

金健米业股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称: 金健米业

证券代码: 600127

编号: 2026-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他 （2026 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 2 日 （周三） 下午 14:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)、价值在线（http://www.ir-online.cn）采用网络远程的方式召开业绩说明会。
上市公司接待人员姓名	公司财务总监：黄思苗 女士 公司董事会秘书：胡 靖 女士 公司证券事务代表：岑东钦 先生
投资者关系活动主要内容介绍	（一）投资者在全景网的提问及公司答复情况： Q1: 请问公司目前拥有或直接运营的农田面积是多少？现有粮食加工能力和仓储能力分别处于什么水平？ A1: 您好，公司近年来深耕环洞庭湖区，建设优质稻订单基地，优化区域种植结构，保障优质原料来源。2025 年公司高质量完成储备粮轮换任务 2.25 万吨。截至 2025 年末，公司大米加工产能（含委托生产）22.8 万吨，面制品的加工产能 12.1 万吨，食用植物油加工产能（含委托生产）21.2 万吨，详情请见公司在上海证券交易所披露的定期报告和年度 ESG 报告。 （二）投资者在价值在线平台的提问及公司答复情况： Q1: 粮食加工行业整体利润率相对较低，请问公司未来将采取哪些措施提升毛利率和盈利能力？

	A1:感谢您对公司的关注。公司将从产品、采购和运营等环节持续提升毛利水平和盈利能力。产品端，持续开发迭代大健康产品矩阵，丰富家庭健康、餐饮的产品应用场景，重点推广低GI大米、高油酸菜籽油、健康挂面等功能性米面油，提升产品附加值；采购端，发挥规模化集中采购和市场化比价优势，深化工贸协同，动态优化采购节奏与库存结构；运营端，大力推进油脂、乳业等升级改造和工业信息化建设，不断提升精益管理水平，持续降本增效。 Q2: 请问公司如何看待市场资金对公司股票的短期炒作行为？ A2: 二级市场股价受宏观经济环境、行业政策导向、市场资金偏好、投资者情绪等多重因素综合影响，走势存在不确定性。同时也提醒广大投资者理性看待股价波动，注意二级市场投资风险。关于公司股价异动及相关风险提示公告请您查阅公司登载于上海证券交易所的相关公告。 Q3: 当前大米、食用油市场竞争较为激烈。与同行业公司相比，公司的核心竞争优势主要体现在哪些方面？ A3: 感谢您对公司的关注。作为首批农业产业化国家重点龙头企业、首批“国家级粮食应急保障企业”、首批“中国消费名品”企业，公司建立了包含多个国家级和省级科研平台的“四级协同创新体系”和全产业链质量管控体系，拥有“金健”“裕湘”等多个核心品牌，近年持续推进产品健康化、功能化升级和新兴渠道建设，在科技创新、产品品质安全、品牌知名度等方面有较好优势。 Q4: 面对粮食原材料价格波动，公司采取了哪些措施进行成本管控、风险对冲及采购锁价？ A4: 公司遵循“以销定采、滚动采购、适度库存”原则，通过采购节奏管理与库存结构优化来平滑原料价格波动：一方面采取季节性挂牌收购、订单收购、询价采购相结合的方式，同时依托“企业+合作社+农户”订单农业、签订保底价收购协议从源头
--	---

	锁定部分优质粮源；另一方面统筹“采、产、销”协同，以集中调度、批量采购和适度库存管理降低综合成本。上述安排有助于平滑常规波动的原料成本，但因粮油产品为民生产品，当市场原料价格出现超常规快速上行、终端调价存在滞后时，公司毛利仍可能阶段性承压，公司将据此持续动态优化采购与库存安排，努力降低原料价格波动对经营的影响。 Q5: 公司目前的库存水平处于什么状态？是否存在存货跌价风险？ A5: 感谢您对公司的关注。公司当前粮油、乳制品及休闲食品的产品库存处于合理区间，截至 2026 年 6 月末，公司主要成品库存较年初均有所下降。另公司旗下全资子公司专项承担了政策性粮油储备业务，公司主要原粮价格波动温和，公司存货跌价风险整体可控。后续公司将继续坚持以销定产、以销定采，优化库存结构，提升存货周转效率，切实防范存货跌价风险。 Q6: 公司是否有进一步拓展省外市场的规划？目前省外业务拓展面临的主要困难和挑战有哪些？ A6: 感谢您对公司的关注。公司正由区域性品牌向全国性品牌成长，坚持核心市场深耕与省外拓展相结合，将依托“湘粮出湘”“福建粮洽会”等平台开拓省外新兴市场，通过特渠与头部企业订单合作推动业务由华中向全国延伸，并持续完善“金健”“裕湘”双品牌全渠道体系、稳步提升省外份额；当前品牌出海业务尚处起步培育阶段。因为粮油属民生快消品，区域品牌认知与渠道网络建设需较长周期，公司收入仍以湖南及中南为基本盘，同步大力开拓全国其他省份市场。 Q7: 公司近期是否有新增产能或项目建设规划？未来将重点布局和发展哪些业务领域？ A7: 感谢您对公司的关注。近些年，公司长沙粮油食品加工中心项目、年产 3 万吨果冻生产车间项目、油脂及乳业车间设备改造项目等正按期推进，另公司 3 万吨小麦仓项目近期已完成建设。未来，公司将持续推进粮油食品健康化、功能化升级和新兴
--	--

	渠道建设，不断增强主业竞争力。 Q8: 公司目前线上渠道的销售占比大约是多少？后续是否计划加大在电商平台、直播带货等渠道的投入力度？ A8: 感谢您对公司的关注。2026 年上半年，公司电商渠道实现营业收入约 1.45 亿元，占公司同期营业收入约 7.38%；2025 年度电商渠道营业收入约 3.17 亿元，占营业收入的 9.43%。公司以传统经销商渠道为基础，以电商、即时零售和特渠等渠道为重要增量。近年来公司瞄准市场变化，积极加快营销数字化转型，聚焦私域流量和消费者运营平台建设，利用短视频、体验式营销、跨界合作等新型营销手段，持续推进渠道转型与拓展。 Q9: 请问公司对下半年整体经营情况有何预期？能否简要介绍下一阶段的主要经营思路和发展方向？ A9: 2026 年下半年，公司将坚持聚焦主业、稳健经营，持续提升经营质量与内在价值。下半年的具体情况，请以公司后续在定期报告及指定信息披露媒体披露的内容为准，也欢迎各位投资者持续关注公司公告。
附件清单	无
备注	交流过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。