

证券代码：300973

证券简称：立高食品

债券代码：123179

债券简称：立高转债

立高食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）_____
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”平台参与公司2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年5月13日 15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”平台（ https://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：彭裕辉先生 副董事长：赵松涛先生 职工代表董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：王世佳先生 独立董事：陈莹女士、梁晨先生 保荐代表人：翁嘉辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：请问董事长如何看待冷冻烘焙产品明年的增长趋势？是继续承压还是有望重回两位数的增长？主要变量是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2025年度公司冷冻烘焙食品收入占比约53%，同比增长约7%，其中在商超、餐饮及新零售等创新销售渠道实现了较理想的增长趋势，具体可详见公司《2025年年度报告全文》，体现出冷冻烘焙产品在多元化渠道的开拓潜力。长期来看，公司看好冷冻烘焙行业的发展前景，未来需积极关注市场环境的变化，面对居民消费力新变化和新渠道多元化的趋势，公司会提高多元化渠道开拓力度，以大单品、大客户、大经销商为抓手，坚定推进多渠道、多品类发展策略，致力于提高产线自动化、智能化水平，通过生产自动化</p>

和产品多样化、渠道多元化的有效平衡带来的规模效应，提升生产经营效率，驱动业绩增长。感谢您的关注！

问题 2：领导，您好！我来自四川大决策，请问新品（健康低糖/功能性烘焙）推广与溢价能力，To B（茶饮/烘焙店）订单增长？

答：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持持续创新的经营理念，致力于为消费者提供安全、健康、营养、便捷、多样的烘焙产品，公司在新品推广方面积极通过公众号、展会等平台展示公司烘焙产品与健康、低甜、轻负担等新消费需求相结合，可全面适配烘焙、茶饮、新零售、餐饮等多元渠道。根据公司《2025 年年度报告》，2025 年度，公司流通（经销商）渠道收入占比约 51%，同比表现基本持平。商超渠道收入占比约 27%，同比增长约 25%，主要是公司在核心商超渠道产品推新迭代保持较好节奏，新品上市取得较为理想的销售表现；餐饮、茶饮及新零售等创新渠道收入占比约 22%，合计同比增速约 35%，主要得益于公司加大新渠道投入，重点突破高潜力渠道，开发适配多元化场景产品，推进定制化供应、终端动销与联合营销，提升新渠道营收规模。感谢您的关注！

问题 3：公司财务总监任职是否符合专业性要求？

答：尊敬的投资者，您好！公司选聘财务总监时，会综合考察候选人是否具备良好的职业素养、专业能力和领导力、沟通协调能力以及对公司业务的深刻理解，并由董事会依据《公司章程》及《公司法》等法律法规按程序独立决策，公司财务总监在聘任时，熟悉公司业务，在行业分析、财务分析等方面具有丰富经验，具备上市公司财务管理、资金筹划、投融资能力，符合任职要求。感谢您的关注！

问题 4：各位管理层，大家下午好！请问目前公司的业务重心是否是饼房渠道侧重卖烘焙原料如奶油、油脂、酱料等，餐饮和商超侧重卖烘焙食品？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司烘焙食品原料（奶油、水果制品

及其他烘焙食品原料)主要的销售渠道为流通(经销商)渠道,酱料主要的销售渠道为餐饮、流通(经销商)渠道,冷冻烘焙食品在流通(经销商)渠道、商超、餐饮及新零售等多元化渠道销售。公司会继续抓流通(经销商)渠道,同时投入更多资源在餐饮和商超等多元化渠道发力。公司各产品线情况复杂,不同产线适合不同场景和渠道,公司产线根据自身市场资源,会自行策划重点渠道、重点客户以及营销投入的重点区域和主要方式。感谢您的关注!

问题 5: 请问: 公司 9.5 亿元可转债目前尚未实现转股, 溢价率也比较高, 转债还有 2.8 年到期, 公司拟后续如何推动转债转股?

答: 尊敬的投资者, 您好! 公司将综合考虑公司的基本情况、市场环境、股价走势等诸多因素研究决定关于可转债相关事项的安排, 请您持续关注公司相关公告, 谢谢!

问题 6: 请问, 公司是否有开没实体店的计划或安排?

答: 尊敬的投资者您好, 公司产品覆盖烘焙店、商超、餐饮、饮品店、便利店等多样化的销售渠道, 销售渠道聚焦 B 端。感谢您的关注!

问题 7: 请问董事长, 稀奶油的市场份额提高针对哪些应用场景?

答: 尊敬的投资者, 您好! 稀奶油由乳脂肪分离提取并深加工制成, 奶香浓郁、口感细腻, 定位于高端市场, 国内消费量正快速增长。公司稀奶油产品适用于制作高档蛋糕、慕斯、西点、夹层各类烘焙产品, 感谢您的关注!

问题 8: 公司有没有考虑和山姆做一些升级版的麻薯, 爆品迭代的逻辑实用吗?

答: 尊敬的投资者, 您好! 公司会根据客户的需求进行创新研发, 谢谢!

	<p>问题 9: 近些年市场上出现了大大小小的面包代工厂，他们会需要大量的烘焙原料，这一领域公司目前是否主要靠经销商覆盖？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司通过包括直销供应在内的合适方式覆盖工业客户，感谢您的关注！</p> <p>问题 10: 针对棕榈油和乳制品价格处于高位态势，公司是否有考虑开发一些低油脂消耗量的产品？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司顺应消费者健康化、多元化、场景化的需求进行产品研发，并通过锁单、进口替代等合适策略把控原料成本波动。感谢您的关注！</p> <p>问题 11: 现在立澳油脂工厂烘焙应用油脂销售额在内部使用的占比大概是多少？未来是否会逐渐增加呢？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司子公司广东立澳油脂有限公司多条较大产品线已实现初步的内供替代外采，替代范围还会进一步扩大。立澳油脂主要生产高端烘焙油脂，同时为公司内部匹配生产一些基础油脂，如起酥油，通过立澳油脂实现内部供应一些用量比较大的基础油脂，能够降低成本。感谢您的关注！</p> <p>问题 12: 为了对冲成本上涨的冲击，除了锁单锁价外，公司是否还基于最新的原料采购成本通过产品迭代来重新定价来对冲成本上涨的影响？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司会综合考虑原材料市场价格、市场供需环境等因素，在必要时对部分低毛利产品的销售价格进行适当调整或随着产品升级迭代，根据原料构成重新核定价格。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 13 日