

股票代码：002726

股票简称：龙大美食

债券代码：128119

债券简称：龙大转债

山东龙大美食股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-01

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
参与单位名称及人员姓名	通过“龙大美食投资者关系”微信小程序参与公司 2024 年度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2025 年 04 月 28 日 15:00-17:00
地点	“龙大美食投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁：杨晓初； 董事、副总裁、董事会秘书：张瑞； 首席财务官：张凌； 独立董事：余茂鑫
投资者关系活动主要内容介绍	

1、请问公司去年扭亏的原因得益于哪些板块？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年度实现扭亏为盈主要系报告期生猪及猪肉市场价格回暖，传统板块同比大幅减亏，同时公司根据战略规划，出售全资子公司通辽金泉食品有限责任公司获得投资收益所致。感谢您的关注！

2、公司 24 年在新品研发上有什么侧重呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过以大单品为核心，以差异化为主打的策略，全年在产品端做了大量的推陈出新，从 3 月的“龙大老火腿”升级上新，到 11 月的“龙大鲜食记·爆汁鲜肉肠”新品上市，基本维持了以月为频率的推新速度，“货新势力”、“新中式酱卤”、“龙大黑天蓬”等多个系列在 B 端市场、C 端消费者群体中获得较好反馈。其中，新品轻卤肥肠上市后仅一个半月实现 1,000 万元的销售额，并在“与辉同行-山东行”直播活动中实现 GMV420 万元；新品酱香牛肉上市以来月均销额突破 200 万元，整体销售额超 1,000 万元；24 年 12 月初上市的“鲜食记爆汁鲜肉肠”上市首日线上直播销额突破 1 万单，并获得 iSEE 全球食品创新奖。同时公司开创“炸货+卤货”新增长曲线，利用油炸产品迅速建立渠道，酱卤作为公司特色产品植入推广，全年整体贡献额超 5,000 万元。公司将继续紧跟市场变化及消费者需求的多样性，依托山东、上海、四川三大研发中心，在以客户为中心的前提下，对新品需求进行评估，配合公司制定产品管理制度，不断对原有产品进行升级迭代的同时持续打造新产品，进一步优化公司的产品体系，提升产品市场竞争力，感谢您的关注！

3、2024 年开创了“炸货+卤货”新增长曲线，计划如何进一步拓展这一业务领域？

答：尊敬的投资者，您好！公司将以大单品为核心，以差异化为主打的策略，根据市场的需求升级传统产品、开发新产品，同时向消费场景供应商转变，重点开发烘焙场景、炸货场景、烧烤场景等系列的产品，以 B 端为主，逐步向 C 端延伸。感谢您的关注！

4、后续有计划扩大食品板块收入规模吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司未来将持续深耕食品板块，坚持 B 端为主，C 端为辅的食品主体战略，针对大客户采取固老开新的策略。同时，为更好的服务大客户，公司已成立生调事业部，针对核心大客户及潜在大客户建立由销售、研发为主导的专项服务小组，做好大客户的定制化服务，老客户通过横向及纵向延伸导入新产品，并持续开发头部、中腰部潜在新客户，同时积极响应各类政策指引，通过产业延伸和产业融合等方式，进一步拓展业务和提升市场占有率。感谢您的关注！

5、公司本期盈利水平如何？

答：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司实现营业收入 109.90 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为 0.22 亿元，与上期同比上升 101.41%，本年度公司经营业绩实现扭亏为盈。感谢您的关注！

6、公司未来主要发力点到底是哪块啊，预制菜还是猪加工啊？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续坚持以食品为主体的“一体两翼”的发展战略，面对市场竞争日益激烈的形势，公司将秉持“销售为王、诚信为本、品控为命、研发为天、服务至上”的基本原则，以更加饱满的热情、更加务实的作风、更加创新的思维，全力以赴推动公司各项工作取得新突破。同时，把“销售为王”作为核心策略，守正创新，致力于市场驱动的深化，强化成本控制和创新研发，确保各业务部门精准发力，共同为实现“中国猪肉类优质原材料供应商及深加工产品生产商”、“中国食品消费场景解决商”的愿景而努力。感谢您的关注！

7、后续公司针对新零售渠道有哪些更深入的布局，比如在直播电商、私域运营等方面是否有新的战略规划？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续强化品牌露出，深耕新零售渠道，以产品为主体，深挖产品潜力，持续打造爆款产品，并构建了主播达人矩阵，依托各类短视频、直播进行线上推广，同时聚焦京东、抖音等头部平台，深化私域业务。感谢您的关注！

8、随着消费者对食品安全和品质要求的不断提高，公司在食品质量管控体系建设方面有哪些新的举措和投入，以确保产品从源头养殖、屠宰到加工销售全产业链的食品安全与品质稳定？

答：尊敬的投资者，您好！公司拥有二十多年对日出口的品质保障，严苛的出口品质管控体系锻造了龙大美食品质管理能力。同时，公司建立了质量与安全预警机制，从源头输入、加工过程、市场流通、市场抽检、行业动态全方位进行预警，防患于未然。并且，在多年的生产过程中，公司通过从原料采购、质量检测到冷链存储、即时零售的食品生产安全 12 道工序，严守食品安全线，打造了以源头控制、质量体系、产品检测为核心的食品安全保证体系，做到批批都检验，全程可追溯，实现对原料、生产、产品的全过程把控。此外，全资子公司杰科检测，是专业从事食品安全检测的国家级检测机构，负责公司原料、半成品、成品和辅料等全方位检测。杰科检测目前可开展 8 个大类 1,111 项指标检测，在《色谱》《食品科学》等权威期刊发表论文 30 余篇，参与了 6 个标准的制修订。杰科检测依据国家标准、行业标准、进口国标准，为内贸和外贸企业提供专业化检测服务，年检测样品 4 万余个，进一步为公司食品安全提供了保障。

9、行业以后的发展前景怎样？

答：尊敬的投资者，您好！预制菜行业近年来在中国及全球范围内呈现爆发式增长，但受需求端变革、供应端升级及政策支持影响，行业未来将逐步走向标准化、规范化，并进入整合期，具有上游原料优势、渠道优势和规模化的大型企业将更有竞争力。

10、新养殖场的建设投入较大，预计需要多久能实现产能完全释放并产生可观的经济效益？

答：尊敬的投资者，您好！公司新养殖场主要为募集资金投资项目，为保证募集资金安全、合理运用，严格把控风险，公司将结合行业的整体发展状况及公司经营情况，按照谨慎性原则进行投产，并逐步释放产能。感谢您的关注！

11、公司在华东及西南等优势区域集中资源发展屠宰业务，对于其他区域，尤其是产能利用率低及亏损严重的区域，未来有怎样的规划，是继续维持、收缩还是有其他调整方向？

答：尊敬的投资者，您好！公司将加强运营管理和成本管控，并改善销售渠道和产品结构，进行提质增效。同时，公司也将根据整体的战略规划和市场需求推行“一厂一策”制，并进行适当优化。感谢您的关注！

12、请问转债马上就要进入回售期限，公司后续考虑怎么解决转债问题呢？为什么直接6个月不下修？

答：尊敬的投资者，您好！公司于2025年3月7日召开第五届董事会第二十六次会议审议通过了《关于不向下修正可转换公司债券转股价格的议案》，经综合考虑公司现阶段的基本情况、业务发展、宏观环境、股价走势等诸多因素，为维护全体投资者的利益，董事会决定本次不行使“龙大转债”转股价格向下修正的权利，同时未来六个月内（即2025年3月8日至2025年9月7日）如再次触发转股价格向下修正条款，亦不提出向下修正方案。公司将努力做好主营业务经营，创造良好业绩回报投资者，同时公司未来将结合业务规划、行业情况、二级市场环境等因素采取积极手段促进转股。在可转债存续期间，公司将按照相关法律法规履行信息披露相关义务。感谢您的关注！

附件清单（如有）	无
日期	2025年04月28日