

证券代码：300791

证券简称：仙乐健康

证券代码：123113

证券简称：仙乐转债

仙乐健康科技股份有限公司
2025 年 4 月 25 日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（ ）
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	问题：24 年报与 25 年一季报显示，公司业绩是否较同期保持平稳，以及未来的增长点在哪里 答：2025 年第一季度，虽经营环境充满挑战，但公司稳扎稳打，仍然实现营收利润双增，中国区业务在去年高基数的基础上仍然实现收入正增长，订单趋势良好；全球多元增长极驱动布局的成果开始显现，一季度欧洲增长超预期，美洲地区一季度虽因关税问题导致市场不确定性增加，但仍实现良好开局。2025 年，公司仍将按照既定的战略规划，积极推进各项经营计划的落实。首先，公司将持续升级全球智慧供应链能力，包括建立以研发销售品类为核心的全球洞察能力，实现从研发、生产到采购环节的全链路数字化，到加强中国本地、海外跨境与海外本地业务的全球协同；其次，继续扩大国内业务的领先地位，深耕国内高价值客户，实现跨境/私域/直播/线下新零售等新消费赛道破局，打造垂类解决方案和 IPD 爆品。最后，通过国内的基础底盘支撑发展国际业务，全力推动 BF 核心业务的扭亏为盈，发展欧洲、亚太及全球大客户业务，拓展例如东南亚、拉美的新兴市场，通过本土化深耕与新兴市场开拓实现多维增长。 问题：公司可转债后期将如何推进转股，是否准备好到期还钱，是否存在到期还本付息的兑付风险，以及目前不考虑下修的主要原因 答：经综合考虑公司现阶段的基本情况、股价走势、市场环境等多重因素，从公平对待所有投资者的角度出发，为维护公司及全体投资者的利益，以及基于对公司未来发展潜力与内在价值的信心，经公司第四届董事会第六次会议审议通过，董事会决定本次不行使“仙乐转债”的转股价格向下修正的权利，且在未来六个月内（即 2025 年 1 月 10 日至 2025 年 7 月 9 日），如再次触发“仙乐转债”转股价格向下修正条款，亦不提出向下修正方案。公司具备充足的资金和资本工具去应对可转债回售风险，关于可转债转股价格修正事宜，公司决策机构需要在全面综合考虑下审慎研判，公司会在保障投资者利益的大前提下，结合业务规则、行业情况、二级市场环境等因素积极研究相关事宜。如有任何进展，公司将及时履行审议程序及信息披露义务，保护投资者尤其是中小投资者的权益。
----------------------	--

问题：公司境外业务占比接近六成，其中美国业务占四成，关税战对公司的影响以及应对举措

答：目前，公司中国生产出口美国的业务在总营收中的占比不到 15%，公司正积极采取多种手段控制对等关税对公司对美出口业务的影响：第一，我们第一时间与客户协商共担关税成本上涨，最终承担方式和承担比例将取决于关税政策的执行情况。第二，对等关税给 BF 核心业务的发展带来重大机遇，部分客户已开始考虑将部分产品转移到公司美国当地工厂生产的可行性，目前正在积极推进之中。公司美国出口剂型为软糖和软胶囊，与美国工厂的承接能力相匹配。基于目前美国工厂的产能情况，预计可以承接公司原出口美国大多数的订单体量，后续我们也将视公司美国工厂的订单增长情况考虑产能提升计划的可能性。最后，公司美国工厂上游原料中，除豁免清单以外仅有 10%左右原料从中国进口，一方面我们此前已锁定原料价格且已立刻采购入库，另一方面也在和原料供应商进行议价以减少成本上涨，同时积极寻源其他原产地的物料进行替换。公司于美、欧、东南亚本地化的供应链和服务团队布局主要辐射各区域市场，无需依赖国内出口业务，公司依托中国业务底盘降维竞争优势持续发展海外本地能力，将潜在受益于关税影响带来的订单转移，且能够更好抓住全球营养保健品市场的巨大蛋糕。

问题：面对营养健康食品行业的个性化、功能化趋势，公司泰国/马鞍山生产基地的产能利用率目前达到多少

答：公司马鞍山生产基地主要生产剂型为软糖、饮品和粉剂，其中软糖和袋装饮品产能利用率较高，今年 3 月份软糖和袋装饮品产能利用率均超过 70%，粉剂的产能利用率仍有提升空间；公司泰国生产基地目前仍在筹备建设中。

问题：公司在益生菌、体重管理等细分领域的 ODM/OEM 客户拓展，以及自有品牌“维乐维”的推广策略如何

答：在细分品类的推广策略上，公司以品类聚焦、剂型创新、人群深耕为核心战略：持续聚焦抗衰、益生菌、美丽健康、心脑血管、免疫提升、骨骼关节六大重点功能赛道发展，在抗衰及益生菌两大战略赛道取得关键性突破；以剂型为主要抓手，围绕软胶囊、软糖和液体三大战略剂型进一步加强壁垒建设与产能优势，推动全球产销研协同；深耕母婴及中老年人群，全面把握精细化育儿及老龄化社会趋势。公司将益生菌作为战略赛道持续深耕，推进高潜力功能产品的创新，围绕口腔、女性私护、体重赛道推陈出新，并将仙乐多年的益生菌生产经验形成体系，计划推出“仙乐益生菌技术平台”，引领规范益生菌行业；持续深化与行业头部菌株商合作，探索行业前沿新功能；在体重管理赛道上，响应国家“体重管理年”号召，以自研 AKK 菌株为核心，推出一系列体重管理产品。

公司目前聚焦营养健康食品的研发和生产服务，暂无自有品牌业务。“维乐维”是公司部分保健食品批文的商标名。

问题：公司本期利润表现如何

答：2025 年第一季度，公司实现归母净利润 6,864.07 万元，同比增长 8.90%；实现毛利率 33.09%，比去年同期提升 2.47 个百分点。

问题：公司盈利增长点在哪里

答：公司始终按照既定的战略规划，积极推进各项经营计划的落实，未来的盈利增长将聚焦以下关键点：首先，公司将持续升级全球智慧供应链能力，包括建立以研发销售品类为核心的全球洞察能力，实现从研发、生产到采购环节的全链路数字化，到加强中国本地、海外跨境与海外本地业务的全球协同。其次，继续扩大国内业务的领先地位，深耕国内高价值客户，实现跨境/私域/直播/线下新零售等新消费赛道破局，打造垂类解决方案和 IPD 爆品。最后，通过国内的基础底盘支撑发展国际业务，全力推动 BF 核心业务的扭亏为盈，发展欧洲、亚太及全球大客户业务，拓展例如东南亚、拉美的新兴市场，通过本土化深耕与新兴市场开拓实现多维增长。

	问题：行业整体业绩怎么样，和其他公司相比怎么样 答：营养健康食品行业充满发展潜力，根据欧睿数据，2024 年，中国营养健康食品市场规模达到 2,602 亿人民币，2019-2024 年合计 CAGR 为 6.3%，预计在经济发展与老龄化推进下，行业有望以中到高个位数 CAGR 持续成长。 根据公开资料，2024 年度，仙乐健康实现营业总收入 42.1 亿元，同比增长 17.6%；净利润 3.25 亿元，同比增长 15.7%。同行业 B 端可比公司 A 实现营业总收入 8.01 亿元，同比下降 8.02%；净利润 1.39 亿元，同比下降 17.60%；可比公司 B 实现营业总收入 10.72 亿元，同比增长 9.50%；净利润 1.03 亿元，同比增长 5.79%。公司业绩显著优于上述同行业可比公司，反映了公司在行业的优势地位和前瞻性的业务布局。
附件清单 (如有)	无