

证券代码: 300999

证券简称: 金龙鱼

编号: 202601

益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他: 股东会
参与单位名称及人员姓名	41 家机构, 详见附件 1 股东会现场参会股东
时间	2026 年 4 月 24 日、4 月 29 日、5 月 8 日-18 日
地点	上海市浦东新区博成路 1379 号金龙鱼大厦 Zoom/腾讯视频会议 上海市浦东新区高东路 118 号
上市公司接待人员姓名	董事长郭孔丰先生; 董事潘锡源先生; 董事兼总裁穆彦魁先生; 董事、常务副总裁牛余新先生; 副总裁邵斌先生; 董事兼财务总监陆玟妤女士; 独立董事韩一军先生; 董事会秘书洪美玲女士; 公司市场部及包装油事业部总监陈波先生; 证券事务代表田元智先生; 公司上海高东企业群总经理朱俊先生; 公司 IR 团队: 陈宣妤女士、杜嘉怡女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要 Q&A 1. 公司厨房食品板块的产品价格是如何调整的? 答: 公司厨房食品产品的价格调整遵循审慎原则, 并根据不同渠道采取差异化策略。公司餐饮、食品工业渠道产品主要是根据行情变化进行定价销售的; 零售产品主要满足居民家庭消费, 公司会根据各个品种的行情、市场竞争力、消费力等多方因素综合考虑后决定是否调整价格以及调整的幅度, 相对比较谨慎。除了调价之外, 我们也会通过调整促销力度、费用投入等来进行调节。另外公司也会持续通过强化内部经营管理、优化运营效率来平稳成本的波动。

2. 在消费相对疲软的大背景下,为什么粮油产品整体结构仍能继续往高端化升级?

答: 我们认为可能主要受几个因素驱动:

首先, 消费升级的长期趋势并未改变, 虽然短期面临经济压力, 但消费者对食品质量、健康、安全和美味的追求是长期方向。市场对更优质、更高端产品的需求依然存在。

另外, 公司也持续通过研发创新, 推出满足升级需求的产品。比如食用油方面, 胡姬花花生油、外婆乡小榨菜籽油、谷维多稻米油、欧丽薇兰橄榄油等产品均受到了众多消费者的喜爱; 米面方面, 我们推出了“新鲜、好吃”的高品质“六步鲜”大米, 易于消化吸收的空心发酵挂面、欧丽薇兰意面等, 都是差异化的爆款产品, 能够满足消费者对于高端产品的消费需求。

最重要的是, 公司始终坚持生产品质一流且价格公道的产品, 这得益于我们在原材料采购、生产加工、研发创新、营销网络、物流配送等全产业链环节上的综合优势。正因为如此, 公司在不断开发新产品的过程中, 成本也不会大幅增加, 很多高端产品也能以较为亲民的价格赢得消费者的喜爱。

3. 公司是否有观察到餐饮行业所使用的产品也具备高端化的趋势?

答: 随着消费者对餐饮品质、健康和安全的不断提高, 餐饮行业的竞争也愈发激烈。为提升自身竞争力, 餐饮企业开始更多地选用更高品质的食材和原料。

长期来看, 随着中国人均 GDP 持续提升, 叠加我国消费者历来对饮食的讲究, 多重因素将会共同推动餐饮行业整体向高端化发展。

4. 公司面粉和大米业务的业绩同比改善, 具体原因是什么? 另外如何展望后续大米和面粉的业绩?

答: 2025 年大米及面粉业务较上年明显改善, 主要归因于原料价格同比下降以及良好的原料采购和产品营销策略。

公司的产品具有关联性和互补性, 不同品类之间相互促进, 相信这一多品类、全产线的模式具有比较强的竞争力。以面粉为例, 面粉产品的用户除了面粉以外, 往往也会需要烘焙油脂、酵母、牛奶、面粉改良剂、巧克力等原辅料, 我们不仅可以给客户一站式的提供相关产品, 还可以给予技术支持和服务, 帮助客户进行产品开发与创新。此外, 随着产业链的不断延伸, 如中央厨房食品园区、大健康产品等新业务的拓展, 我们相信这些优势会进一步释放, 业务表现也会越来越好。

5. 公司为什么没有开发食品成品或者进军休闲食品行业呢?

答: 如果我们直接生产饼干等休闲食品, 就会与现在部分面粉客户的业务产生冲突。不过未来随着央厨园区业务的不断推进, 可以开发一些大健康场景应用化的、食用较为方便的产品, 比如目前已有的黑青稞苦荞甘油二酯油葱油拌面等, 未来会开发更多类似产品。

6. 公司目前渠道下沉的情况以及策略如何？

答：关于渠道下沉的工作，公司从多年前就已开始布局，重点针对四五线以下市场，包括乡镇以及一些发达地区的村级市场，目前相关工作仍在持续推进中。分产品来看，公司对于包装油的渠道下沉工作开展较早，基础较好；大米、面粉及调味品等新产线的渠道下沉起步相对较晚。此外，公司在全国布局了超过 80 个综合性企业群，100 多家生产型工厂，依托就近工厂的成本优势和区域熟悉度，公司也重点开展了工厂周边市场的渠道下沉工作，目前已取得积极进展。

7. 2026 年第一季度压榨利润如何？对后续大豆的价格走势如何展望？

答：2026 年第一季度饲料原料业务的利润同比增长，主要是因为公司良好的原材料采购以及产品销售节奏。

关于大豆价格走势，目前影响价格的主导因素更多来自国际地缘冲突，而非供需基本面。如果中东局势持续动荡数月，将导致石油、化肥、运费等价格上涨，进而将带动大豆价格上行。但从供需基本面来看，大豆价格缺乏大幅上涨的基础，因为今年南美产量充足，明年美国的大豆种植面积也有望增加。

总体来看，大豆价格受多重因素影响，未来走势尚不太好判断。

8. 公司央厨业务目前运营进展如何？

答：公司央厨业务在持续进步，食品园区的出租率在稳步提升。公司的央厨园区有多方面的收入来源，例如向园区内的客户提供公司的米面油、调味品等产品，这也有助于我们现有粮油业务的发展。此外，公司还提供公共设施、研发技术、销售渠道以及物流运输等一系列的资源共享和配套服务。

我们相信公司中央厨房食品园区的业务模式符合未来食品生产及消费的大趋势，而且随着国内经济向好，后续可能进步更快，所以我们仍然长期看好央厨业务，只不过新模式需要花时间培养，很多潜在的合作伙伴也需要时间了解我们的优势。

9. 公司大健康业务目前的进展，以及产品营销策略？

答：大健康产品目前增长幅度较快。

无论是居民个人健康意识的增强，还是政府公共卫生政策的导向，都推动健康食品的需求显著增长。随着人口老龄化、预期寿命延长，全球很多国家政府正在积极倡导健康饮食，希望通过预防性的健康管理来降低长期医疗支出。

健康饮食是构建全民健康体系的重要一环。目前中国已有数量不少的人口受到糖尿病、高血脂或高血压等慢性健康问题的影响。我们坚信，应对这类健康问题不能仅依赖药物治疗，也需要结合合理的饮食，而这正与中医传统的“药食同源”的理念高度契合。所以面对这一巨大的市场需求，我们会持续加大对健康产品的研发与推广力度。

公司早在很多年前就开始进行健康产品的研发创新，目前已推出了低 GI 米面系列产品、甘油二酯油（DAG）、植物甾醇、小麦胚芽等大

健康产品。生产此类产品门槛较高，需要前端产品加工的规模优势，才能支撑功能性成分的提取。公司作为粮油行业的引领者，拥有先进的加工设备和工艺，前沿的食品科技研发优势，尤其在生物技术研发方面，以及较大的生产规模，所以在产品成本和质量上均有优势。公司希望将大健康产品融入消费者的日常饮食从而使更广泛的群体受益。

营销方面，目前公司主要通过线上渠道、私域流量以及体验式营销进行推广，近期我们依托集团内部员工及其亲朋好友，全面展开体验式的营销推广。同时，也已在多地设立体验店，并面向社会招募体验人员，均取得了良好反响。这些举措有助于快速建立市场认知，让消费者理解并接受这些功能性产品的价值，是推动大健康业务长期发展的重要环节。

公司相信，未来大健康产业将成为盈利能力较强且具备规模优势的主导产业，但目前仍处于起步阶段，尚需一定时间培育。

10. 地缘政治波动对公司原材料的影响？

答：针对水稻、小麦、玉米，因为原料主要来自国内，预计受影响程度较小。油脂方面，豆油因国内供应十分充足，因此影响也有限；棕榈油主要从印尼、马来西亚采购，运输距离较短，因此受运费上涨的影响较小。对于大豆，由于运输时间较长，受运费影响相对较大。不过，通常公司提前数月采购大豆，因此短期内对成本影响不大，后期成本可能会受一些影响。

11. 公司未来资本开支计划？

答：由于公司目前建成投产的米、面、油工厂数量已经较多，所以未来新项目的投资金额会减少，新投资将主要集中在新业务及原有业务产业链的延伸方面。

12. 公司在降本方面有什么举措吗？

答：相较于同行业，相信公司的成本已具备优势。与此同时，公司持续推行精益管理和降本增效工作，正在积极推动人工智能技术的应用，以降低运营成本。集团已成立专门机构，统筹推进 AI 应用相关工作。

在人员成本方面，公司每年都会梳理组织架构。公司近几年人力成本保持平稳，主要是因为持续投入新项目。公司原有工厂已经通过智能制造转型，使人力资源配置不断优化。以榨油厂为例，过去一座工厂需两三百名员工，经自动化改造后已降至不足百人。

另外，公司在几年前就已经开始进行供应链端到端管理优化，通过对计划、采购、生产、交付等全链条的梳理，寻找改善机会点，提升管理效率，降低运营成本，并将相关经验成果快速复制与推广，这些举措都已产生良好的效益。

13. 大股东是否会减持股份？

答：公司控股股东目前没有减持意向，因为看好公司长期发展的潜力。

14. 公司产品确实为中国百姓带来了福祉，但我们始终关注公司股票的表现，公司在市值管理方面有哪些具体规划？

答：我们理解广大股民对公司股价的关切。需要指出的是，一个企业要谋求长远发展，必须建立优良的商业模式。

公司认为，想要在任何一个行业内取得成功就要做到用最低的生产、物流、营销等成本销售最优质的产品。公司最初从事小包装食用油业务，后逐步拓展至榨油、米面及调味品等领域，并在全国建立了超过 80 个综合性企业群。我们认为，唯有实现效率最大化和规模经济，实现生产、研发、品牌、渠道、营销及物流网络的协同共享，才能在长远发展中具备强劲的竞争力。与几年前相比，我们在行业内的竞争优势更为明显，并且相信这一优势在未来几年将进一步扩大。

公司也不断向产业链的下游延伸，并提高产品附加值。在任何行业中，若固守单一产品而不思变革，则难以实现持久发展。我们依托销售渠道优势及强大的平台优势，持续创新产品。以食用油为例，从最初的小包装油，到 1:1:1 黄金比例调和油，再到花生油、稻米油、玉米油、葵花籽油；以面粉为例，从面粉，再到小麦胚芽、挂面、鲜湿面、低 GI 面粉等。以大米业务为例，公司不再局限于将水稻简单加工为大米，而是创新性的构建了“水稻循环经济”模式，实现不仅加工品牌大米，大米的副产品稻壳可以用于燃烧发电，稻壳灰进一步提取出白炭黑、活性炭等高附加值产品；米糠可以压榨精炼出营养价值非常丰富的稻米油；大米也可以加工为米粉，并开发低 GI 米、杂粮米等更健康的产品。这些模式既提升了资源利用效率，也增强了产品附加值。

另外，我们也开展调味品、中央厨房食品园区等新业务。开展新业务的策略是围绕现有业务上下游以及有互补性的业务展开，现有业务可以作为载体帮助新业务的发展，新业务做成功也会协助现有业务做得更好，所以每做一个新的业务，会使得现有业务更强。

近几年，在国内市场竞争非常激烈的环境下，我们公司的品牌影响力和市场占有率仍在持续提升。若非投入大量资金建设新工厂、发展新项目，公司当前的利润或许会更高，因为新工厂建设周期通常需要两至三年，但这些投资是为了巩固公司长期发展的能力。

中国人口规模居世界第二，食品消费总量庞大，同时国民对食品质量与品类丰富度的要求持续提升。我们有信心，能满足中国消费者对食品越来越多元化的需求。因此，恳请各位股东给予公司更多时间，相信未来将交出更好的答卷。

15. 公司对食品行业未来几年的趋势展望？

答：关于食品行业的发展，从宏观层面来看：

第一，我国已明确提出到 2035 年基本实现农业现代化。从国际经验看，农业现代化的重要标志之一是农产品加工业产值与农业总产值之比达到较高水平。2025 年我国这一比例约为 2.68:1，而部分发达国家已超过 3.5:1。目前我国规模以上农产品加工企业年营业收入约 18 万亿元，其中食品加工占重要比重。由此可见，未来十年农产品加工及食品加工行业将迎来巨大的发展空间，也是实现农业现代化必须重

点补上的短板。

第二，过去五六年，受经济疲软、地缘政治等因素影响，全球农产品及食品市场呈现出与以往周期不同的特征：波动加剧，但整体趋势呈下行态势。作为行业头部企业之一，金龙鱼在这一阶段同样经历了行业与产业的调整期。不过，我们观察到，去年以来全球农产品及食品市场已基本显现触底迹象。

第三，中国十四亿人口已实现“吃得饱”，但部分人口存在营养方面的“隐形饥饿”，并非吃不饱肚子，而是缺乏必要的微量元素及大健康所需的营养成分。展望未来，在“健康中国”战略的推动下，大健康相关产业有望迎来超预期的增长。

16. 公司是否会提高分红比例？

答：公司上市以来，分红率持续提高。未来，公司会综合考虑长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展等因素，并视公司利润、现金流等情况来决定分红事宜，力争更多回馈各位股东。

17. 广州益海案件的二审进展如何？

答：该案件仍在二审审理中。我们认为，一审判决在认定事实、适用法律上均根本错误。在该案涉及的中转业务合作期间（2008年至2014年），作为中转方的广州益海完全按合同的约定履行了出库审查义务。本案的实质是安徽华文与云南惠嘉内外勾结、共同造假，造成国有资产巨额损失并掩盖近十年后，企图将巨额损失非法转嫁给广州益海，公司将穷尽法律所赋予的全部途径和手段以澄清真相，维护广州益海的合法权益。

18. 关于广州益海案件、东莞富之源案件，公司的态度？

答：作为爱国华侨郭氏家族的一部分，我们一直心系祖国，仅益海嘉里金龙鱼在中国累计投资已近1,000亿元，加上郭氏家族的香格里拉及嘉里建设的相关投资，郭氏家族在华总投资额已经超2,500亿元。公司的宗旨是诚信、合法地开展经营活动，我们绝不可能为如此一点点的利益，去帮助诈骗国有企业，损害国家利益，破坏郭氏家族几十年来在祖国建立的良好声誉。

关于东莞富之源的税务问题，实属对税务条款理解上的差异。我们认为当地税务局的税务处理决定及一审判决不仅没有法律依据，也是不公平的，富之源也绝不存在逃税行为。

关于案件的细节情况，请详见公司在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）发布的相关公告。

19. 企业文化可能与家风密切相关。因此，想请教董事长，能否介绍一下郭氏家族的家风与家族精神？

答：我们家族的家风可以概括为：脚踏实地，诚实守信，做遵纪守法的公民。公司从事的是民生行业，在确保产品品质的同时，一定是要老百姓消费得起的。如果只有富人能够享受健康食品，穷人无法受益，这不符合我们的理念。我们的根本宗旨是：做对国家、对老百姓有益

	<p>的事。</p> <p>二、业绩说明会</p> <p>公司于2026年5月14日15:00-17:00在上海证券报·中国证券网举行了2025年度业绩说明会，具体问答可以参考 https://szly.cnstock.com/fbh/jly2025</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
附件清单（如有）	附件1《2026年4月24日、4月29日、5月8日-18日调研活动附件之与会清单》
日期	2026-5-18

附件1《2026年4月24日、4月29日、5月8日-18日调研活动附件之与会清单》

CGSI	国泰海通	睿珺资产	浙商证券
Goldman Sachs	国信证券	天风证券	浙商资管
Morgan Stanley	华福证券	星展银行证券	中金公司
爱建证券	华泰证券	兴业银行	中泰证券
大成基金	华源证券	兴业证券	中信建投
东亚前海证券	静瑞资本	玄卜投资	中信证券
富国基金	久战久胜私募	野村东方国际证券	中银基金
光大证券	开思基金	益安资本	中银证券
光大证券自营	林园投资	银河证券	
广发证券	民生通惠资管	长江证券	
国盛证券	融通基金	招商证券	