

证券代码：605337

证券简称：李子园

浙江李子园食品股份有限公司投资者关系活动记录表

（2025年第三季度业绩说明会）

编号：2025 -003

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	线上参与公司2025年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年11月11日 10:00-11:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长（代行董事会秘书职责）：李国平 常务副总经理：金函辉 财务总监：孙旭芬 独立董事：肖作平
投资者关系活动主要内容介绍	本次说明会，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下： Q1、对于公司营收一直比较关注，公司也想了很多方案，比如增加新产品，提高销售渠道，建设新基地等，对公司来说也是老生常谈了。目标方案都很好，可几年过去营收还是停滞不前，有没有考虑为什么还是没有业绩增长呢？比如说销售代理商少了，散户会觉得销售渠道少了，实际结果也是如

	此，那是怎么样做出来的决策？比如说网络销售，抖音有李子园和VITAYOUNG两个账户在卖货，每次进去看到基本不到50人，不会想办法加大流量吗？我看一个小主播的粉丝都比一个李子园多不少，我不知道是没有考核机制还是没有销售目标，关注半年还是这样，是不是公司管理有很大漏洞？关于新品，娃哈哈作为同行乳业饮料等标杆，处于风口浪尖，李子园就不会抓住机遇抢占市场？市场、销售、研发、生产、财务，这么多部门都是在维持现状，这么多年挖掘不出第二增长点，提高不了市场份额？是不是应该深思、反省？作为从小喝李子园长大的群众，希望李子园还是能蒸蒸日上的！话糙理不糙，有不当之处还望海涵！ A1：尊敬的投资者，您好！关于营收增长问题，公司一直在积极探索和努力，在资产、负债和所有者权益等方面均有所调整和布局，以适应市场变化和公司发展需要；关于销售渠道和网络销售的问题，公司一直重视线上线下渠道的融合发展。抖音等平台的销售情况，公司会持续关注并优化运营策略，力争吸引更多流量和客户。未来，公司也会加强与销售代理商的合作，扩大销售网络覆盖；面对激烈的市场竞争，公司也在不断推出新产品，以满足消费者需求和抢占市场份额。同时，公司也在加强内部管理，优化市场、销售、研发、生产、财务等部门的协同，以提高效率和业绩。公司将持续优化管理，加大创新和市场开拓力度，努力实现业绩增长和市场突破。感谢您对公司的关注和建议。 Q2、扣非归母净利润降幅比净利润大很多，后续会怎么改善这个情况？ A2：尊敬的投资者，您好！针对您提到的扣非归母净利润降幅问题，公司确实面临了一些挑战。公司在2024年加大了产品的开发力度，针对不同渠道开发不同规格的产品，丰富了公司产品结构和产品口味，以适应渠道多元化和满足消费者个
--	--

	性化、多样化的需求。2025年，公司推出符合消费者健康需求的创新产品，优化产品结构，提升产品竞争力。特别是公司推出的“VitaYoung活力维他命”维生素水，采用突破性的“六零极简配方”，满足消费者对健康饮品的高标准需求。公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注，并积极采取措施，包括但不限于产品创新、市场拓展、成本控制和运营效率提升等，以期改善经营业绩。感谢您对公司的关注和支持。 Q3、量贩零食店是现在销售产品的大趋势，去赵一鸣等零食店，只能看到贵公司的一款产品，并且没有小包装的，近期哇哈哈内部问题许多，贵公司是否将李子园AD钙奶系列，进一步铺满零食店？ A3：尊敬的投资者，您好！公司将根据市场需求和竞争态势，不断优化产品结构和销售渠道，以满足消费者的多元化需求。我们会继续关注市场动态，积极应对行业竞争，并通过产品创新、市场拓展和品牌建设，推动公司业务的持续发展。感谢您对公司的关注和建议。 Q4、我关注到公司近期聘任了具有券商背景的高管，请问后续对市值管理这块有没有什么举措？ A4：尊敬的投资者，您好！公司始终重视投资者交流，并持续增强投资者沟通质效，不断加强市值管理，维护广大投资者权益。未来，公司将强化与资本市场的双向沟通机制，重视资本市场表现和投资者意见反馈，提升投资者服务质量和沟通质效，积极探索各种方式推动公司合理估值，并根据市场变化和公司实际情况进行相应的调整和优化。感谢您对公司的关注。 Q5、研发费用下降了，后续在产品创新上还会有新动作吗？ A5：尊敬的投资者，您好！公司积极推进产品创新且紧密
--	---

	关注市场和消费者需求变化，开发不同规格、口味的产品，拓展产品品类，以满足消费者个性化、多样化的需求。感谢您对公司的关注。 Q6、贵公司是否有加大其他产品在赵一鸣零食店的铺货？是否有加大分红，进一步吸引投资者？ A6：尊敬的投资者，您好！公司不断丰富产品矩阵，以适应当前渠道多元化的发展趋势和满足消费者个性化、多样化的需求。公司非常重视投资者回报，通过持续稳定的分红政策，进一步吸引和维护投资者关系。感谢您对公司的关注和建议。 Q7、宁夏李子园什么时候可以投产？一期预计会增加多少营收？销售有相应的市场开拓吗？ A7：尊敬的投资者，您好！基于公司目前的工程进度，我们预计项目将于2026年第二季度完工并进入试生产。关于项目达产后的营收预期，税后内部收益率预计为20.46%，但实际营收将根据投产后产能利用率和市场状况而定。感谢您对公司的关注。 Q8、饮料行业竞争越来越激烈，公司接下来的核心竞争力会放在哪里？ A8：尊敬的投资者，您好！公司接下来的核心竞争力将集中在品牌优势、产品创新与结构优化、产业布局与市场拓展等方面，感谢您对公司的关注。 Q9、贵公司股价处于历史低位，贵公司是否打算采取相关措施进行回购，并加大分红呢？ A9：尊敬的投资者，您好！公司会根据未来发展需求和投资者回报等多方面因素综合考虑，如有相关计划公司将及时公告。感谢您对公司的关注。 Q10、除了现有产品，未来会推出新口味或新品类的饮品吗？
--	---

	A10: 尊敬的投资者,您好!公司将继续通过产品创新、市场拓展和品牌建设,不断丰富产品矩阵,满足消费者多元化需求。如公司推出了“VitaYoung 活力维他命”维生素水,该产品采用突破性的“六零极简配方”,即“0 糖、0 脂、0 卡、0 防腐剂、0 香精、0 添加色素”,以满足消费者对健康饮品的高标准需求。感谢您对公司的关注。 Q11、公司在三四线城市布局多,之后会向一线城市拓展吗? A11: 尊敬的投资者,您好!公司在全国范围内均有业务布局,包括华东、华中、西南、华北、华南、东北、西北等地区,以及电子商务渠道。公司将不断改进和完善技术及服务体系,扩大销售渠道和服务网络的覆盖面,从而优化公司在市场的战略布局,同时加速全国市场开拓力度,提升产品铺市率,提高产品陈列辨识度。感谢您对公司的关注和建议。 Q12、原材料价格波动对成本影响大吗? A12: 尊敬的投资者,您好!目前,公司主要原材料(包括奶粉、生牛乳、白砂糖及高密度聚乙烯包装材料等)的价格整体保持稳定。这些原材料的价格会受到自然环境、市场供求关系等多种因素的影响。为应对潜在的价格波动风险,公司通过集中采购、签订远期合同锁定价格、提高国产奶粉比例、在宁夏建设生产基地构建灵活供应链等措施增强抗风险能力,为原材料供应的稳定性提供了更强保障。感谢您对公司的关注。 Q13、未来有没有拓展线上销售渠道的打算,比如加强直播电商布局? A13: 尊敬的投资者,您好!公司注重线上品牌宣传和营销,通过多种媒体渠道软硬广告结合投放,提高品牌知名度和美誉度。公司布局电商渠道,精细化运营传统货架电商,以适应新兴的市场趋势和消费者习惯。感谢您对公司的关注和建议。 Q14、2025年员工持股计划后续会有新增或调整吗?
--	--

	A14: 尊敬的投资者,您好!具体内容关注公司披露的相关公告。感谢您对公司的关注。 Q15、有无新项目,并购重组等想法,带动公司业绩第二增长曲线,如养元饮品等带动公司市值? A15: 尊敬的投资者,您好!公司在持续关注优秀的相关项目以促进公司整体发展,未来将根据发展需求和市值管理等多方面因素综合考虑,如有相关计划公司将及时公告。感谢您对公司的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2025年11月11日