一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了对议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以998,288,980股为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.49元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 □ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	龙大肉食	股票代码	002726
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	徐巍	李欣彦	
办公地址	山东省莱阳市龙门东路99号	山东省莱阳市龙门东路99号	
电话	0535-7717760	0535-7717760	
电子信箱	ldrmzqb@163.com	ldrmzqb@163.com	

2.报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为生猪养殖、生猪屠宰和肉制品加工。公司主要产品为商品猪、冷鲜猪肉、冷冻猪肉及肉制品等。经过多年发展，公司已形成集种猪繁育、饲料生产、生猪养殖、屠宰分割、肉制品加工、食品检验、销售渠道建设和进口贸易为一体的“全产业链”经营发展模式，一方面解决了分散生产可能引发的食品安全隐患，通过对全产业链的系统管理和关键环节的有效控制，保障了产品的产品品质，另一方面规模化生产和产业链贯通能够最大限度的降低企业总体运营成本，实现企业的健康可持续经营，从而形成具有较强竞争力的农业和食品工业产业链体系。

1.养殖业务

（1）业务简介

龙大养殖以“保健提、规模率、高质量”为工作目标，不断推进均衡生产、开展配种创新，强化种猪管理，降低生产成本、提升获利能力。

截止目前，公司共拥有7个养殖场（含租赁），分别为王家一场、王家二场、复庄养猪场、江庄庄养猪场、杨格庄养猪场、光山母猪场、养殖户能为500万头/年。另外，在建猪场（安丘）产能为60万头/年。2019年，公司生猪出栏量为26.29万头，生猪关联分供应户和联盟工厂收购，少量对外销售。

（2）业务模式

公司采取“公司+农户”和公司自养两种养殖模式。在“公司+农户”的模式下，公司通过连锁化养的方法与农户合作，委托模式采取统一育肥、统一饲料、统一防疫、统一保健和统一技术全方位保障生猪养殖品质。在公司自养的模式下，公司对养殖场实施完全控制，公司管理融通了从种猪到育肥期的整个养殖过程。公司还目建饲料公司，自产饲料进行喂养，依托生猪屠宰及肉制品加工、销售能力，实现肉类产品终端零售。该生猪养殖模式结合“全产业链”发展模式，可做到全过程质量控制，提高公司盈利水平，降低市场风险。

2.生食业务

（1）业务简介

公司生食业务主要包括：冷鲜肉和冷冻肉加工业务。截止目前，公司拥有4个大型屠宰厂，分别为莱阳工厂、鹏城龙大、龙大欧原、昌南龙大、莲溪冀龙和德协原样。屠宰产能为730万头/年。2019年，公司生猪屠宰量951.28万头，同比增加51.91%。

（2）业务模式

生猪是生产冷鲜肉及冷冻肉的主要原材料。从生猪产品到冷鲜肉及冷冻肉的加工完成需经过宰杀工序、胴体工序、分割工序和包装工序。公司生猪屠宰线采用国际一流进口设备，全日动生猪屠宰、分割作业的，以过程全封闭式、流水式的生产理念，保证出产品完全符合国际化高标准的卫生要求。屠宰后的生猪迅速进行预冷排酸，使胴体温度降至0~4摄氏度，并在后续加工、物流、销售环节中始终保持这一温度，确保低温环境下的高安全系数，同时经过排酸软化质地柔软有弹性，食用更容易更鲜美。全程冷链直达终端销售，使微生物等菌类长繁殖得到更有效控制，真正实现从养殖场到终端的产品安全、全程控制、全程可溯性系。

公司对外销售产品为冷鲜肉和冷冻肉，其中，冷鲜肉主要通过加盟店、商超、批发商、食品加工企业、自营投资销售渠道进行销售，冷冻肉主要通过加盟商、商超、批发商、食品加工企业、餐饮企业、自营投资销售渠道进行销售。公司可根据客户需求规格、价格、口味，提供优势定制产品，为企业客户深度定制肉类精加工服务。公司通常所需生猪主要来自于公司饲养的生猪，合资伙伴养殖场供应的生猪以及向第三方生猪供应商采购的生猪。

3.肉制品业务

（1）业务简介

公司肉制品主要包括高低温肉制品、中式卤肉制品及冷冻调理肉制品等。目前，公司肉制品板块共拥有4个大型生产车间，产能为7吨/小时。公司肉制品板块致力于打造中国连锁餐饮中央厨房第一品牌、规模讲究的开店、中国餐饮市场的规模不断扩大、品牌集中化、餐饮品牌的去厨房化、中央厨房的普及正在快速推进。全产业链经营模式的实施使龙大肉食从“肉类产品生产者”蜕变为“全面饮食方案解决者”，为消费者提供从原点直达餐桌的肉类产品，依托全产业链的资源优势、强大的产品研发能力、领先的品质管控能力、稳定可靠的生产能力，龙大肉食与百胜餐饮由德基、必胜客、肯德基、必胜客、必胜客、必胜客