

证券代码：605388

证券简称：均瑶健康

湖北均瑶大健康饮品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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	均瑶健康、投资者网上提问 “规范 提质 重回报”——2024 年湖北辖区上市公司投资者网上集体接待日
时间	2024 年 5 月 16 日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	董事长：王均豪先生 总经理：朱航明先生 董事会秘书：郭沁先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 主要交流问题及回复</p> <p>1. 您好,对于味动力品牌营销贵司是否有新的理念和举措?</p> <p>A: 尊敬的投资者,您好!近年来,品牌传播的底层逻辑发生了重大变化,短视频、直播带货的兴起打破了原有获客路径和运营思路,公司认为科学健康的快消费品公司应同时关注产品力与品牌力,公司拟掌握益生菌系列产品的核心技术,为发展提供技术支撑,是现阶段更符合公司利益的方案,为公司培育“第二曲线”奠定技术基础。感谢您的关注!</p> <p>2. 您好,贵司益生菌产品海外销售占比很大,对于味动力乳酸菌饮品是否有出海计划?</p> <p>A: 尊敬的投资者,您好!公司属于一线品牌中较早进入常</p>

温乳酸菌市场的企业，经典的“均瑶”及创新的“味动力”品牌形象经过多年积淀在消费者群体中已建立良好的形象，拥有忠实的目标消费群体。公司属于常温乳酸菌行业的先驱者，产品市场竞争力较强，市场占有率位居前列。感谢您的关注！

3. 王董，您好，均瑶健康古琴殿与吉祥汽车古琴殿是什么关系？

A: 尊敬的投资者，您好！公司严格按照监管要求和相关法律法规履行信息披露义务，有关公司信息动态，请您以公开披露的公告为准。感谢您的关注！

4. 泛缘供应链是否有白酒的销售？

A: 尊敬的投资者，您好！公司严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务。谢谢您的关注！

5. 公司计划今年的发展目标是什么

A: 尊敬的投资者，您好！2024年是均瑶健康成功重整均瑶润盈以后益生菌业务成效渐显的一年，也是业务深度调整后发展迈入新阶段的重要一年。2024年均瑶健康年度工作指导思想是：深入学习贯彻集团工作会议精神，紧紧围绕“做全球益生菌领跑者”的愿景目标，以维护国家微生物种源安全，打破发酵食品饮料由国外企业垄断现状，提升科技创新能力，创造满足消费者健康刚需为己任，紧紧抓住高质量发展这个主旋律，坚定信心，科学规划，锐意进取，真抓实干，以良好的业绩向均瑶乳业成立30周年献礼。感谢您的关注！

6. 您好，味动力乳酸菌饮料销售收入逐年下降，均瑶的自有工厂目前是否有将闲置产能用于代工生产。

A: 尊敬的投资者，您好！由于2024年春节销售集中在2024年1月至2月，导致2023年第四季度乳酸菌饮品销售较2022年

下降。常温乳酸菌饮品市场正处于整体快速增长期，公司业务亦处于强化优势、持续扩张时期，目前自有产品产量无法满足销量的增长，代工厂承担了本公司的重要产量任务，有效补充了公司产能、保证了供货节奏。公司现有代工厂的选择以质量保证为基础、紧贴产品市场布局，既方便产品快速投放市场，又能减少产品运输半径，有利于积极响应客户需求。感谢您对公司的关注！

7. 您好，子公司泛缘供应链目前阵地在上海，是否有面向全国，走出去的计划？

A: 尊敬的投资者，您好！2023 年泛缘供应链基本完成预算目标，销售收入和净利润同比实现大两位数增长，这得益于泛缘全体干部员工的积极努力。在全力完成经营指标的同时，泛缘供应链在规范化和业务协同方面也有很大的提升，围绕产业链核心客户需求，升级供应链管理技术和工具，提高供应链的数字化和餐能化水平，通过供应链嫁接云商仓库、均瑶甄选嫁接吉祥航空的积分实现资源整合。未来，基于公司自身经营发展节奏，泛缘供应链将坐稳上海和长三角市场后再择机向外辐射。感谢您的关注！

8. 公司 24 年一季度毛利率表现不错，请问是毛利率的驱动要素是什么？

A: 尊敬的投资者，您好！2024 年第一季度，立足对市场趋势的判断和把握，基于自身经营的节奏特征，公司适时进行内部成本结构优化和调整，对比 2023 年度产品毛利率有明显回升。此外，公司强化管控、降本增效，不断强化内部管理，致力于向管理要效率。通过内部管理流程的一系列优化和改进，公司管理成效显现。公司积极优化产品成本结构，提升了毛利率水平，推动了公司业绩释放。随着高价原材料的消化完毕，公司毛利率也将持续回归至正常水平。感谢您的关注！

9. 每日博士是否是均瑶健康旗下品牌,与均瑶健康是什么关系?

A: 尊敬的投资者,您好!基于公司丰富的明星菌株,公司创新产品研发机制,通过共创等方式培育满足不同应用场景的C端全市场产品矩阵。

10. 您好,面向C端的益生菌产品是否有生产保健品认证或国药准字认证益生菌产品的计划。

A: 尊敬的投资者,您好!在海外市场上,均瑶润盈的产品以其优质、稳定、可靠的特点赢得了客户的广泛赞誉。此外,均瑶润盈还注重与海外权威机构的合作和认证以确保其产品的质量和安全性符合国际标准。目前,均瑶润盈的产品已出口到72个国家和地区,并获得了众多海外权威机构的资质认证。未来,公司将继续打造产品力,不断提升产品质量,以此驱动市场竞争力。感谢您的关注!

11. 发酵剂是益生菌的高端领域,公司近几年益生菌业务发展显著,请问在发酵剂领域有何突破?

A: 尊敬的投资者,您好!基于多年的行业深耕和积淀,依托自身禀赋和技术优势,公司近年来在益生菌领域建立竞争优势,并具备对相关产业趋势的洞察力和把握力。目前,公司发酵剂业务技术领先,主力产品发酵剂与益生菌产量实现三位数增长,2023年发酵剂菌株新增60多株,完成客户体系审核8次,新增BRC和犹太认证,为产品进入新市场获得新的准入许可。此外,均瑶润盈已入选国际知名发酵剂供应商名录。感谢您的关注!

12. 感觉公司对研发挺重视的,能介绍下你们在研发这块的布局 and 措施吗?

A: 尊敬的投资者,您好!公司始终以研发创新驱动为理念,重视对技术的夯实和突破。公司提出成为“全球益生菌领跑者”

的愿景，以“科技赋能，做家人想吃的”为使命，把重新定义益生菌产品标准和中国快消品走出去作为目标，描绘了均瑶健康长期健康发展的蓝图。公司与江南大学等世界一流学府结成战略合作，通过独家授权、自研、购买等方式储备了具有独特功能性的益生菌株十余株，同时整合均瑶润盈，进一步丰富公司的益生菌菌株资源库，可以满足消费者全方面的健康需求。未来，公司将继续锚定技术路线，根据下游市场和客户需求情况，持续纵深技术攻坚，抓住行业发展机遇。感谢您的关注！

13. 合成生物概念近期在二级市场比较受关注，你们是大健康生物科技公司，你们在合成生物领域有布局吗？

A: 尊敬的投资者，您好！公司密切关注行业发展趋势和相关动态，生物制造是新质生产力非常重要的新赛道和新业态，合成生物领域也受到市场的较高关注。作为大健康产业布局的实践者，公司紧密围绕“做全球益生菌领跑者”的愿景，立足科研和技术突破，在益生菌领域实现了多项国内突破。2023年，公司益生菌菌株库数量增加140余株，优化40多株菌株发酵工艺，发酵剂菌株新增60多株；主力产品发酵剂与益生菌产量实现三位数增长。目前公司没有合成生物领域的相关布局，未来，公司将紧密跟踪和研判行业发展趋势，结合自身竞争优势，积极主动把握成长机会。感谢您的关注！

14. 我很看好公司能够在益生菌领域实现进一步突破，2023年公司完成对润盈生物的破产重组，益生菌业务的实力进一步增强。请问这次重组完成对公司的意义如何？

A: 尊敬的投资者，您好！2023年2月，公司完成对润盈生物的破产重组。均瑶润盈共研发生产60多种中国本土益生菌菌种，拥有4,000余株自主知识产权的益生菌菌种资源库，业务规模及技术能力在国内领先。整合后双方可在菌株储备、生产技术、海外市场方面形成协同，将进一步提高均瑶健康在益生菌业务的

竞争力。感谢您的关注！

15. 泛缘供应链是否有白酒的销售？

A: 尊敬的投资者，您好！公司严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务。感谢您的关注！

16. 贵司外部益生菌品牌每日博士通过明星代言已打造有爆款产品，线上销售量突增。贵司益生菌自营品牌是否有请明星代言，提振产品竞争力，带动销售的打算。

A: 尊敬的投资者，您好！均瑶润盈贯彻“重研发、精智造”的指导思想，在益生菌领域实现了多项国内突破。近年来，品牌传播的底层逻辑发生了重大变化，短视频、直播带货的兴起打破了原有获客路径和运营思路，公司认为科学健康的快消品公司应同时关注产品力与品牌力，公司拟掌握益生菌系列产品的核心技术，为发展提供技术支撑，是现阶段更符合公司利益的方案，为公司培育“第二曲线”奠定技术基础。感谢您的关注！

17. 贵司的发酵剂产品已进入世界头部乳企，贵司在国内与哪些乳企有合作？

A: 尊敬的投资者，您好！发酵剂属于益生菌行业的高端细分领域，存在较高的技术门槛和壁垒。业界研究表明，在国内西方企业发酵剂市场份额超过了 85%。国产发酵剂替换面临着产品稳定性、产品风味及技术参数指标匹配的挑战。均瑶润盈凭借自身技术优势，已入选国际知名发酵剂供应商名录，有望在 2024 年度实现发酵剂业务的突破发展。2024 年第一季度，均瑶润盈发酵剂产线已入选 2023 年上海市奶业优势特色产业集群项目。感谢您的关注！

18. 跟圣窖酒业的合作对公司的发展是否有利

A: 尊敬的投资者，您好！公司严格按照监管要求和相关法律法规履行信息披露义务，感谢您的关注！

19. 贵司目前有没有新建益生菌基地/工厂的计划。

A: 尊敬的投资者，您好！均瑶润盈与多家客户达成深度合作，拥有多个重要级客户，重点市场、重点产品实现历史性突破，益生菌产品出口到全球 72 个国家和地区，海外板块取得快速发展，有力支持了公司国际化战略落地。感谢您的关注！

20. 您好，每日博士与均瑶健康是什么关系？

A: 尊敬的投资者，您好！基于公司丰富的明星菌株，公司创新产品研发机制，通过共创等方式培育满足不同应用场景的 C 端全市场产品矩阵。感谢您的关注！

21. 您好，请问泛缘供应链代理有多少个品牌？其中独家代理品牌有多少个？

A: 尊敬的投资者，您好！泛缘供应链已发展为均瑶健康旗下专业快消品、乳制品供应链公司，拥有浦东、崇明两大物流中心，未来泛缘供应链将发展成为上海地区供应链服务行业龙头企业，助力公司营收增长。感谢您的关注！

22. 您好，泛缘供应链是否的白酒的经营？

A: 尊敬的投资者，您好！公司严格按照监管要求和相关法律法规履行信息披露义务，有关公司信息动态，请您以公开披露的公告为准。感谢您的关注！

23. 贵司的益生菌产品除应用在食品外，在农业和日化用品上有哪些应用。

A: 尊敬的投资者，您好！益生菌可用作膳食补充剂、食品配料、食品添加剂、药品原料等，市场发展非常迅速，是功能性食品中成长最快的品种之一。目前，我国益生菌在食品领域的应用主要是添加在奶粉、酸奶、饮料中。市场调研机构 ZION Market

	<p>Research 预计，到 2025 年全球益生菌产业产值将超过 770 亿美元，中国市场占比将超过 25%，益生菌有望成为下一个千亿级的大健康市场。均瑶健康抓住市场机遇，通过内外部协同研发、整合均瑶润盈、丰富核心产品矩阵等方式，成为具备国际市场竞争力的益生菌领域的龙头企业，实现益生菌研发、生产和销售产业链一体化布局的核心企业。感谢您的关注！</p> <p>24. 您好，贵司益生菌产品大部分销售海外。在味动力乳酸菌饮料上，是否有向海外发展的计划？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！公司属于一线品牌中较早进入常温乳酸菌市场的企业，经典的“均瑶”及创新的“味动力”品牌形象经过多年积淀在消费者群体中已建立良好的形象，拥有忠实的目标消费群体。公司属于常温乳酸菌行业的先驱者，产品市场竞争力较强，市场占有率位居前列。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	