

证券代码：301116

证券简称：益客食品

江苏益客食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位及人员	通过深圳证券交易所“互动易”平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目，参加公司2025年度业绩说明会的投资者	
时间	2026年5月7日15:30-16:30	
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目	
公司接待人员	董事长、总经理：田立余先生 副董事长、副总经理、财务总监：陈洪永先生 董事会秘书：陈宏儒先生 独立董事：梁仕念先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次业绩说明会召开过程中提出的问题进行了回复，本次业绩说明会不涉及应披露的重大信息。具体如下：</p> <p>1、公司2025年整体经营业绩出现亏损，能否详细说明核心原因？</p> <p>2025年公司整体经营承压，营业收入189.62亿元，同比下降9%，归母净利润-2.80亿元，出现阶段性亏损。受行业周期性影响，去年我国白羽肉鸭行业迎来近十年最严峻的亏损周期，从上游种鸭、孵化到下游屠宰加工全环节都处于低迷状态，白羽肉鸡行业也进入量增利微的深度调整期，鸭产品、鸭苗等核心产品销售价格降幅明显大于成</p>	

本降幅，毛利被大幅压缩，其中鸭产品和鸭苗毛利同比分别减少约2.2亿元和2.7亿元，成为业绩下滑的主要因素。

2、公司2025年全年亏损，但2026年一季度迅速扭亏，快速实现扭亏为盈、业绩回暖的主要动力是什么？

2025年全年亏损主要是受禽产业链周期下行影响，肉鸭行业陷入近十年最严重亏损，产品价格持续低迷，毛利大幅收缩，全年业绩承压。进入2026年一季度，行业供需关系逐步改善，叠加内部持续降本增效、费用结构优化、客户与渠道结构优化、加快高附加值产品放量，公司主要产品毛利明显修复，使得一季度业绩实现扭亏为盈。

3、从2025年全年到2026年一季度，公司营收规模发生了怎样的变化，增长的持续性如何？

2025年公司全年营业收入189.62亿元，同比下降9%，主要是产品售价下滑导致；2026年一季度实现营收45.32亿元，同比增长9.47%，实现由降转增。从全年下滑到一季度正增长，一方面是行业需求逐步回暖，主要产品销量与价格同步改善；另一方面是公司调理品业务、羽绒业务等高附加值板块持续发力，拉动整体收入提升。

4、2025年公司各业务板块表现分化，能否介绍一下各板块的具体情况？

2025年公司各业务板块受行业周期影响表现不一，整体呈现“基本盘稳固、高附加值业务逆势增长”的格局。屠宰业务作为营收主力，实现收入133.62亿元，占总营收70%以上，虽同比略有下滑但保持稳定；饲料业务受原料价格和行业需求影响，收入28.45亿元，同比有所下降；种禽业务受行业供给处于高位、苗价低迷影响，收入同比出现下滑趋势，是全年业绩承压的主要板块之一；而以调理品为主的食品板块实现收入5.48亿元，同比增长9.84%，羽绒业务收入10.27亿元，同比增长11.78%，两大高附加值板块逆势增长。

5、公司2025年度计提了大额减值准备，具体构成、计提依据及合理性如何？

公司2025年度严格按照企业会计准则和谨慎性原则，对全年资产进行全面减值测试，最终合计计提减值准备1.59亿元。其中信用

减值准备为-88.40万元，主要是计提的应收账款和其他应收款坏账准备；资产减值准备1.60亿元，全部为存货跌价准备，计提依据是期末存货可变现净值低于成本，客观反映了存货价值变动。同时公司全年重回存货跌价准备1.71亿元，并核销无法收回的其他应收款17.66万元。本次减值事项已经董事会审计委员会审议、董事会批准，并经会计师事务所审计，会计处理合规、依据充分，能够公允反映公司真实资产状况，不存在损害股东利益的情况。

6、2025年计提减值对公司当期利润和净资产带来了哪些影响？

2025年计提、转回、转销减值准备及核销资产的综合影响，是增加公司合并报表利润总额1,226.45万元，并相应增加了报告期末资产净值和所有者权益，该项操作对公司经营活动现金流不产生影响。简单来说，本次减值计提基于客观资产状况，不仅没有对利润形成负面冲击，反而通过真实反映资产价值，夯实了资产质量，为后续经营减负，有利于公司更稳健地应对行业周期波动。

7、面对禽产业链低迷周期，公司采取了哪些应对措施来稳住经营？

面对行业近十年最严峻的低谷期，公司坚持全产业链优势，多措并举对冲周期压力：（1）全面推进降本增效，从采购、生产、物流到管理全环节严控成本，提升运营效率；（2）优化客户渠道结构，深化与战略客户的长期稳定合作，提升订单质量与渠道抗风险能力；（3）坚定推进精深加工转型，重点发展调理品、羽绒等高附加值产品，提升产品附加值；（4）持续加大研发投入，2025年研发费用同比增长超80%，在新品、配方、智能养殖、绿色发展等方面突破创新；（5）强化现金流与资产管控，守住安全底线，确保在行业低谷期稳住产能、稳住市场、稳住核心竞争力，为周期反转做好充分准备。

8、公司研发投入持续快速增长，未来重点方向和落地计划是什么？

公司长期致力于通过科技创新和应用转化推动行业高质量发展，已取得如下阶段性成果：（1）遗传育种技术方面，公司自主培育的白羽肉鸭配套系通过相关认证且在市场端全面发力，全年出栏量实现

稳步增长，相关业务首次实现盈利，标志着公司国产化育种技术完成从研发落地到市场化的关键跨越；（2）动物营养技术方面，公司完成白羽肉鸡全周期最优饲料模型优化升级，通过精准营养配方迭代，在有效降低养殖综合饲料成本的同时，显著提升了肉禽生长性能与禽肉品质，实现了降本增效与品质提升的双向突破；（3）养殖环保技术方面，公司突破粪污微生物发酵核心处理技术，形成了“粪污无害化处理—生物质能源转化—有机肥资源化利用”的技术解决方案，依托该核心技术，在多个核心产业园区规划建设了生物质能源发酵项目，实现养殖粪污的规模化、资源化利用。

9、2025 年公司前五名客户与供应商集中度如何，是否存在依赖单一客户或供应商的风险？

2025 年公司前五名客户销售额占比仅 9.07%，前五名供应商采购额占比仅 6.66%，客户和供应商结构均高度分散。公司客户覆盖全国大型商超、餐饮链、经销商等多元渠道，供应商以大型原料企业与规模化养殖户为主，不存在对单一客户或供应商的重大依赖，经营稳定性与抗风险能力较强。

10、2025 年公司财务费用基本持平，如何稳定融资成本？

2025 年公司财务费用 6,710 万元，同比基本持平。主要得益于三点：一是优化融资结构，合理搭配长期借款与短期借款，降低高成本债务；二是保持与银行良好合作，稳定授信额度，确保融资渠道通畅；三是加强资金统筹调度，提高资金使用效率，减少不必要的利息支出。

11、2025 年公司是否存在重大诉讼、处罚或违规事项，对经营造成哪些影响？

2025 年公司无重大诉讼、仲裁事项。部分子公司因发票、税务、排污等事项收到小额行政处罚，均已及时完成整改并缴纳罚款，相关处罚不构成重大违法违规，不计入重大行政处罚范畴，对公司生产经营、财务状况及声誉未造成重大不利影响。公司已强化内部合规管理，杜绝同类问题再次发生。

12、2025 年公司在生态环保方面公司做了哪些工作？

在可持续发展方面，公司始终践行“持续不断创新，呵护绿水青山”的企业使命，以绿色环保的发展理念引领公司发展，深刻认识到环境保护与可持续发展是益客的社会责任也是企业发展的必然要求。公司积极带动合作养殖户进行养殖技术升级，推动肉禽养殖产业向生态、可持续、环境友好型发展；公司积极与光伏企业合作，在部分车间、养殖棚舍屋（棚）顶布设光伏板，采用“自发自用、余电上网”运营模式，提升生产用能保障水平，推动生产过程向绿色低碳转型；公司推动智能养殖装备等先进技术的推广普及和升级换代，提升合作养殖户饲养过程中的规模化、自动化和节能环保水平，逐步实现畜禽产业链内外部高效协同。公司突破粪污微生物发酵核心处理技术，形成了“粪污无害化处理—生物质能源转化—有机肥资源化利用”的技术解决方案；依托该核心技术，在江苏宿迁、邳州、山东新泰等核心产业园区规划建设生物质能源发酵项目，实现养殖粪污的规模化、资源化利用。公司发展的同时，坚持贯彻执行有关环境保护的法律法规，接受当地环保部门的监督和指导，积极做好公司的环境保护工作。

13、目前公司控股股东股权结构是否稳定，有无控制权风险？

截至 2025 年末，公司控股股东江苏益客农牧投资有限公司持股比例 70.11%，股权集中度较高、结构稳定；控股股东质押股份规模合理，不存在高比例质押风险。实际控制人对公司拥有稳定的控制权，股东结构清晰、关联关系明确，不存在控制权变更风险，也不存在资金占用、违规担保等损害上市公司利益的情形，公司股权基础稳固，能够支撑长期稳定经营。

14、公司 2026 年整体经营策略是什么？

2026 年是国家加快发展农业新质生产力、全面推进乡村振兴的关键之年，也是公司深化食品企业转型、推动全产业链闭环的攻坚之年。当前，居民消费升级持续深化，调理品、预制菜、休闲食品赛道仍有较大增长空间，国家对农业种源技术、农业现代化等方面的政策支持持续加码，农牧食品行业迎来从“规模扩张”向“质量提升”转型的历史性机遇。

2026 年，公司将以“精益增效、创新致远”为核心经营方针，

	<p>锚定食品化转型核心战略，聚焦全产业链核心竞争力提升，统筹推进技术研发、数智转型、产品升级、市场开拓、人才保障、品牌推广等核心工作，全力对冲行业周期波动风险，力争实现经营业绩企稳回升、盈利结构持续优化，为公司长期高质量发展奠定基础。</p> <p>15、公司对未来行业走势和自身发展有何判断？</p> <p>2025年白羽肉鸭行业陷入十年来最严峻的亏损周期，白羽肉鸡行业也步入“量增利微”的深度调整期。面对行业低谷，公司管理层保持战略定力，坚定推进“消费导向、科技驱动”的发展战略，围绕“以客户需求为基础，以养殖为中心”六位一体价值创造逻辑，持续推动全产业链补链强链、降本增效、技术研发创新、产品开发升级等重点课题。公司核心产能保持稳定，全国市场份额基本盘稳固，调理品等深加工业务实现稳步增长。未来，公司将围绕高质量发展，持续发挥全产业链结构优势，提升精深加工业务占比，提高盈利稳定性、平抑行业周期波动。</p> <p>注：本记录表中涉及的业绩目标不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺。</p>
附件清单	无
日期	2026年5月7日