

证券简称：养元饮品

证券代码：603156

投资者关系活动记录表

编号：20260506

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（投资者接待日活动）
参与单位 名称及人员	线上投资者
时间	2026年5月6日星期三 10:00-11:00
地点	上证路演中心网站
上市公司 接待人员	公司董事长姚奎章先生；总经理范召林先生；董事会秘书兼财务总监马永利先生；独立董事杨小舟先生、张丽梅女士、江连洲先生
投资者关系 活动主要 内容介绍	<p>一、公司董事长姚奎章先生做开场致辞,并对公司2025年年度的经营情况进行解读。</p> <p>二、主要问题回答情况如下：</p> <p>1. 注意到公司的董事会秘书是由财务总监兼任的，关注到证监会新发布的《上市公司董事会秘书监管规则》中有部分关于董事会秘书独立性的要求，请问董事长：公司后续会就人员任职的合规性做出相应人事调整吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司将严格遵照《上市公司董事会秘书监管规则》的相关要求，在监管规则所设定的过渡期（截至2027年12月31日）内，按照监管部门的具体要求，及时完成相关合规调整与落实工作。感谢您的关注。</p> <p>2. 股东人数增长但人均持股下降，显示筹码分散。请问：①公司如何看待股东结构变化？是否有针对性措施增强机构投资者信心？②</p>

未来是否通过业绩说明会、反向路演等方式提升信息披露质量？

答：尊敬的投资者您好，公司持续优化投资者关系管理工作，已建立与投资者多维度、多层次、多形式的沟通机制，通过电话、邮件、上证 e 互动、业绩说明会等途径，及时有效地回复投资者关注的问题，加强投资者对公司的了解和支持。公司将继续以高质量信息披露为抓手，以投资者需求为导向，秉持“公平、公正、公开”的原则，不断增强信息披露的有效性和针对性，优化投资者关系工作，提高上市公司透明度，更好地向市场和投资者传递公司的市场形象和品牌价值，提升投资者对公司的认同感。

3. 行业集中度提升，竞争加剧。请问：①公司如何巩固‘六个核桃’等核心产品的市场地位？是否有新品类拓展或高端化布局？②在健康消费趋势下，如何强化产品差异化（如功能升级、配方优化）？

答：尊敬的投资者您好，公司将以产品创新为核心驱动，持续推进产品体系的优化升级，在现有产品基础上提升营养成分挖掘深度与成果转化效能。聚焦六个核桃系列产品，深入挖掘核桃营养价值，依托供应链整合优势与上下游技术协同优化产品力，巩固核心产品市场地位。积极拓展植物奶新品类，依托研发与生产优势推出“六个核桃+植物奶”系列产品，以核桃、大豆为基液兼顾营养与口感，打造健康天然、适配多元消费场景的植物奶，精准聚焦健康养生人群、素食人群及乳糖不耐受人群等细分消费群体，持续开展品类培育，进一步提升市场份额。

4. 年报显示电商渠道收入占比提升，但传统渠道增长放缓。请问：①公司如何应对新零售渠道变革？是否有针对社区团购、O2O 等新业态的布局？②下沉市场开拓进展如何？是否存在渠道冲突或费用投入压力？

答：尊敬的投资者您好，公司将推动全面建成全域深度分销体系，明确传统渠道、新兴渠道及线上线下融合渠道的建设标准与运营规范，通过渠道精细化管理和资源精准投放，抢占存量市场份额。在此基础

上，公司将持续深入开展“bC一体化的C端运营”工作，协同联动b端网络共创优质内容，通过线上线下联动精准触达终端消费者，有效促进终端动销与复购转化。以渠道标准化的深度落地与bC一体化的高效协同，构建起全域融合、灵活适配的渠道新生态，为企业实现存量激活与增量突破提供坚实支撑。

5. 请问：①公司 2025 年分红比例达多少%，但净利润下滑。高分红是否基于对未来盈利稳定的信心？如何平衡分红与产能扩建/研发投入等资本开支需求？②若未来盈利波动，分红政策是否会调整？

答：尊敬的投资者您好，公司本年度现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额 189,041.6349 万元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 150.05%。利润分配方案结合了公司发展阶段、未来的资金需求等因素，不会对公司经营现金流产生重大影响，不会影响公司正常经营和长期发展。公司以可持续发展和维护股东权益为宗旨，在综合考虑公司所处行业情况及特点、公司发展阶段及自身经营模式、公司盈利水平及资金需求的基础上，按照《公司章程》相关规定，积极回报股东，切实保护投资者合法权益。

6. 请问：①期末存货余额多少亿元？应收账款周转天数多少天？存货增长是否因备货周期延长或动销放缓？是否存在滞销风险？②如何加强应收账款管理？是否有客户信用政策调整或金融工具应用（如保理）？

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年期末存货余额为 7.88 亿元，较上年末略有增长，不存在滞销风险；公司应收账款 2025 年期末余额 2,019 万元，较上年末减少，公司应收账款在可控范围内，并执行严格的内部控制管理。

7. 请问：①2025 年经营活动现金流净额多少亿元？分红金额多少亿元？分红占现金流比例多少？是否预留足够资金应对运营或投资需求？②若未来现金流波动，是否有分红调整预案或底线？

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年度经营活动现金流量净额为 19.54 亿元；本年度公司现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额为 18.90 亿元；利润分配方案结合了公司发展阶段、未来的资金需求等因素，不会对公司经营现金流产生重大影响，不会影响公司正常经营和长期发展。公司以可持续发展和维护股东权益为宗旨，在综合考虑公司所处行业情况及特点、公司发展阶段及自身经营模式、公司盈利水平及资金需求的基础上，按照《公司章程》相关规定，积极回报股东，切实保护投资者合法权益。

8. 公司多地工厂产能利用率存在差异。请问：①如何提升低利用率产线的效能？是否有产能优化或区域市场聚焦计划？②在华北、华东等优势区域外，如何突破其他区域的增长瓶颈？

答：尊敬的投资者您好，根据市场环境的变化，公司不断精耕、完善销售渠道。近年来，公司在坚持“分区域定渠道独家经销模式”的基础上，针对当前消费分化、渠道碎片化、新兴渠道迅速迭代的市場变化趋势，全力推进“区域市场全域深分销体系”建设，针对流通、商超、电商“3大”主销渠道，持续完善运营模式、深化合作关系，完善建设标准，稳定渠道深分销体系“基本盘”；在此基础上，通过开发专属产品、拓展经销商网络，调整市场建设工作方向，积极拓展即时零售、折扣、社区团购、野团、区域直播、特渠“6大”新兴渠道，形成“3+6”全域深度分销渠道的基本布局，为企业实现存量激活与增量突破提供坚实支撑。

9. 年报显示与关联方存在资金往来。作为独立董事，请说明：①关联交易的定价公允性及必要性；②是否存在关联方资金占用风险？如何保障中小股东利益？

答：尊敬的投资者您好，公司与中冀投资的往来款项为减资款及减资款未收回期间的利息、财务咨询费形成，相关资金往来不构成资金占用。

10. 您好，我注意到贵公司所在行业已有部分上市公司通过视频直

	<p>播召开业绩说明会，并在会后提供视频回放，以提升信息获取的便利性与透明度。然而，贵公司 2024 年及本次均未提供相关回放。在行业沟通方式逐步向数字化与可视化转型的背景下，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑引入视频直播并提供会后回放，以提升信息披露质量与投资者沟通效果？感谢您的解答。</p> <p>答：尊敬的投资者您好，业绩说明会活动投资者召开后可以通过上证路演中心（https://roadshow.sseinfo.com/）查看投资者说明会的召开情况及主要内容。</p> <p>三、董事会秘书兼财务总监马永利先生做结束致辞，本次活动结束。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 6 日</p>

上述活动内容可通过上证路演中心 <http://roadshow.sseinfo.com> 查阅、回看。