

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年年度暨2026年第一季度业绩说明会)

编号：2026-001

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	线上参与公司2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年5月19日 11:00-12:00
地点	上证路演中心（ https://roadshow.sseinfo.com ） 视频录播+网络文字互动
上市公司接待人员姓名	总经理：李博胜 董事会秘书：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	<p>本次说明会，公司对2025年度及2026年第一季度的经营表现、财务数据、战略推进等进行了视频说明。同时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：</p> <p>Q1、公司今年业绩目标是什么？</p> <p>A1：尊敬的投资者，您好！公司2026年的经营计划主要围绕以下几个方面展开：在战略方向上，公司将继续深耕乳基饮品领域，坚持以消费者需求为导向，把握健康化、情绪消费等</p>

趋势，优化产品结构，提升产品竞争力。在产品布局上，公司将围绕低糖、低脂、功能化等消费趋势，持续推出多样化产品，如新推出的维生素水、电解质饮料等水替类产品，逐步构建以含乳饮料为核心、功能型饮料与补水类产品为补充的多元化产品组合。在渠道建设上，公司将根据不同渠道的消费特点，推出多规格产品组合，实现不同销售渠道之间的产品互补与协同发展，不断提升产品在多场景消费环境中的适配能力。具体销售数据，请关注公司披露的定期报告及相关公告。感谢您对公司的关注。

Q2、管理层好。公司2025年营收利润双降超8%，2026年Q1归母净利润同比跌近20%，毛利率下滑超5个百分点。在原材料成本上行的背景下，公司有哪些具体降本增效措施？另外，新推的维生素水等低毛利新品起量很快，是否会进一步稀释整体毛利率？

A2: 尊敬的投资者，您好！公司已构建多维度成本管控体系。在采购端，公司通过“集中采购与全国调配”、签订“年度框架协议”、“提前储备”等方式平滑原材料价格波动。2026年公司全资子公司宁夏李子园一期拟建成并投产，可有效解决奶粉原材料供应稳定和供应成本的问题，有助于从源头把控原材料质量、提升产品品质，进一步降低原材料成本。在生产端，公司持续优化生产流程与供应链管理，通过规模化采购、精细化管理及强化预算管控，推动降本增效目标与绩效考核机制挂钩，提升整体经营效率。公司新品尚处爬坡期，毛利率低于核心含乳产品，收入结构变化带来阶段性稀释。展望全年，PET包材价格趋稳、新品规模效应释放，毛利率有望改善。公司同步推进高附加值产品占比提升、产品组合优化及成本控制，利润端将逐步企稳。感谢您对公司的关注。

Q3、请问公司目前是否已有具备成长潜力的新品，能够逐步承担核心甜牛奶产品增速放缓甚至销量下滑带来的影

响？未来重点培育的第二增长曲线主要会集中在哪些产品方向？

A3：尊敬的投资者，您好！公司目前已有序布局具备成长潜力的新品，2026年公司进一步把握健康化、情绪消费等趋势，陆续推出维生素水、电解质饮料等水替类产品，面向日常补水与运动补能等消费场景，逐步构建以含乳饮料为核心、功能型饮料与补水类产品为补充的多元化产品组合。感谢您对公司的关注。

Q4、请问公司此前对星河动力的投资，目前定位更多是财务投资还是战略布局？未来是否会继续加大在商业航天领域的投入？

A4：尊敬的投资者，您好！公司对星河动力的投资属于财务性投资。2025年12月19日，公司通过受让深圳安芙兰股权投资基金合伙企业（有限合伙）持有的股份，取得北京星河动力航天科技股份有限公司0.3846%的股权。本次投资不涉及对商业航天的战略投资，公司主营业务仍为甜牛奶乳饮料系列等含乳饮料和其他饮料的研发、生产与销售。感谢您对公司的关注！

Q5、肖独董您好。作为中小股东代表，我非常关注公司募集资金投向的变更。公司在短时间内两次调整募投项目，大幅削减含乳饮料产能扩建资金，转而投向乳品深加工项目。1、从独立客观的角度来看，您认为这种频繁变更募投项目的决策，是否充分论证了其必要性和风险？如何确保这一跨度较大的新业务（奶酪、中老年奶粉）不会损害公司及全体股东、特别是中小股东的长远利益？2、在公司目前营收与净利双双下滑的“转型阵痛期”，您认为公司目前的内部控制体系和风险管理机制，是否足以应对新业务拓展可能带来的技术、管理及市场风险？您将如何履行独董职责，持续监督并保障分红政策与战略转型的合理性？

A5: 尊敬的投资者, 您好!关于募投项目变更, 公司已履行董事会及债券持有人会议审议程序, 决策合规透明。本次调整主要为: 一是奶源价格波动及国际形势不确定性, 向上游延伸布局有利于保障供应链安全稳定; 二是现有含乳饮料产能已能满足市场需求, 优先推进更具战略价值的二期项目, 可避免资金闲置、缓解营运资金压力。宁夏二期项目聚焦高附加值产品, 有助于优化产品结构、分散经营风险; 仓储物流中心建成后也将提升库存管理效率。在内控与风险管理方面, 公司已建立覆盖全流程的内控体系。作为独立董事, 本人通过董事会、审计委员会等平台, 对募集资金使用、项目推进等事项履行持续监督职责, 确保公司运营合规稳健。本人将持续关注公司重大决策, 切实维护全体股东尤其是中小股东的合法权益。感谢您对公司的关注!

Q6、金董秘您好。财报数据显示, 2025年公司经销商数量净减少了384家, 同时作为营收支柱的华东大本营在2026年一季度同比下滑了16%。1、请问经销商数量的净减少, 主要是因为公司在主动优化渠道结构、淘汰低效经销商, 还是因为核心单品利润空间压缩导致经销商流失? 公司今年在拓展零食量贩、新零售及餐饮特通渠道方面, 有哪些具体的量化目标? 2、近期公司股价表现相对低迷。在当前业绩承压的背景下, 公司管理层如何看待当前的市值表现? 除了常规的信息披露, 未来在加强投资者关系管理、提振二级市场信心方面, 是否有更多实质性的举措?

A6: 尊敬的投资者, 您好!经销商数量的净减少主要原因是公司持续推进渠道精细化管理, 对部分动销能力弱、覆盖效率低的经销商进行主动调整, 零售端将持续加强与盒马、全家等新零售平台及头部零食量贩连锁系统的合作, 推动产品定制开发与终端铺设。公司始终高度重视市值管理工作, 对于股价走势的异常波动, 公司会密切关注市场动态, 并按照相关法

律法规的要求，及时、准确、完整地向市场传递最新动态。公司重视对投资者的分红回报，实施积极、持续、稳定的利润分配政策，同时，公司将扎扎实实做好企业的经营及管理，提高上市公司质量与核心竞争力，以回报广大投资者！感谢您的关注。

Q7、公司核心大单品近年来营收连年下滑，请问公司后续在这方面有何应对措施？

A7：尊敬的投资者，您好！公司持续优化产品结构，在经典甜牛奶的基础上，针对不同渠道开发多种规格和口味的产品，2026年进一步围绕低糖、低脂、功能化方向，拓展电解质饮料等水替类产品，面向日常补水与运动补能等消费场景，逐步构建以含乳饮料为核心、功能型饮料与补水类产品为补充的多元化产品组合。在战略布局上，向上游产业链延伸，以扩大产业规模、降低原材料成本、增强整体竞争力。在渠道方面，公司通过与盒马鲜生、罗森等高端连锁携手开发定制产品，借助电商及新媒体平台推动线上直销与线下终端联动，构建多渠道协同发展的销售网络。感谢您对公司的关注。

Q8、公司今年3月公告称，将在已有产线基础上扩建奶酪生产线及中老年人配方奶粉生产线。也关注到公司近日还取得了“黄豆酱发酵装置”“豆制品用黄豆筛选装置”两款调味酱方面的专利。上述动作是否与公司后续的业务方向相关？公司在第二增长曲线方面有何布局？

A8：尊敬的投资者，您好！公司通过“李子园日处理1000吨生乳深加工项目”推进产业链向上游延伸，该项目一期预计2026年6月投产，二期拟投资2亿元，布局奶酪及中老年人配方奶粉产线。上述布局系公司从传统含乳饮料向高附加值乳制品深加工延伸、构建第二增长曲线的核心举措。2023年提交“黄豆酱发酵装置”等多项核心发明专利，2026年获授，公司依托发酵工艺领域的技术积淀，切入调味品市场，以优化当前高度

集中于含乳饮料的品类结构，提升抗风险能力。感谢您对公司的关注！

Q9、李总您好。研读2025年年报及2026年一季报后，我注意到公司核心含乳饮料品类的销量在2025年同比大幅下滑了14.14%，直接导致全年营收同比下降8.44%，这是公司上市以来营收遭遇的最大跌幅。与此同时，无糖茶、植物蛋白饮料等新兴品类正在加速抢夺市场份额。1、面对核心品类持续萎缩和激烈的外部竞争，公司除了推出新品外，在品牌年轻化重塑以及传统含乳饮料的渠道深耕上，今年有哪些具体的破局策略？2、公司近期将宁夏生产基地的部分募投项目从“含乳饮料扩产”变更为“乳品深加工（奶酪及中老年奶粉）”。请问这一战略大转向背后的深层考量是什么？面对伊利、蒙牛等早已深度布局的奶酪和红海市场，李子园作为后来者，具体的差异化竞争优势和突围路径在哪里？

A9：尊敬的投资者，您好！公司将继续围绕“青春、休闲、营养与便利”的品牌定位，顺应年轻消费群体对趣味性和情绪价值的追求，通过创意包装、联名产品、限定口味及互动营销等方式增强品牌活力。宁夏生产基地依托当地优质奶源及区位优势，能够从原料端提升供应链稳定性和协同效率，进一步推动公司产品结构优化。感谢您对公司的关注。

Q10、孙总监您好。2026年一季度公司归母净利润同比下降了19.13%，毛利率同比下滑了5.08个百分点，财报提及主要受PET包材、奶粉等原料成本上涨以及低毛利新品占比提高的影响。1、面对上游原材料成本的持续波动，公司在供应链采购和成本控制上有哪些具体的对冲或降本措施？预计二季度毛利率是否有望企稳回升？2、我注意到公司2025年度拟派发现金红利占归母净利润的比例高达91.74%，分红力度非常大。请问在如此高比例分红的情况下，如何平衡公司日常运营资金需求以及宁夏新生产基地建设的资本开支？这种超高

	<p>比例的分红政策在未来是否具备可持续性？</p> <p>A10: 尊敬的投资者，您好！公司已构建多维度成本管控体系。在采购端，公司通过“集中采购与全国调配”、签订“年度框架协议”、“提前储备”等方式平滑原材料价格波动。2026年公司全资子公司宁夏李子园一期拟建成并投产，可有效解决奶粉原材料供应稳定和供应成本的问题，有助于从源头把控原材料质量、提升产品品质，进一步降低原材料成本。在生产端，公司持续优化生产流程与供应链管理，通过规模化采购、精细化管理及强化预算管控，推动降本增效目标与绩效考核机制挂钩，提升整体经营效率。展望全年，PET包材价格趋稳、新品规模效应释放，毛利率有望改善。公司始终秉承与投资者共享发展成果的可持续分红理念，高度重视投资者回报。公司持续强化原辅材料集中采购与招投标机制，通过规模化采购和精细化管理有效控制生产成本，并将降本增效目标与绩效考核机制相结合，保障日常运营资金的高效使用。公司建立了持续、稳定、科学的回报机制。根据分红回报规划，公司会综合考虑行业发展趋势、企业发展规划、盈利能力、经营资金需求及股东意愿等多方面因素，兼顾股东的即期利益和长远利益。感谢您对公司的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年5月19日</p>