

证券代码： 002852

证券简称：道道全

## 道道全粮油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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中信证券：罗寅、苏博、欧阳琪；源乘投资：刘小瑛；永赢基金：王昕妍；中信建投：杨骥、夏克扎提·努力木；华夏基金：李柄桦。
时间	2026年3月19日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 邓凯 财务总监 李小平 投资者关系经理 伍峰
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、简要介绍公司 2025 年度经营业绩情况</b></p> <p>2025 年，公司整体经营稳中有进，全年实现营业收入 61.95 亿元，同比增长 4.24%；盈利端表现亮眼，归属于上市公司股东的净利润达到 2.34 亿元，同比增长 32.02%；扣除非经常性损益后的净利润 1.87 亿元，同比增长 53.25%，盈利质量实现实质性提升。同时，股东回报水平同步改善，基本每股收益 0.679 元，同比增长 32.02%，加权平均净资产收益率 10.68%，较上年提升 2.12%。</p> <p><b>二、投资者问答环节</b></p> <p><b>1. 2025 年公司实现营业收入同比增长 4.24%，归母净利润同比增长 32.02%，扣非归母净利润同比增长 53.25%，利润增速显著高于营收增速。请问公司本次业绩增长的核心驱动因素是什么，相关驱动因素在 2026 年是否具备可持续性？</b></p> <p>2025 年业绩增长主要来自三点：一是核心业务包装油销量同比增长，主业基本盘稳固；二是部分原料供应失衡的背景下，通过优化套期保值策略，整体抗风险能力提升。二是公司以数字化管理为核心抓手，全面深化产销全链条协同与精细化运营，降本增效成果释放。</p> <p>可持续性方面：经销商的各区域渠道扩张布局，产品的高端化、多元化布局仍在推进；降本增效已形成体系化机制，并将持续深化；套保策略常态化推进，能持续平滑利润波动。</p>

2. 分产品来看，2025 年公司包装油收入同比增长 6.21%，散装油收入同比大幅增长 55.42%，但粕类收入同比下滑 19.40%。请问粕类业务收入下滑的核心原因是什么，公司针对该业务有何应对与优化规划？同时散装油业务高增长的原因是什么？未来公司对各产品线的发展优先级是怎样的？

粕类业务收入下滑主要是因为中加贸易摩擦导致菜籽进口受阻，菜籽加工量减少，产出菜粕相应减少，导致菜粕收入同比下降。

散装油销售收入实现了同比增长，主要归因于成功拓展了工厂所在地的政府粮油储备企业渠道和贸易客户拓展增多。

产品线的发展优先级：坚持包装油为主、高端化提速、配套业务稳健的策略。

3. 分区域来看，2025 年华东、西南区域收入分别同比增长 14.29%、43.26%，但公司传统优势市场华中区域收入同比下滑 7.58%。请问华中区域收入下滑的主要原因是什么？同时针对华东、西南等高增长区域，后续有何进一步的深耕与拓展规划？

华中区域收入下滑的主要原因：主要是散装油业务布局区域性调整，但核心包装油业务在华中地区的收入仍然实现同比增长。

公司后续将持续完善渠道建设：一是成熟市场强化省会标杆辐射，推进地级市渠道下沉精耕；二是薄弱及空白市场聚焦潜力区域培育。

4. 2025 年公司综合毛利率同比下降 1.24 个百分点，包装油毛利率同比下降 1.69 个百分点，在毛利率承压的背景下公司仍实现了净利润的大幅增长。请问 2025 年公司毛利率下行的核心原因是什么，2026 年原材料价格走势对公司毛利率的影响有何预判？同时公司降本增效的具体举措有哪些？

毛利率下滑主要是中加贸易战造成下半年的菜油、菜籽供应趋紧，导致原料油成本快速上涨，挤压包装油毛利。此外，公司散装油扩展成效明显，因其毛利率较低拉低了整体毛利。

原材料市场最大的不确定性是中东局势演进，除此因素，分析认为 2026 年全球油料市场供需整体预计呈宽松态势；相较 2025 年，加拿大反倾销调查终裁落地，加菜籽进口逐步恢复，公司的原料供应将得到保障。

5. 2025 年公司销售费用同比下降 21.35%，财务费用同比大幅下降 91.35%，费用管控成效显著。请问销售费用收缩是否会对公司品牌推广、渠道拓展产生负面影响，2026 年公司在销售费用投放上有何规划？同时财务费用大幅下降的核心原因是什么？

销售费用下降主要是优化广宣费结构，投向更精准，但销售人员、市场投入、渠道拓展等费用仍在稳步增长。因此，不会对公司品牌推广、渠

	<p>道拓展产生负面影响。</p> <p>2026 年公司在销售费用投放上规划方面，公司将保持在渠道拓展、终端动销、人员投入等方面力度；品牌投放将更精准、高效，向线上、内容、终端动销倾斜；费用率保持合理区间，追求投入产出最大化。</p> <p>财务费用大幅下降的核心原因：一方面，融资结构优化，资金使用效率提升，利息支出减少；另一方面，受人民币升值影响，汇兑损失大幅收窄。</p> <p><b>6. 分季度来看，公司 2025 年第四季度扣非归母净利润为-1533.37 万元，出现单季度扣非亏损。请问四季度扣非净利润亏损的核心原因是什么？针对季度业绩的波动，公司将采取哪些措施平滑经营表现？</b></p> <p>四季度扣非净利润出现亏损：一方面，中加贸易战造成的菜籽、菜油供应趋紧，原料行情出现快速上涨，拉高了包装油的生产成本，从而挤压包装油毛利；另一方面，按会计准则及相关政策，基于谨慎性原则，年末计提资产减值损失，影响当期利润减少。</p> <p>针对波动，公司将强化套期保值，对冲价格波动；优化产品结构，提升高毛利产品占比；加强费用节奏管控，提升盈利稳定性。</p> <p><b>7. 未来公司的长期分红政策是怎样规划的？</b></p> <p>公司董事会综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大投资计划或重大资金支出安排等因素来确定未来分红政策。既保持政策的稳定性和合规性，也会根据业绩表现和战略规划进行动态优化。</p> <p><b>8. 公司投资 10 亿元在陕西渭南建设 100 万吨/年食用油加工项目，但当前公司包装油产能利用率仅约 60%。请问在此产能利用率水平下推进大规模扩产的主要考量是什么？新产能的消化路径如何规划？</b></p> <p>战略层面考虑：国内小包装油头部企业扩产，首先因为行业集中度还在提升，头部企业需要通过扩产和弱势区域布局巩固优势。其次，当前国内正推进大规模设备更新，新产能可以引入更先进设备，满足行业对产品品质日益提高的要求。</p> <p>新产能消化路径：填补西北空白市场的渠道开发；餐饮、工业、流通渠道同步扩容；现有经销商体系向西北区域渗透；高端特色产品落地新基地。</p>
<p>本次活动是否涉及应披露重大信息</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>附件清单(如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026 年 3 月 21 日</p>