

证券代码： 600073

证券简称： 光明肉业

上海光明肉业集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	通过线上方式参与公司 2025 年年度业绩说明会的投资者，以及 通过线上方式参与公司 2026 年第一季度业绩说明会的投资者	
时间	2025 年年度业绩说明会： 2026 年 4 月 15 日（周三）下午 15:00~16:00 2026 年第一季度业绩说明会：2026 年 5 月 6 日（周三）下午 14:00~15:00	
地点	公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）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	董事长 李俊龙； 总裁 王伟； 独立董事 黄继章； 副总裁、董事会秘书 何茹； 财务总监 郑炜峰。	
投资者关系活动主要内容介绍	以下是投资者在会议中提出的主要问题及公司回复： 一、2025 年年度业绩说明会 1、银蕨农场 25 年全年利润 1.19 亿，25 年上半年是 2.53 亿元，下半年亏损原因是什么？ 回复： 由于银蕨业务属于天然草饲动物的屠宰和加工且位于南半球新西兰， 每年三季度南半球进	

入冬季，是其季节性经营淡季，因此，会出现上半年经营业绩高于全年的情况。银蕨农场 2025 年全年总体呈现“前高后低、盈利承压但韧性较强”的经营态势，尽管面临牲畜供应量同比下降的挑战，但受益于强劲的全球需求和优化的产品结构，公司仍实现了显著的销售增长，但因采购成本高企以及汇率波动等不利因素压缩盈利空间，银蕨农场报告期内实现销售收入 127.07 亿元，净利润 1.19 亿元。银蕨农场全年详细经营情况请关注公司 2025 年年度报告的管理层讨论与分析部分。

2、公司 2025 年生猪板块亏损严重，今年猪价基本持续下跌，公司怎么看待光明农牧的经营，在生猪养殖业务方面有哪些计划、措施降低亏损？

回复：受非洲猪瘟疫情的影响，生猪养殖板块在过去几年业绩连续承压，对整体盈利形成一定拖累。2025 年度公司推进生猪养殖降本增效工作，养殖成本同比下降，但由于生猪销售价格同比出现较大幅度下降造成生猪养殖板块出现大额亏损。肉类业务是公司的核心主业，生猪养殖业务是公司打造猪肉全产业链的其中一环。公司 2026 年将持续聚焦肉类主业，紧密围绕“肉业一体化”战略部署做好经营工作，通过关停低效牧场、提升标准化养殖、持续推进精益养殖等方式继续进行成本管控工作，以此改善养殖板块表现。2026 年光明农牧将以“降本、提质、增效”为工作重心，通过优化产能规模与牧场布局，以精益管理实现降本增效，严控养殖各项关键指标，通过差异化养殖，赋能光明肉业品牌端的源头溯源。公司始终重视投资者权益，保持对未来发展的坚定信心，以经营管理和提升效益为核心来创造企业

内在价值,不断提升公司业务核心竞争力。

3、分析公司的 2025 年的经营情况,品牌食品方面出现了销量下滑、毛利率下滑,再比较了和竞品的对比,发现公司产品售价普遍偏高,建议公司适当降低价格、抢市场份额,在我国这个市场环境下,没有规模是没有长期的活路的。另建议公司彻底退出生猪养殖板块,或者出让经营权。

回复:感谢您提出的专业、中肯的经营建议,公司高度重视并深表谢意。2025 年公司品牌食品销量同比下滑 5.74%,毛利率同比上升 6.14 个百分点,具体您可参看公司年度报告第三节管理层讨论与分析中的主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况部分,其中有市场竞争加剧的原因,也有产品结构优化和渠道布局精准化的原因。针对品牌食品业务,我们将结合市场竞争情况优化定价策略,积极拓展市场;对于生猪养殖板块,公司正视与头部企业的差距,将积极研究优化调整,2026 年以“降本、提质、增效”为工作重点,通过精益养殖来提升。未来公司将聚焦主业、务实经营,努力以更好的业绩回报投资者。

4、公司大股东突然提出减持,恰好把持股降到了 30%以下,这种股权设计是不是预示着大股东方面存在变化的可能?

回复:控股股东此次减持系基于自身战略发展需求,不会对公司治理结构及经营产生重大影响。此外,控股股东益民食品集团的一致行动人光明食品集团尚持有公司 5.97%的股权。

5、光明肉业大股东减持,会不会产生资产重组?下一步会把大白兔冠生园等品牌置出吗?对大白兔冠生园正广和等名牌公司是怎么规划的?

回复：公司日常将严格通过合规途径及时履行信息披露义务。从公司战略上看，包括猪肉、牛羊肉在内的肉类业务是公司的核心主业；品牌食品方面，品牌创新、产品创新与渠道拓展是公司发展的关键着力点，坚持品牌年轻化的步伐，保持和消费者的密切沟通，紧贴消费市场需求，积极开发适配各种销售渠道和消费趋势的新产品，以经营管理和提升效益来创造企业内在价值，用更好的产品和服务回馈消费者，同时为投资者持续创造价值。

6、公司 2024 年实际税率与 25 年波动较大，请问原因是什么：

回复：主因下属子公司盈亏主体组成不同，且业绩表现差异较大。根据税法相关规定，综合导致合并报表层面呈现相关波动。

二、2026 年一季度业绩说明会

1、请问王总：

1) 光明肉业一季度经营数据中其他栏目同比下滑 61%主要原因是什么？

2) 今年一季度牛羊肉价格维持涨势，银蕨农场采购成本高影响利润，这种情况二季度仍会持续吗？什么时候屠宰后销售价格能够覆盖采购成本？

3) 如何看待今年下半年牛羊肉价格趋势以及是否看好下半年生猪价格反转？

回复：1) 报告期内，“其他”业务同比下降主要系公司饲料贸易业务板块业务规模下降。

2) 目前预计二季度新西兰牲畜采购价格仍有一定承压，但随着牲畜供给数量逐步上升将有所缓解。

银蕨农场当前宰后销售价格可以覆盖其采购成本，为应对牲畜采购价格持续上涨，银蕨农场一方面调整产品全球销售配给，将更多的货物转至价格更具有竞争力的市场销售以实现更好的利润，另一方面持续执行成本与效率提升计划，着重稳定供应量和降低采购成本，缓解本地采购竞争压力。

3) 牛肉价格方面，2026 年全球牛肉总消费量预计维持稳定，中国国内消费量预计坚挺但受进口配额限制，全球牛肉价格预计保持上行。生猪价格方面，2026 年中央一号文件及农业农村部落实意见首次明确提出“对头部生猪养殖企业实行年度生产备案管理”，调控精细化将显著提升政策执行力，抑制产能无序扩张，推动生猪行业从“以价换量”向“稳产保供”转型。预计 2026 年下半年生猪行业复苏节奏取决于产能去化速度与疫病防控成效。

2、银蕨农场受汇率和套保和金融衍生品的变动对利润的影响很大，银蕨农场以后的经营目标如何？

回复：银蕨农场主要为出口销售，在日常经营活动中采用远期外汇合约作为对冲工具，目的是锁定从牲畜采购到牲畜屠宰加工至最终产品以外币销售的款项回收这一期间内的外汇风险。受近年国际形势不稳定影响，主要外币汇率走势呈现较大波动，银蕨农场通过主动管理外汇风险较好的平抑了汇率波动对业绩的冲击。后续，银蕨农场将持续优化外币头寸，积极管控汇率风险，力争进一步合理降低汇率波动对公司业绩的影响。

3、控股股东把光明农牧的 49%股权转让给上市公

司，在猪肉行情下行时，光明肉业能不能承担得起这个亏损？

回复：通过本次资产优化交易，公司将剥离亏损源，整合内部经营决策资源，退撤低效资产。公司将以“降本、提质、增效”为工作重心，通过优化产能规模与牧场布局，以精益管理实现降本增效，严控养殖各项关键指标，通过差异化养殖，赋能光明肉业品牌端的源头溯源。本次交易后，上市公司将进一步实现猪肉全产业链的发展布局，高效推进养殖端降本增效、种群优化、产能调控和亏损治理的各项举措，并深度与公司加工、品牌端的发展联动，平滑猪周期波动风险。预计本次交易后，公司将整合旗下农场资源，有效降低单位营业成本。

4、请问猪肉养殖，屠宰，爱森和苏食冷鲜肉梅林，预制菜，校园餐等会不会作为肉业一体化的一部分？会不会成立肉业一体化事业部？

回复：预制菜、定制化学品类在内的精深加工业务是公司经营重点之一，目前预制食品在公司总销售规模的占比仍然较小，深加工肉制品的研发等工作正在有序推进中。公司目前正统筹推进生猪养殖与爱森、苏食等业务深度整合，构建肉业一体化全产业链运营体系，通过产销协同及运营机制优化实现品牌溯源和差异化增长。

5、公司名称叫光明肉业，是不是以后要把冠生园剔除出光明肉业的打算？如果没有，以后有什么经营目标和规划呢？

回复：公司目前没有您提到的冠生园剥离计划。目前食品传统产业与新零售的加快融合，推动着品牌食品行业创造更多发展机遇。冠生园将多措

并举积极应对市场变化及消费者需求变化，围绕“品牌焕新、渠道拓展、精准营销”，持续针对核心产品进行拓展与礼品化包装，开发健康衍生品；同时推进渠道深耕与多元化拓展，进一步深化二级市场铺市，强化终端陈列，并探索旅游、车站、校园等特殊渠道，利用创新的方式吸引年轻消费者，以实现多方面品牌形象以及销售表现的提升。

6、冠生园的 2026 年一季度的经营收入，成本，毛利率，净利有多少？一季度有什么资讯。2026 年有什么经营目标，三年内有什么经营目标。

回复：冠生园具体财务数据您可参看公司定期报告及经营数据公告。冠生园将严格对照年度经营预算、紧盯执行进度。公司已制定十五五规划，冠生园将持续多措并举积极应对市场变化及消费者需求变化，围绕“品牌焕新、渠道拓展、精准营销”，持续针对核心产品进行拓展与礼品化包装，开发健康衍生品；同时推进渠道深耕与多元化拓展，进一步深化二级市场铺市，强化终端陈列，并探索旅游、车站、校园等特殊渠道，利用创新的方式吸引年轻消费者，以实现多方面品牌形象以及销售表现的提升。一季度，冠生园大白兔推出香榧肉桂太妃糖新品；近期，大白兔奶茶首店在南京东路正式开业，为市民和游客提供别样体验；与蜂花联名的奶糖手工皂新品首发，将老字号以全新形态融入现代生活。更多相关资讯您可以关注光明肉业、冠生园、大白兔等官方微信公众号。

7、请问除了肉业一体化，能谈谈公司治理和发展目标吗？

回复：光明肉业将持续整合肉类高蛋白优质资源、打通上下游协同，以全产业链一体化实现品质升级与差异化增长。公司秉持“健康、美味、安全、优质”的产品发展理念，依托老字号积淀与研发创新，通过“强链补链、区域聚焦、差异增长、投研品端”战略举措，致力于打造成为肉业产业集成商。同时，公司将持续完善现代企业治理架构，健全内控合规与全链条风控体系，压实经营主体责任，赋能产业转型和提质增效，不断夯实企业内在价值，提升股东回报。

8、请问如何看待当前公司价值，未来如何提高公司净利率？是否出台市值管理办法？提升国企担当，提高个人投资者持股体验。

回复：2025年度，受国内市场猪价低迷等因素影响，公司生猪养殖板块出现大额亏损。2025年度公司推进生猪养殖降本增效工作，养殖成本同比下降，但由于生猪销售价格同比出现较大幅度下降造成生猪养殖板块出现大额亏损。公司2026年将通过关停低效牧场、提升标准化养殖、持续推进精益养殖等方式继续进行成本管控工作，以此改善养殖板块表现。肉类业务是公司的核心主业，公司2026年将持续聚焦肉类主业，紧密围绕“肉业一体化”战略部署做好经营工作，以经营管理和提升效益为核心来创造企业内在价值，不断提升公司业务核心竞争力。在此基础上，公司会进一步做好定期报告及ESG报告优化等信息披露工作，积极召开业绩说明会增加与投资者沟通频率、加强与资本市场交流等方式方法，提升与投资者的沟通效率，增强市场对公司的信心和价值认同。

附件清单（如有）	无
日期	2026-5-8