

证券代码：600597

公司简称：光明乳业

# 光明乳业股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：(2026-001)

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	光明乳业 2025 年年度业绩说明会
时间	2026-04-10 - 15:00-16:00
地点/方式	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 网络文字互动
参会人员	党委书记、董事长：黄黎明、党委副书记、董事、总经理：贲敏、 独立董事：毛惠刚、财务总监：赵健福、董事会秘书：沈小燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者关系活动主要内容</b></p> <p>1、面对消费群体和市场变化，公司怎么精准触达年轻群体？</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好！公司通过产品创新、场景融合、文化共鸣、数字化互动及品牌焕新等多维度策略，系统性地触达并融入年轻消费圈层。具体举措包括：推出 5.0 超鲜牛乳、光明如实高蛋白发酵乳、光明优加高钙有机系列及光明莫斯利安低 GI 酸奶等新品，满足年轻群体对健康、功能与个性化的需求；作为 2026“苏超”全媒体战略合作伙伴，以“鲜活”之力，为精彩赛事护航；在全家便利店等渠道通过定制短剧植入早餐、加班等生活场景；深度绑定中国上海国际艺术节、上海书展及上海国际光影节等 IP，打造文体商旅联动主题体验；官宣演员吴磊为光明优倍品牌代言人，借助其阳光形</p>

象强化品牌鲜活、年轻的感知。感谢您的关注与支持！

2、公司是否在渠道方面有新的举措，请详细说明一下

回答:尊敬的投资者，您好！在渠道拓展与业务布局上，光明乳业持续优化渠道结构，推动通路布局从广度覆盖向深度运营进阶。线上端，光明随心订数字化升级走深走实，核心是从“卖产品”向“卖服务”跨越，依托电商矩阵协同，提升消费体验闭环。线下端，深耕商超、便利店等多元场景，重点提升铺货密度与陈列质量，强化终端可见度。ToB端，适配餐饮、特通等渠道需求，推进多项渠道定制合作。社区端，以公益活动联动链家，夯实终端渗透。同时，公司积极抢抓折扣、零食量贩等新兴渠道机遇，贴合消费分级趋势，实现快速布局。感谢您的关注和支持！

3、公司是否有回购股份的计划？

回答:尊敬的投资者，您好！公司目前没有回购股份的计划。后续如有回购计划将及时履行信息披露义务。感谢您的关注和支持！

4、公司怎样进行提升投资者信心？

回答:尊敬的投资者，您好！公司将持续增强价值创造能力，聚焦主业，提高管理效率、提升盈利能力，实现企业价值最大化。同时，公司高度重视投资者关系管理，通过举办业绩说明会、召开投资者交流会、接待投资者调研等方式，加强与投资者、研究机构的沟通互动，展示公司投资价值，实现公司市值与投资价值的统一。感谢您的关注和支持！

5、本次出售北岛资产将对新莱特有什么影响？

回答:尊敬的投资者，您好！新莱特通过出售北岛资产，可以有效化解当下所面临的经营困境，将资源与精力聚焦于核心主营业务，提升企业竞争力，保障企业的稳健发展。同时，北岛资产出售将为新莱特带来现金流，用于偿还债务。未来运营资金贷款所需额度也将减少，利息成本大幅下降，显著改善银行融资环境。同时，通过对闲置资产的盘活，新莱特盈利能力将得到提振，有助于提升奶农、供应商、重要客户等合作伙伴和投资者的信心，有助于新莱特的企业估值修复和增值。感谢您的关注和支持！

6、公司完成对小西牛的股权收购后，后续如何提升经营业绩？

回答：尊敬的投资者，您好！2025年，公司董事会审议通过《关于收购小西牛40%股份的议案》。未来，公司将进一步发挥光明乳业和小西牛各自特有的产业资源优势，在产品矩阵、品牌联动、渠道协同、生产协同等各方面相互支持、互补短板，共同促进价值实现。感谢您的关注与支持！

7、目前公司在供应链数智化方面有哪些新进展？

回答:尊敬的投资者，您好！2025年，公司通过构建全链路数字化体系，实现从牧场到餐桌的全流程可视化供给，赋能业务智能升级。在牧业端，建设完备育种管理系统，实现奶牛养育全程数字化管控。牧场普及安装智能喷淋，大幅度节约用水，降低污水处理成本，助力可持续发展。在生产端，通过全过程数字化管理和控制，全程实

时监测质量，铸就世界级品质。在市场端，赋能渠道网点开拓、营销活动与费用管控，提升运营效率。在物流端，实现冷藏车辆实时跟踪，温度实时监控，提供新鲜、安全、高效的冷链服务。在消费者体验端，运用智能客服实现全量客服质检与数据分析，提高服务质量与消费者满意度。感谢您的关注与支持！

8、公司后续提升业绩的主要举措有哪些？

回答:尊敬的投资者，您好！2026年，公司将落实以下举措：1、强化科技创新引领，深耕核心领域技术攻关，加速科研成果产业化落地，以技术突破赋能产业链价值提升。2、升级牧场精益管理，以科技赋能牛只健康、生奶品质提升与绿色养殖落地，实现牧场可持续高质量发展。3、深化全产业链协同，聚焦奶源、生产、物流、终端各环节精细化运营，推动提质增效与资源高效配置，打好牧业、生产等全产业链降本攻坚战，筑牢产业发展根基。4、焕新品牌文化势能，深化与文化艺术、体育健康、科技创新、文旅融合等领域跨界联动，激活老字号创新活力，打造独具特色的核心品牌资产。5、布局全域渠道生态，紧跟消费与渠道变革趋势，拓展多元化触达路径，与消费者共情共创，提升消费者触达效率与体验价值。6、持续优化投资企业管理，统筹发展和风险防范，提升经营质量和全球竞争力，实现国内外业务协同共赢。感谢您的关注和支持！

9、请问公司2025年度亏损的主要原因是什么？

回答:尊敬的投资者，您好！2025年度，公司海外子公司新莱特生产基地出现生产问题，造成存货报废、生产成本费用增加等直接损

	<p>失较大，对新莱特当期损益造成影响，导致新莱特 2025 年度经营亏损。新莱特经营亏损导致本公司归属于母公司净利润为负值。新莱特上述问题已基本得到解决。感谢您的关注和支持！</p>
--	--