

证券代码：603755

证券简称：日辰股份

青岛日辰食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 其他（证券公司策略会） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 电话会议
参与单位名称	天风证券、财通证券、广发证券、长江证券、华创证券、东方财富证券、国投证券、国联民生证券、华鑫证券、国金证券、国海证券、方正证券、华安基金、工银瑞信、浦银安盛、安信基金、国泰基金、国泰君安资管、兴银基金、野村证券资管、中广云、同犇投资、华富基金、万纳基金、麦格理资本等机构及线上投资者。
活动时间	2025 年 5 月 6 日-2025 年 5 月 21 日
活动地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事长：张华君 独立董事：张世兴 财务总监兼董事会秘书：张韦 投资者关系总监：张莎琳
投资者关系活动主要内容	一、经营简述 2024 年在消费恢复弱于预期的背景下，公司营业收入和归母净利润均实现双位数增长。2024 年全年，公司实现营业收入 4.05 亿元，同比增长 12.59%；归母净利润 6,386 万元，同比增长 13.16%；扣除非经常性损益后归母净利润 5,537 万元，同比增长 5.59%。经营活动产生的现金流量净额 8,653 万元，同比增长 23.71%。公司以市场需求为导向，持续挖掘、开拓潜力客户，加强产品研发力度，近三年开发的新品销售占比超过 50%。分渠道来看，餐饮连锁渠道实现收入 2 亿元，同比增长 22.24%；食品加工渠道实现收入 1.4 亿元，同比增长

	3.96%；品牌定制渠道实现收入 0.52 亿元，同比增长 15.08%。 2025 年一季度，在外部环境弱复苏的背景下，公司继续保持战略定力，全面深化提质增效，实现了主营业务的平稳发展。一季度，公司实现营业收入 1.01 亿元，同比增长 10.50%；归母净利润 1,766 万元，同比增长 36.86%；扣除非经常性损益后归母净利润 1,757 万元，同比增长 44.87%，主要系公司产品销售持续增长，产品结构进一步优化及费用管控所致。分渠道来看，餐饮连锁渠道实现收入 4,718 万元，同比增长 9.94%；食品加工渠道实现收入 3,245 万元，同比增长 7.44%；品牌定制渠道实现收入 1,967 万元，同比增长 36.92%。 二、投资者提问环节 1、公司如何应对外部环境和餐饮市场的变化？ 近两年来，消费市场整体呈现出疲软态势，其中餐饮行业的低迷尤为突出，这一状况超出了多数人的预期。与传统调味品企业单纯销售产品模式不同，我们是一家向客户提供产品解决方案的复合调味品企业，我们的核心不仅仅是销售产品，而是围绕客户需求，提供定制化的产品解决方案。面对当前充满不确定性的市场环境，我们坚持通过深度挖掘客户需求，在进行充分市场调研的基础上，提供创新且符合市场需求的产品解决方案，以此为客户创造价值。这一增长策略的核心在于能够不断地为客户提供创新产品。正因如此，公司 2024 年、2025 年一季度经营业绩均实现了稳健增长。 2、公司如何看待毛利率的波动？ 公司毛利率有所波动，主要是受产品结构变化所致。不同渠道、不同产品的毛利率各不相同，公司的整体毛利率是不同渠道、不同产品的毛利率加权平均的结果。因此，不同的产品结构会对毛利率产生影响。2024 年公司毛利率总体保持稳定，主要得益于产品结构、原材料成本及费用管控的影响。 我们始终关注毛利率的变化，但与之相比，我们更关注净利率的变化。我们的经营目标是在维持一个相对合理的毛利率水平的基础上，通过营业收入的不断增长，优化成本费用，以提升净利率水平。
--	---

	2024 年及 2025 年一季度，公司净利率水平进一步提升。 3、公司 2024 年及 2025 年一季度费用控制情况？ 2024 年，公司经营目标是“开源”和“节流”。一方面，公司积极推动业务增长，大力发展新客户、新产品；另一方面公司进行科学的费用管控。从 2024 年整年及 2025 年一季度的情况来看，公司各项费用的控制相对合理，期间费用率同比改善，未来随着销售规模的增长，公司的整体期间费用率将会进一步优化。 4、公司在新产品研发方面有何成果？ 2024 年度，公司以市场需求为导向，持续加强产品研发力度，不断丰富产品品类，凭借强大的研发能力实现了以创新驱动的业绩增长。公司共销售两千多款产品，其中近三年开发的新品销售占比超过 50%。公司在重点研发复合调味品的同时，不断延伸产品品类，公司新增了冷冻汤及汤类调理食品，不断为客户提供更多更丰富的产品组合方案。同时公司不断推出创新型产品，研发生产的“元汁味黄番茄沙棘火锅底料”获得了 iSEE 全球食品创新奖、“元汁味沙棘爆爆珠冷泡汁”获得了 FBIF 年度创新调味品奖等；公司还推出多款畅销产品，如松饼捏捏粉等，赢得了客户及消费者的高度认可，进一步巩固了公司产品的市场竞争优势。 5、公司如何拓展不同渠道的客户？ 长期以来，公司积累了大量的优质客户，并持续服务于现有连锁餐饮、食品加工、品牌定制等不同渠道的客户。公司持续为现有客户提供优质产品和服务的同时，通过持续不断地提供创新产品，以扩大现有客户的销售规模，同时不断拓展新的客户。公司服务现有大客户的同时，积极拓展中小型的成长型客户，以保持合理和良性的客户结构。公司销售工作的重点是充分挖掘不同渠道客户的潜力，持续不断地为新老客户提供优质的产品及良好的服务。 6、如何看待 C 端市场？ 目前复合调味品 C 端市场无论线上还是线下渠道，竞争都较为激烈，公司将采取较为谨慎的投入策略，更加关注费用投入产出的效
--	---

	果，稳步推进公司 C 端业务的发展。 7、公司首发“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”的建设进度？ 公司首发“年产 15,000 吨复合调味品生产基地建设项目”“年产 5,000 吨汤类抽提生产线建设项目”的实施主体为公司嘉兴工厂，目前土建工程已完成，处于车间内部装修及设备采购安装阶段，预计 2025 年底将建成投产。嘉兴工厂全面建成投产后公司将形成青岛、嘉兴双基地布局，构建覆盖南北的供应体系，进一步提升公司的多品类供给能力，支撑全国市场拓展。 8、公司的并购战略？ 公司坚持“内生式增长”和“外延式扩张”双轮驱动的发展战略，通过不断扩品类，拓渠道，实现公司的跨越式发展。未来，公司将在不断发展现有业务的同时，加大投资并购的资源投入力度，积极挖掘产业内外纵横合作的机会。 9、公司收购嘉兴艾贝棒食品有限公司的相关情况？ 公司现有产品主要包括酱汁类调味料、粉体类调味料以及少量食品添加剂三大类；其中粉体类调味料又可分为裹粉裹浆及烘焙预拌粉等。目前公司的粉体调味料主要为裹粉裹浆及腌料类等；在烘焙预拌粉领域，公司已经积累了一定的产品及客户。烘焙市场巨大，作为方便快捷的烘焙预拌粉市场前景广阔。正因如此，未来烘焙预拌粉是公司拓展的重要方向之一。 嘉兴艾贝棒食品有限公司主要生产冷冻面团类烘焙产品，其与烘焙预拌粉是不同的烘焙解决方案。公司为烘焙类客户提供服务的过程中关注到了不同客户的多样化需求，公司通过收购嘉兴艾贝棒食品有限公司，进一步拓展及丰富了我司产品的品类，能够为烘焙类客户提供更为丰富的产品组合方案，更好地服务烘焙类客户，提升公司的综合竞争力。 10、公司后续是否考虑实施新的股权激励计划？ 公司将根据实际发展情况审慎评估。员工激励体系的构建是一项
--	--

	系统性工程，不仅需要兼顾激励效果与公平性，更要精准把握实施尺度。目前，公司已建立起以人才发展为核心导向的分配激励机制，并构建了完善的薪酬福利体系。未来若有新的激励计划推出，公司将严格按照相关规定和流程，及时履行相关程序及信披义务，确保计划的规范运作与透明公开。 11、定增什么时候能落实？ 公司于 2023 年 8 月收到中国证监会出具的关于公司向特定对象发行股票注册的批复，批复自同意注册之日（2023 年 8 月 21 日）起 12 个月内有效。公司取得批复文件后一直积极推进本次向特定对象发行股票的发行事宜，但由于资本市场环境变化和发行时机等多方面原因，公司在批复的有效期内未实施本次向特定对象发行股票事宜，该批复到期自动失效，上述事项不会对公司的生产经营活动产生重大影响。具体内容详见公司在上海证券交易所官方网站披露的《青岛日辰食品股份有限公司关于向特定对象发行股票注册批复到期失效的公告》（公告编号：2024-048）。 12、公司最近的公告当中表述的“以简易程序定增”是否表示仍然在进行定增这一事宜。这一事宜在何时会有结果？ 公司于 2025 年 4 月 26 日披露的关于提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票相关事宜尚需股东大会审议，本次审议事项为年度股东大会授权事项，不涉及具体项目和具体发行对象，与上一问题提及的公司 2023 年获批的向特定对象发行股票事项并非同一事项。后续如有进展，公司将及时发布相关公告。
风险提示	以上如涉及对行业发展趋势、公司战略规划、未来经营情况等内容的预测，不能视作公司或管理层对相关事项的承诺和保证，实际情况以公司在法定信息披露渠道发布的公告为准。敬请广大投资者注意投资风险！
附件清单 （如有）	无。