

证券代码：605179

证券简称：一鸣食品

公告编号：2025-030

## 浙江一鸣食品股份有限公司

### 关于 2025 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

浙江一鸣食品股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 10 月 10 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和指定披露媒体上披露了《浙江一鸣食品股份有限公司关于召开 2025 年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-029）。现将召开情况公告如下：

#### 一、本次说明会召开情况

公司于 2025 年 10 月 15 日（星期三）下午 14:00-15:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）以网络文字互动形式召开了 2025 年半年度业绩说明会。公司董事长、总经理朱立科先生，独立董事吕巍先生、蓝发钦先生、邵帅女士，财务负责人邓秀军先生，董事会秘书林益雷先生共同出席了本次说明会，与投资者进行互动交流，并就投资者普遍关注的问题进行了回答。

#### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

##### 问题 1：2026 年公司有大致的开店预期吗？

回复：尊敬的投资者您好，公司将继续围绕“高质量拓展、稳步提升单店效益”的总体思路推进奶吧网络建设。未来一至两年，公司将结合市场成熟度与经营数据，在华东核心区域持续优化门店布局，并稳步向周边重点城市延伸。在拓展策略上，公司更加注重门店模型优化与经营质量提升，将在巩固浙江、江苏等优势市场的基础上，逐步完善安徽、江西、福建等区域的网点覆盖，探索上海、武汉等核心城市的示范门店建设。

同时，公司将充分发挥数字化能力和冷链供应优势，通过线上电商与即时零

售渠道，扩大产品触达范围，实现从区域市场向全国消费者的辐射。公司也将探索以标杆产品带动品牌知名度，通过电商渠道推动全国化认知和消费覆盖，为线下拓展创造更高效率和更广空间。

具体的门店拓展节奏将根据市场环境和公司经营安排动态调整，相关信息若达到披露标准，公司将按监管要求及时公告，感谢您的关注！

**问题 2：公司应收账款增速明显高于营收增速，这背后是与大客户合作模式变化，还是信用政策调整有关？面对应收账款周转效率的下降，公司计划如何加强回款管理，以控制坏账风险并保障资产安全？**

回复：尊敬的投资者您好，应收账款的变化主要是由于我们的销售客户结构有所变化，直接与大客户进行合作，产生了应收账款的阶段性增加，我们针对应收账款管理制定了完整的制度来保障：合作前：对意向客户的信用情况进行评估；根据不同客户的情况制定了不同的合作政策及信用账期，确保合作的规范；合作中：严格执行合同，通过过程管理（对账、开票、回款）三个环节，以最快速度收回货款。同时内部对相关责任人制订了考核制度，将货款安全作为底线进行管控。感谢您的关注！

**问题 3：团购业务能力、学校业务发展和拓展加盟店的情况，敬请分享。**

回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司渠道发展的关注，公司已将团购业务作为重要增长极，通过组织专业化、服务定制化构建核心能力。2024 年专门成立团购渠道事业部，下设细分业务线实行专人负责制，并建立跨部门协作机制提升客户响应效率。业务推进上，实施“每日拓展一位大客户”专项行动，聚焦区域头部客户突破，建立分层服务机制与专属定制方案，同步布局潜力客群。未来公司将持续优化履约流程，深化与医院、百强企业等核心客群的合作，扩大团购业务规模。公司深度参与浙江省营养课间餐团体标准的制定与推广，重点布局“营养接力餐”“中餐配餐”等业务，为学生群体提供科学营养的餐饮服务。公司联合浙江省青少年发展基金会发起“希望工程营养提升计划”，覆盖 80 所学校，目前学校渠道已通过经销网络实现广泛覆盖，成为非门店渠道的重要增长支撑。加盟模式是公司“一鸣真鲜奶吧”连锁网络扩张的核心载体，公司渠道策略从“规模扩张”转向质量与效率提升。拓展策略上，重点聚焦浙江、江苏、江西、安徽等核心区域，针对学校、街铺、高铁站等不同场景进行精准布局，诚招优质合作伙伴。同时，公司通过全产业链优势为加盟商提供支撑——依托自有牧

场、现代化工厂及冷链体系保障产品供应，通过统一标识、标准化运营维护品牌形象，并从产品、营销到物流提供全链路服务。市场反馈显示，随着产品结构与管理模式优化，加盟门店的单店效率持续提升，为收入与盈利能力增长奠定基础。后续相关进展将按规定及时披露，感谢您的关注与支持！

**问题 4：请问管理层，造成净利润与经营活动现金流存在差异的具体原因是什么？以及，对于经营活动净现金流/净利润比值持续下滑的趋势，公司有何具体的改善措施？**

回复：尊敬的投资者您好，利润表基于权责发生制，只要业务发生（如卖出商品）就确认收入或费用；净利润中有部分成本为非付现成本（折旧、摊销）。经营活动现金流基于收付实现制，只记录实际收到或支付的现金。针对经营活动净现金流/净利润比值持续下滑的趋势：我们主要从以下两方面展开：1、强化应收账款管理制度，快速回收应收账款，提升应收账款周转效率 2、进一步降本增效，提升内部的经营效益。感谢您的关注！

**问题 5：公司新老城市门店发展趋势如何？各区域门店数量及调整情况怎样？**

回复：尊敬的投资者您好，门店优化是公司一直在推进的重点工作项目，公司基于位置及营业成本的优化从而进行门店调整，目前，调整区域主要集中在宁波、杭州、南京三大区域，感谢您的关注！

**问题 6：请问贵公司对于近期股价跌跌不休怎么看待？是否与贵公司控股股东公布大手笔减持有关？贵公司控股股东是否已经开始减持股份？**

回复：尊敬的投资者您好！公司目前生产经营一切正常，核心业务保持稳健发展态势。2025 年半年度实现营业收入 14.01 亿元，同比增长 2.12%；归属于母公司股东的净利润 3221.72 万元，同比增长 21.73%，营收与利润的双增长充分体现了公司经营基本面的稳定性。

当前，公司持续聚焦乳品与烘焙主业，核心产品市场认可度高，业务结构不断优化。同时，公司依托 70 项有效专利构建技术壁垒，通过智能化工厂与冷链体系保障产品竞争力，经营发展的核心逻辑未发生任何变化。股票价格受宏观经济环境、资本市场情绪、行业周期等多重因素综合影响，短期波动具有不确定性。本次控股股东减持计划，其股份来源为公司 IPO 前取得，且相关股份已于 2023 年 12 月解除限售，减持原因系股东自身资金需求，与对公司未来发展的信心无

任何关联。公司 2025 年仍将持续深耕“新鲜健康”核心赛道，控股股东也将继续支持公司长期发展战略的推进。后续公司将严格按照信息披露相关规定，及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注，公司将努力提升经营业绩，以回报广大投资者的信任。

**问题 7：贵公司后续有收购其他企业一起做大做强的打算吗？**

回复：尊敬的投资者您好，关于收购，我们的考量始终紧扣产业链协同与主业补强原则。无论是奶源端的优质牧场，还是能提升烘焙研发能力、完善冷链覆盖的标的，只要能与现有“牧场-工厂-门店”体系形成互补、增强核心竞争力，我们都会在严格评估风险与收益后积极探索，但一切以符合公司长期战略和股东利益为前提。后续公司的重大战略动态，我们也会及时披露，感谢您的关注与支持。

**问题 8：请问贵公司与宇树科技有直接或间接的业务往来吗？**

回复：尊敬的投资者您好，我们没有与宇树科技有直接或间接的业务合作，感谢您的关注。

**三、 其他事项**

关于本次业绩说明会召开的详细情况，投资者可以通过上海证券交易所上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com/>)进行查看。非常感谢各位投资者参加本次业绩说明会，公司对关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

浙江一鸣食品股份有限公司

2025 年 10 月 17 日