

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：2026-005

	<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	全体投资者
时间	2026年6月5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：甘丽凝 独立董事：罗劲 独立董事：苏世彦 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	<p>一、沟通交流问答环节：</p> <p>1、公司益生菌全产业链布局、研发投入及未来研发规划进展如何？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！公司已完成益生菌全产业链完整布局，构建了“菌株资源储备、菌粉规模化生产、终端产品开发、全球市场销售”一体化闭环体系，产业壁垒与核心竞争力持续夯实。产业端，均瑶润盈菌粉产能储备充足、规模化生产优势突出，公司自主研发的专利菌株品类丰富，可覆盖肠道调理、代谢管理、免疫调节等多类健康需求，菌粉产品远销全球 80 多个国家和地区，海外市场布局稳步推进。研发端，公司始终将益生菌技术研</p>

发作为核心战略，持续聚焦核心技术攻关与成果转化。依托专业硕博研发团队、校企共建实验室、超 50000 株自有菌株库，积累了扎实的核心技术、工艺标准与研究成果，持续攻克益生菌多基底存活、活菌保鲜、无菌在线添加等行业关键技术，实现创新技术产业化落地。未来研发将聚焦三大方向持续突破：一是深耕特色功能菌株、后生元、复合配方的迭代研发；二是攻克活菌常温保鲜、高效发酵、清洁生产等核心工艺难点；三是强化产学研协同与国际专利布局。同时全面联动原料端、生产端、终端品牌端，加速研发成果市场化转化，持续巩固公司益生菌全产业链技术领先优势。感谢您的关注！

2、公司一季度业务的核心亮点是什么？

A: 尊敬的投资者，您好！公司一季度其他饮品和食品板块营业收入同比增长 298.14%，增长动能充足、结构质量优质，高增长主要由三大核心业务共同驱动。其一，益生菌类健康食品逐步完成市场导入并持续起量，打开全新增长空间。其二，ODM 代工业务持续放量，依托公司成熟的全产业链研发能力与柔性生产体系，持续服务头部品牌及大型零售客户，订单规模稳步扩张；其三，特色益生菌功能饮品、发酵植物饮等新品市场接受度持续提升，终端动销表现亮眼，成为即时增量；现阶段公司在手订单储备充足，渠道合作体系持续完善，叠加新品迭代提速、客户结构持续优化，该板块高增长具备坚实基础与可持续性，将持续作为公司营业收入的核心增量板块。感谢您的关注！

3、公司电商平台后续后哪些拓展计划？

A: 尊敬的投资者，您好！一季度公司线上业务电商销售规模较同期增长 197.07%，线上渠道实现跨越式发展，依托主流电商平台深耕精细化数字化运营，精准匹配线上消费需求，品牌曝光度与产品销量同步大幅提升，后续公司将持续深化全渠道战略，持续放大线上数字化运营优势，同步攻坚线下头部优质渠道，

完善全国终端销售网络，持续夯实 C 端品牌市场根基，放大终端业务增量价值。感谢您的关注！

4、公司业务协同体系如何，一季度协同价值有哪些具体体现？

A: 尊敬的投资者，您好！公司已构建起“菌株原料研发—规模化生产—定制代工—终端品牌运营”一体化的全产业链协同体系，一季度各业务板块高效联动，产业协同价值充分释放。其中，均瑶润盈作为核心原料与产业化平台，为公司 ODM 定制业务、自有终端品牌产品提供高品质益生菌菌粉及核心原料保障，实现核心原料自主可控，既保障供应链稳定，又优化整体成本结构，夯实产业核心壁垒。ODM 业务依托公司成熟研发与柔性产能体系，对外输出定制化研发与生产服务，最大化盘活公司产能资源，提升整体资产运营效率。自有终端品牌业务深耕 C 端消费市场，精准捕捉市场需求与消费趋势，为公司研发迭代、ODM 产品方案优化提供市场化参考。全产业链各环节互补协同，有效提升公司整体研发转化效率、生产运营效率与综合市场竞争力。感谢您的关注！

5、公司目前渠道布局成果与 2026 年渠道发展思路是什么？

A: 尊敬的投资者，您好！2026 年一季度公司持续推进全渠道结构优化，线上、线下优质新渠道增长势能持续释放，渠道高质量发展格局初步成型。线上渠道已形成天猫、京东、抖音、快手多平台协同发展的成熟布局，一季度电商营业收入同比增长 197.07%，线上营业收入占比稳步提升，是公司本年度重点攻坚的战略渠道。后续公司将持续打磨线上专属产品矩阵，深化精细化运营与用户全生命周期管理，持续提升复购率与单客价值，推动线上业务持续高速增长。同时，公司线下渠道聚焦高毛利优质场景，重点攻坚头部连锁便利店系统，一季度已顺利入驻 51 家

头部系统，多品类产品顺利上架上海奥乐齐、上海联华等超市，可好、美宜佳、711、罗森等头部便利店，实现终端点位快速扩容。便利店渠道具备周转效率高、消费场景精准、综合毛利优异的特点，有效优化公司传统渠道结构。后续公司将持续深化与头部便利店、精品商超等优质渠道战略合作，稳步提升终端覆盖率、陈列质量与终端动销能力，持续挖掘高毛利渠道增量，完善高质量全渠道布局体系。感谢您的关注！

6、公司 ODM 业务、KA 定制优势及核心壁垒体现在哪里？

A: 尊敬的投资者，您好！ODM 业务是公司 2026 年一季度营业收入的核心增量板块，整体呈现客户结构优质、产品品类高端、技术壁垒突出的高质量发展特征。第一，客户结构持续优化升级，公司深度绑定国内头部消费品牌、大型连锁零售企业，优质稳定核心客户占比持续提升，订单稳定性与持续性显著增强；第二，产品结构持续高端迭代，业务从传统乳酸菌饮品，逐步拓展至益生菌食品、功能性饮品、发酵植物饮等高附加值品类；第三，定制研发与 KA 渠道服务优势突出，依托公司超 50000 株自有菌株库及专业研发团队，具备快速立项、配方迭代、落地量产的全链条服务能力，新品落地周期短，目前已与 51 家主流 KA、新零售、便利店系统建立常态化深度合作，多款定制 SKU 顺利上市、终端动销良好。依托均瑶润盈益生菌原料自研自产、自有柔性产线高效生产的全产业链闭环优势，公司可实现品质可控、高效交付、定制化服务，持续巩固 ODM 业务差异化壁垒，放大板块营业收入增量价值与盈利空间。感谢您的关注！

7、贵公司在两年前就已经在瑞金医院完成了 AKK 活菌的人体临床试验，请问目前商业化进程如何？有何具体规划？谢谢

A: 尊敬的投资者，您好！关于 Akk 菌商业化应用，目前处于筹备阶段，公司将基于科学研究的成熟度、相关法规政策要求

及自身战略发展规划进行综合评估后布局。若有相关技术转化或业务布局，公司将严格按照信息披露规则及时向市场公开。感谢您的关注！

8、根据一季度的经营数据，是否可以判断均瑶健康已经出现业绩拐点？谢谢

A: 尊敬的投资者，您好！公司整体经营基本面稳健向好，盈利结构持续优化。2026 年第一季度，公司实现营业收入 4.31 亿元，同比增长 7.32%，公司主营业务展现良好内生增长动力，核心盈利水平稳步提升，扣除非经常性损益净利润同比增长 7.49%，主业经营质量实现持续改善。后续公司将持续提升的经营质量、优质的产品和服务回馈广大投资者的信任与支持，依托自有品牌与 ODM 定制协同发展优势，深耕大健康主业、放大产业协同效应，助力大健康产业高质量发展。感谢您的关注！

9、请问 2026 年的经营目标和利润目标分别是多少？谢谢

A: 尊敬的投资者，您好！2026 年公司将紧抓大健康产业高质量发展机遇，坚守“全球益生菌领跑者”战略定位，持续深化益生菌全产业链一体化布局。下游持续深化全域渠道渗透，放大线上高增长优势，持续加密线下头部终端布局，稳步拓展 B 端市场，做大做强定制业务。全球化维度，公司将依托均瑶润盈平台持续拓宽海外市场版图，稳步提升国际市场影响力与综合竞争力。公司将持续保持稳定研发投入，加快新技术、新产品迭代落地，积极参与行业标准共建，持续夯实技术壁垒与全产业链核心优势。相关具体经营数据还请以公司披露的信息为准，感谢您的关注！

10、股价是最好的广告，请贵公司加强市值管理。

A: 尊敬的投资者，您好！公司始终聚焦内在价值，持续夯

实经营基本盘，提升长远发展竞争力。在持续深耕主营优势业务的基础和前提下，公司也将加强与资本市场的交流，增加投资者长期持有公司股票的信心。未来，公司将持续提升公司价值加强市值管理，努力以优质的经营成果回馈广大股东。感谢您的关注！

11、均瑶润盈一季度在生产经营上做了哪些优化？

A: 尊敬的投资者，您好！一季度均瑶润盈经营质量持续优化，盈利结构稳步改善，是产品结构升级、产能高效利用、产业协同赋能多重因素共同作用的结果。产品端，公司持续聚焦高附加值品类升级，重点推广高活性、高品质专利菌株菌粉，持续提升高毛利产品营收占比，优化整体盈利结构；生产端，依托公司成熟的产业化基地与柔性生产体系，持续优化生产工艺、提升规模化生产效率，充分盘活现有产能，保障产品品质稳定与高效交付；协同端，依托集团完整的益生菌全产业链布局，实现原料自研自产、技术自主可控，有效夯实产业竞争壁垒，持续提升整体经营效益。多重优势叠加，推动均瑶润盈经营质量稳步提升，筑牢公司益生菌主业核心底盘。感谢您的关注！

12、2026 年公司新品布局方向、上市节奏及业绩贡献预期如何？

A: 尊敬的投资者，您好！公司持续聚焦高成长性、高适配性的大健康赛道，依托全产业链技术与研发优势，持续推进产品矩阵迭代升级与新品创新落地。报告期内，公司完成品牌架构全面焕新，搭建“经典款+创新款+定制款”立体化产品体系，重点围绕冷链活菌饮品、益生菌功能性饮品、发酵植物饮、功能性健康食品等优质赛道布局创新产品，持续完善多品类、全场景的产品矩阵。现阶段多款创新新品已顺利上市落地，获得市场积极反馈。后续公司将持续推进新品迭代与市场化落地，依托技术迭代驱动产品价值升级，持续丰富公司产品结构、优化产品层次，为公司长期稳健经营提供持续增量支撑。感谢您的关注！

13、报告期内公司其他饮品、食品板块营业收入大幅增长核心来源是什么，后续能否持续？

A: 尊敬的投资者，您好！公司一季度其他饮品和食品板块营业收入同比增长 298.14%，增长动能充足、结构质量优质，高增长主要由三大核心业务共同驱动。其一，益生菌类健康食品逐步完成市场导入并持续起量，打开全新增长空间。其二，ODM 代工业务持续放量，依托公司成熟的全产业链研发能力与柔性生产体系，持续服务头部品牌及大型零售客户，订单规模稳步扩张；其三，特色益生菌功能饮品、发酵植物饮等新品市场接受度持续提升，终端动销表现亮眼，成为即时增量；现阶段公司在手订单储备充足，渠道合作体系持续完善，叠加新品迭代提速、客户结构持续优化，该板块高增长具备坚实基础与可持续性，将持续作为公司营业收入的核心增量板块。感谢您的关注！

14、请问公司今年能否盈利？

A: 尊敬的投资者，您好！2026 年一季度公司整体营业收入稳步增长，整体呈现主业稳健夯实、多业务板块协同发力的良好发展格局，核心经营基本面持续向好。同时公司益生菌业务同步放量，叠加饮品食品板块高速增长，多赛道增量叠加，公司将尽力有效驱动营收稳步增长，整体经营结构持续优化，稳步提升盈利水平。相关具体经营数据还请以公司披露的信息为准，感谢您的关注！

15、公司电商平台爆发式增长，后续有哪些渠道拓展规划？

A: 尊敬的投资者，您好！一季度公司 C 端终端品牌运营成效凸显，全渠道布局持续落地，线上线下协同增长势能充分释放，一季度线上营业收入同比增长 197.07%。线上渠道实现跨越式发展，依托主流电商平台深耕精细化数字化运营，精准匹配线上消费需求，品牌曝光度与产品销量同步大幅提升，线上业务成为核

	<p>心增长动能。同时公司线下渠道持续拓面提质，深耕连锁商超、头部便利店、社区终端等优质消费场景，终端点位覆盖率与渠道渗透率持续提升，全场景渠道布局持续完善。后续公司将持续深化全渠道战略，持续放大线上数字化运营优势，同步攻坚线下头部优质渠道，完善全国终端销售网络，持续夯实 C 端品牌市场根基，放大终端业务增量价值。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	