

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：2025-006

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）
参与单位名称及人员姓名	全体投资者
时间	2025 年 6 月 17 日 10: 00-11: 00
地点	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com
上市公司接待人员姓名	董事长：王均豪 总经理：俞巍 独立董事：史占中 独立董事：甘丽凝 独立董事：罗劲 财务总经理：崔鹏 董事会秘书：郭沁
投资者关系活动主要内容介绍	一、 董事长王均豪先生围绕均瑶健康的战略发展、益生菌业务、市场拓展情况以及供应链业务等方面，与市场进行了沟通交流。本次均瑶健康业绩交流会介绍了 2025 年 Q1 业绩及业务经营情况。 二、 沟通交流问答环节： 1、 目前监管层对于上市公司的市值管理提出了更高的要求，公司虽然不是国企，但是在市值管理方面你们有哪些考虑或者想法吗？ A: 尊敬的投资者，您好！公司积极响应国家政策号召，结

合行业发展变化、市场客户需求以及公司实际情况，通过夯实基础管理、提升经营业绩、整合各方资源、加强与投资者沟通交流等举措，以此为公司的市值管理加持赋能，为投资者带来投资回报。感谢您对公司的关注！

2、公司推进校企产学研合作是否可以强化公司自主知识产权壁垒？

A：尊敬的投资者，您好！公司持续深化产学研合作，与江南大学、上海理工大学、东北农业大学、上海理工大学、华中农业大学合作，形成“基础研究—应用转化—产业化”的创新链条。将科研成果转化市场竞争力，其中植物乳植杆菌 Lp-G18，作为前沿菌株，斩获四项国际奖项，而 CCFM1166 两歧双歧杆菌是江南大学和公司联合创新实验室 10 年研究成果，获国家发明专利认证，为公司在大健康产业赋能增效。感谢您对公司的关注！

3、公司在供应链业务布局方面成效如何？整体生态运作方面有何作用？

A：尊敬的投资者，您好！公司围绕主业持续对生态链进行拓展，通过泛缘供应链业务的接入，构建了“原料-产品-渠道”一体化生态链模型，实现了在头部及核心区域的渠道布建。公司还通过“供应链管理技术+大数据”双轮驱动，提升运营效率。通过泛缘供应链引入数字化工具，实现订单处理、库存管理、物流配送的全流程智能化。泛缘供应链不仅完成产业链垂直整合，还实现了合作场景拓展与技术管理升级。一方面，泛缘供应链与产业链上下游企业深度合作。另一方面，通过资源整合、利用技术工具优化供应链管理效率。感谢您对公司的关注！

4、作为资本市场常见的投资者权益维护举措，请问贵公司已实施的股份回购计划截至最新披露日的回购金额、股份数量如何？

A: 尊敬的投资者，您好！公司一直重视投资者回报和保护，回购计划是在正常经营和长远发展的前提下审慎研判和制定，以维护全体股东利益和公司可持续发展的长远目标。2024 年 2 月 19 日，公司召开第五届董事会第四次会议及第四届监事会第四次会议，审议通过了《关于推动公司“提质增效重回报”暨以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，截至 2025 年 2 月，公司已完成 1466 万股回购，金额 100,002,747.06 元。感谢您对公司的关注！

5、公司 25 年一季度海外收入情况怎么样，是否有增长？

A: 尊敬的投资者，您好！均瑶健康 2025 年一季度海外市场表现突出，海外市场实现收入同比增长 77.43%。公司通过长期技术协同型合作策略，并持续加大全球展会投入开发潜在客户，培育形成稳定合作关系。目前海外业务已成为公司全球化战略的重要增长极。感谢您对公司的关注！

6、子公司均瑶润盈在菌种方面有何技术壁垒体现在哪里？

A: 尊敬的投资者，您好！子公司均瑶润盈作为亚洲大型益生菌生产基地，已拥有 30,000 余株菌种资源库，覆盖肠道健康、体重管理、免疫调节等细分领域，基于二十余年菌株研究积淀，技术水平对标国际头部企业，参与起草和制定了《改善肠道健康功效测试方法》、《口腔微生态调节型产品质量要求》、《食品加工用乳酸菌》等多项行业标准，均瑶润盈明星菌株的的深入研究成果也应用到了子品牌矩阵的终端产品中，应用功效包括免疫调节、体重管理以及口腔健康等细分消费场景，为大众提供了针对性强、多元化的健康解决方案。公司依托对均瑶润盈的深度整合，贯通上下游产业链，益生菌业务增速可观。2025 年一季度，益生菌食品实现收入同比增长 139.19%，成果显著。感谢您对公司的关注！

	7、在巩固饮料板块方面，公司在产品创新及精细化运营层面做了哪些举措？ A：尊敬的投资者，您好！公司依托“品类深耕+场景渗透”的研发策略，一方面横向拓展产品矩阵，经典乳酸菌产品线推出芒果、蜜瓜等创新风味矩阵，满足年轻消费者对味觉体验的多元化追求；另一方面依托益生菌低温发酵技术创新，开辟低温活性益生菌饮品新赛道；同时突破“益生菌+功效成分”功效协同研究，开发出每日系列益生菌功能性饮品，近期上市的饮料新品有：每日美梦（益生菌+gaba 助眠成分助眠）、每日睛彩（益生菌+叶黄素等护眼成分）、每日美妍（益生菌+胶原蛋白等美颜成分）、每日营养（益生菌+维生素矿物质与果蔬等营养补剂成分）等功能性饮品系列，实现全场景渗透。感谢您对公司的关注！ 8、请问今年一季度电商渠道成绩如何？有何体现？ A：尊敬的投资者，您好！公司在电商渠道发力显著，2025年一季度电商渠道收入同比增长 1,173.33%，得益于公司持续聚焦市场优化需求，通过产业协同能力的提升，不仅为扩大产品市场规模、实现全方位产业协同发展奠定坚实基础，也为电商渠道的增长提供了有力支撑。感谢您对公司的关注！ 9、一季度电商渠道收入同比增 1173%，但益生菌食品库存量同比增 228.03%。同时，行业竞争者如科拓生物、汤臣倍健加速布局。请问：① 电商高增长是否依赖低价促销？② 如何避免库存积压与渠道冲突？③ 益生菌菌株研发壁垒（3 万株菌库）能否转化为市占率优势？ A：尊敬的投资者，您好！公司电商渠道的高速增长得益于精准的市场布局与产品结构优化，公司始终注重品牌价值与用户
--	--

体验的双重提升，而非单纯依赖价格策略；针对库存管理与渠道协同，公司正通过数字化运营实现供需动态平衡，并以差异化渠道策略深化合作，有效规避潜在冲突；均瑶润盈已拥有 30,000 余株菌种资源库，覆盖肠道健康、体重管理、免疫调节、口腔健康等细分领域，公司依托 3 万株菌库构建的研发壁垒，持续推进菌株技术转化与并实现产业化量产，为未来进一步转化市占率提升动能。感谢您对公司的关注！

10、5 月高管蒋海龙减持 10 万股，股价却连续四涨停。同时，2024 年净利润亏损 2911 万元仍分红 4687 万元，分红融资比达 0.34。请问：① 高管减持是否与公司业绩下滑或战略分歧有关？② 高分红是否挤占研发或市场投入资金？③ 股价异常波动是否因市场误读益生菌业务前景？

A：尊敬的投资者，您好！高管减持系个人资金规划安排，与公司经营战略方向无关，公司基本面及长期发展规划保持稳健；公司分红政策基于股东回报与业务发展的综合考量，会通过科学的资金管理有序推进；股价波动受市场多重因素影响，公司益生菌业务依托技术壁垒与产业链布局，市场对其长期发展前景的积极预期或为股价表现的重要支撑，公司将专注提升主业核心竞争力，以良好业绩回馈投资者。感谢您对公司的关注！

11、一季度末货币资金仅 1.38 亿元（同比-46.62%），经营活动现金流净流出 9706 万元。同时，海外业务收入同比增 77.43%，但毛利率未披露。请问：① 海外订单是否以低价抢占市场，影响整体盈利能力？② 资金链紧张是否影响研发投入或产能扩张？③ 未来是否计划通过股权融资或削减分红缓解流动

	性压力？ A：尊敬的投资者，您好！在海外业务方面，公司秉持着以优质产品和创新技术服务拓展市场的策略，海外业务收入的增长是依托技术竞争力和产品契合度在国际市场得到验证的体现。公司将持续增加研发投入，在产能扩张上，公司会结合市场需求进行有序布局，确保扩产能带来高效的回报。关于未来的资金规划，公司的管理团队一直在密切关注资金流动性状况，并积极探讨多种可行的方案，我们会及时、透明地向市场披露相关决策，推动公司各项业务的稳健前行。感谢您对公司的关注！ 12、一季度营收微增 1.41%，但净利润同比下滑 58.29%，扣非净利润降幅更达 70.46%。年报显示 2024 年益生菌业务收入增速 26.76%，但传统乳酸菌饮品销量下降 1.41%、库存飙升 157.87%。请问：① 益生菌业务的高投入是否导致费用激增？② 传统业务库存积压是否反映渠道去库存压力？③ 何时能通过产能释放或成本优化实现盈利改善？ A：尊敬的投资者，您好！公司一直以长远发展为目标，益生菌业务前期投入是为构筑核心竞争力，随着布局深化，未来将带来积极回报；面对传统业务库存情况，公司正紧密合作优化管理、灵活调整策略；同时，持续推进产能释放与成本优化工作，希望通过系列举措，公司将稳步提升经营质量，实现更好发展。感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	