

证券代码：000860

证券简称：顺鑫农业

北京顺鑫农业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	申万宏源：吕 昌；华夏基金：李炳桦；方正资管：韩雨珊； 摩根基金：徐项楠；浙商证券：满静雅；国金基金：董广达； 顺鑫农业： 董事、总经理、董事会秘书：康 涛； 证券事务代表：谢 闯； 会计主管人员：李艳娟
时间	2025 年 8 月 29 日（周五）下午 2:00-3:30
地点	公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	1、公司 2025 年半年度的经营业绩或经营情况介绍？ 答:2025 年半年度，公司实现营业收入 45.93 亿元，较同期减少 10.94 亿元，降幅为 19.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.73 亿元，较同期减少 2.50 亿元，降幅为 59.09%。白酒和猪肉业务板块的营业收入分别占公司整体营收的比例为 78.51%和 19.36%。 公司白酒业务板块，2025 年上半年深入贯彻“1-2-12-3+”营销战略部署，围绕战略落地开展各项工作。面对竞争激烈的市场，公司白酒业务积极推动产品焕新升级，创新营销模式，

	强化文旅融合发展。2025 年半年度报告期内，白酒业务实现营业收入 36.06 亿元。 猪肉业务板块，公司深入落实“树品牌、抓两端、控中间”发展思路，集中精力做强产业链前端的“种猪繁育销售”和产业链后端的“精深加工与熟食”，推动产业结构升级、资产价值提升。公司猪肉业务板块实现营业收入 8.89 亿元，同比基本持平。其中，屠宰业务实现营业收入 7.82 亿元，种畜养殖业实现营业收入 1.07 亿元。 2、2025 年半年度报告期内，公司整体净利润变动原因的情况说明？ 答:2025 年半年度，公司归母净利润为 1.73 亿元，同比减少 59.09%，关于各个板块实现的净利润情况可以参考半年度报告中披露的分部信息部分的内容。其中： 白酒业务受营收减少的影响，净利润出现下滑，白酒业务业绩变动的原因：主要是在 2025 年半年度报告期内，白酒行业深度调整，公司白酒板块承压，白酒产品销售量同比减少，影响了整体营收和利润水平。 猪肉业务得益于落实“树品牌、抓两端、控中间”发展思路，在 2025 年半年度报告期内总体减亏。 3、2025 年半年度报告期内内，公司在白酒板块主要开展了哪些工作？ 答：公司白酒业务在 2025 年半年度报告期内，按照“1-2-12-3+”营销战略部署，围绕三个“新”开展系列工作。 一是产品焕新：面向年轻消费群体，升级部分产品配方，实现口感优化；强化终端形象管理，统一金标牛市场陈列 VI 标准，提升品牌辨识度；完成经典二锅头系列产品的视觉升级；持续推进产学研深度融合，助力产品风味与品质提升。 二是营销创新：定期召开市场管理委员会会议，围绕重点市场、渠道优化及产品结构升级，强化营销战略执行；创新开
--	--

	展“快乐牛碧桶，畅饮金标牛”主题营销，打造调饮消费热点话题；强化内容营销攻势，打造《烟火人间》系列短剧，深化优酷平台战略合作，提升品牌曝光度。 三是品牌拓新：持续高质量推进“国家地理标志产品保护示范区”筹建工作；市级文化和旅游标准化试点项目通过验收，积极对接文旅资源打造文旅消费生态圈；入驻首创朗园、世界花卉大观园等文化地标，传播品牌文化。 4、其他酒企都加码电商平台布局，即时零售等等，请问牛酒在这方面有什么举措或者计划？ 答：牛酒目前在线上平台上的工作重点，是加大监管力度，进行控价方面的管理。在运用电商、线上资源方面，牛酒有进行以下几方面的实践： 一是自有平台建设：牛酒在 2024 年通过搭建电商直播间和线上商城，拓展营销新模式，并借助“一苑双馆”的牛酒博物馆，推动文旅、文创业务线上线下协同。 二是与第三方合作：联动阿里巴巴旗下高德地图、饿了么、优酷三大生态，打造“金标牛烟火气餐厅榜”活动，赋能近万家餐厅，提升线上平台的品牌曝光度。 三是数字化营销创新：通过视频、IP 一体化宣传，结合传统媒体与新媒体传播，加大网剧等植入，创新场景化嵌入，提升品牌线上曝光度。 5、公司屠宰业务，在接下来有什么经营计划或策略？ 答：鹏程屠宰业务板块下一步工作计划，总结如下： 一是聚焦产品焕新工作：持续提高鲜销率，减少被动入库；培育精加工、熟食、副产品等高附加值业务，加大低值产品内部转化为深加工产品；逐步完成产品焕新，切实提升产品竞争力。 二是加大品牌营销力度：开展品牌诊断工作，系统梳理品牌内核、品牌人设、品牌价值体系；借助 9 月第 22 届国际肉类
--	---

	展览会，作为品牌亮相、行业交流、渠道建设的契机，打造行业影响力；制定微信、抖音运营策略，持续输出优质内容，形成立体的品牌形象。 三是拓展销售渠道宽度：探索经销商模式，逐步增加全品类配送业务，进一步扩大市场份额；建立直营、经销商和大业务制等多种销售模式并行的销售格局；全品类产品整合满足机关团体投标需要，建立多业态综合销售模式。 6、公司养殖板块的经营情况怎么样？ 答：公司养殖板块，公司通过市场化思维管理，探索职业经理人机制，在 2025 年半年度报告期内，公司养殖板块经营情况好转，营收略增，实现盈利。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无