情况调整投入的幅度，不会刻意压费用，其实一些

	<p>新渠道和客户公司可能会增加投入。</p> <p>问题 7：公司与零食量贩客户有合作进展吗？</p> <p>答：公司一直在与零食量贩客户接触，但他们大多数门店通常不配备烘焙设备，零食量贩目前长保烘焙价格不是很高，而现制烘焙价格比较高并且现制烘焙对于供应链、设备、报废要求也比较高，客户自身也在很谨慎探讨可行性。</p>
	<p>问题 8：公司在原料类产品新增产线的方向是怎样的？</p> <p>答：公司内部推动一些原料类产品的产线建设时，有两个考量因素要同时满足：一是这条产线对应的产品在烘焙市场是有很大需求的；二是这个产线对应的产品在公司内部物料的替代方面是有很大前景的。公司的立澳油脂、奥喜多肉松都是在这两个维度的评估基本能满足的情况下推进的。</p>
	<p>问题 9：长期看，公司希望成为什么样的企业？</p> <p>答：公司希望成为 500 年+的世界级食品企业，在烘焙方向持续深耕。</p>
	<p>问题 10：2025 年是否完成了海外业务的销售计划？</p> <p>答：海外市场布局是公司的战略业务，东南亚和北美是重点销售区域，2025 年度公司海外市场销售额破亿，基本完成了全年的目标。</p>
	<p>问题 11：针对下游需求波动，公司资金是如何管理的？</p> <p>答：公司建立了三级资金管理梯度：第一梯度是账面能够直接动用的现金；第二梯度是自有资金理财产品，如果赎回约一周内到账；第三梯度是公司募集资金进行现金管理购买的存款类产品。整体而言，没有因为下游需求的波动感受到太多的压力，整体资金调配是可控的。</p>
	<p>问题 12：请谈谈 2026 年对饼店渠道的展望？</p>

	答：饼店渠道的发展要靠饼店经营者，这个渠道过去二十多年他们一直在发展，只是近两年形势有一些变化，但目前还在调整期，他们对烘焙的积累和认知是最深厚的，我们要做的就是配合他们发展的需求。2024-2025 年公司的增长恰恰是因为看见了烘焙市场的变化，做到了渠道多元化，未来多元化发展会是公司持续努力的方向。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	《参与单位名称及人员明细清单》
日期	2026 年 1 月 23 日

附件：参与单位名称及人员明细清单（以下排名不分先后）

序号	公司	姓名
1	中信建投证券股份有限公司	高畅
2	中信建投证券股份有限公司	夏克扎提·努力木
3	华夏基金	胡慧婷
4	民生证券股份有限公司	范锡蒙
5	广发证券股份有限公司	吴思颖
6	中国国际金融股份有限公司	沈旸
7	中信证券股份有限公司	江皓云
8	博时基金管理有限公司	钟天皓
9	浙商证券股份有限公司	廖博
10	上海国泰海通证券资产管理有限公司	李想
11	国盛证券股份有限公司	李依琳
12	深圳市路演时代科技有限公司	林星渝
13	建信基金管理有限责任公司	张湘龙
14	天风证券股份有限公司	刘洁铭
15	华安证券研究所	韦香怡
16	光大证券股份有限公司	李嘉祺
17	国泰海通证券股份有限公司	徐洋
18	自然人股东	赖九根
19	东北证券股份有限公司	张欢茹
20	国泰海通证券股份有限公司	程碧升
21	华福证券有限责任公司	童杰
22	融通基金管理有限公司	张文玺
23	杭州微光电子股份有限公司	付铭阳
24	中信建投证券股份有限公司	杨骥
25	华西证券股份有限公司	卢周伟
26	天风证券股份有限公司	吴艾锜
27	银华基金管理股份有限公司	李爽
28	浙商证券股份有限公司	隋牧含
29	财通证券股份有限公司	黄欣培