

上海妙可蓝多食品科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	妙可蓝多 2025 年年度业绩说明会
时间	2026 年 3 月 26 日 15:00-17:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 视频录播+网络文字互动
参会人员	董事、总经理：蒯玉龙先生 独立董事：江华先生 董事会秘书：谢毅女士 副总经理、财务总监：李军先生 投资者关系副总裁：胡宗田先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司目前以奶酪产品为核心主业，其他业务板块占比较少。公司未来是否会持续聚焦奶酪赛道？对非奶酪业务的定位和发展思路是怎样的？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司未来将持续聚焦奶酪赛道，这是长期坚定的战略方向。2025 年奶酪业务收入占比已达 82.37%，成为核心增长引擎。对于非奶酪业务，公司将按“收缩非核心、协同主业”思路优化，贸易业务结合奶酪产品生产加工业务，开展与其相关的原辅料贸易业务，液态奶业务逐步收缩，集中资源强化奶酪全产业链优势。依托内蒙蒙牛赋能与妙可蓝多“13434”奶酪生态战略，围绕奶酪、乳脂、乳清三大品类，以 BC 端双轮驱动和并购出海为三大增长引擎，巩固行业龙头地位，感谢您的关注！</p> <p>2、最近美伊冲突导致油价大幅增长，进口乳制品的运输成本</p>

增加，此因素是否会加速贵司奶酪产品在 B 端客户进口替代的加速？在 B 端，贵司奶酪产品相较于新西兰、澳洲相关产品具备多少价格优势？

答：尊敬的投资者您好，地缘冲突会带来物流和原料成本的上涨，加速公司 B 端奶酪进口替代。依托国产原奶优势+本地供应链，公司产品较进口产品具备一定的竞争优势，叠加反补贴税，竞争优势预计将更为明显。公司原制马苏里拉、马斯卡彭等核心产品品质对标进口产品供应更稳，已获百胜等头部客户认可，为业绩增长注入强动能。

3、妙可蓝多是否可以开发一款产品只有我司有，而别的公司都没有的产品，从而达到垄断，具备强有力的定价权，从而提升毛利率和销售净利润率以及 ROE？

答：尊敬的投资者您好，公司正通过技术创新打造差异化竞争优势。我们持续加大研发投入，围绕奶酪、乳脂、乳清三大品类，聚焦成长营养、膳食营养、运动营养与功能营养，通过专利技术、本土化改良与应用创新构建壁垒。目前多款新品已形成独特竞争力，叠加内蒙蒙牛全产业链赋能，能有效提升产品毛利率与盈利水平。后续将深化产学研协同，强化技术转化与场景创新，以高附加值产品驱动 ROE 稳步提升，用持续增长的业绩回报股东，感谢您的关注！

4、在面对高管股权激励这一方面如给高管发布限制性股票，或者期权公司会考核哪些指标呢？我建议高管带头拿钱出来如董事长拿 1000 万，总经理 900 万，财务总监 800 万，董事会秘书拿 700 万回购妙可蓝多股票，与公司共命运？

答：公司已于 2025 年推出员工持股与股票期权激励计划，本次激励计划均设置了明确的行权及解锁安排与业绩考核目标，其中行权及解锁均自授权日起满 12 个月后分三期进行，比例分别为

20%、30%、50%；业绩考核锚定 2025-2027 年公司营收与归母净利润，采用目标值与触发值双档考核标准，只有达成对应年度业绩条件，激励对象方可实现行权或解锁。基于公司中长期发展战略需要，适时推出激励计划，对核心管理层与业务骨干进行绑定与激励，以激发团队活力，推动公司可持续发展。

5、请问对原总经理柴琇女士的仲裁进展如何，以及后续如何处置其质押的股权问题。这是我比较关心？

答：尊敬的投资者您好，参股并购基金相关仲裁事项已获上海国际仲裁中心受理，公司正积极推进相关程序，也将持续敦促承诺人履行承诺，全力维护公司及股东利益。柴琇女士的股份质押系个人行为，公司不掌握柴琇女士目前股票质押等相关信息。有关柴琇女士质押公司股权事项不会影响公司生产经营与核心战略推进，公司将持续通过稳健发展传递长期价值，感谢您的关注！

6、公司原材料成本占比 80%，原材料涨价会导致毛利率骤降我想问一下总经理在控制原材料成本这一块公司是怎么掌控的。另外 2025 年公司销售收现比，以及盈利现金比都还可以，但是自由现金流从 2020 年疫情至 2025 年年报其中只有 2023 年现金流为正，其它年份都为负，在未来如何能把自由现金流这个指标给提升起来。股东一直都没有分红，2020 年——2025 年毛利率下降约 7%，存货周转天数从 40.65 天上升到 67 天。说明妙可蓝多的产品供需发生改变。需求萎缩，请问面对这样的状况，公司未来如何应对呢？

答：尊敬的投资者您好，2025 年公司奶酪业务毛利率为 33.81%，整体来看，奶酪业务仍保持较好的毛利水平。奶酪业务毛利率略有下降的原因主要为业务结构变化与渠道拓展所致。随着公司奶酪业务规模快速扩张，不同应用场景下的业务占比有所调整，短期对整体毛利率形成一定影响。公司将通过持续强化成

本管控与产品创新，进一步夯实盈利能力。2025 年末存货增加是因为销售增长及战略性大宗物料储备。后续，公司将依托控股股东内蒙蒙牛奶源优势和供应链优势，同时通过供应链贸易综合平衡和控制成本，实现毛利率的稳步提升。近三年公司经营性现金流持续向好且均为正数。未来公司通过品类创新扩展消费场景，不断提升产品及渠道渗透率，进一步推动营业收入与盈利水平提升。

7、您好，请问从业务结构来看，妙可蓝多 2025 年餐饮工业、即食营养、家庭餐桌三大板块的增长贡献分别是怎样的，增速如何？

答：尊敬的投资者您好，从主营业务结构上，公司奶酪业务实现收入 461,522.73 万元，较上年同期增加 22.84%。奶酪业务收入占主营业务收入比例由 2024 年同期的 80.12% 进一步增长至 25 年的 82.37%。公司稳步推进业务结构优化，主营业务经营质量稳步提升，结构布局持续向好。公司推进 TOB、TOC 双轮驱动战略，2025 年即食营养、家庭餐桌、餐饮工业三大系列产品均实现良好发展，共同推动核心业务营收与盈利水平稳步提升。

8、2025 年妙可蓝多销售收现比，以及盈利现金比这些指标都还行，但是公司的供股东可支配的自由现金流长期为负者对投资者来说是非常大的损失，请问总经理下一步如何能够提升公司可供支配的自有现金流。妙可蓝多从 2014 年后就没有给股东分红过。另外公司的企业文化我建议要以消费者为核心，以消费者的需求为导向，让妙可蓝多生产出的奶酪产品和提供服务能够满足，解决，丰富，服务全球消费者，致力于让奶酪成为全球家喻户晓可传播的健康营养食品？

答：尊敬的投资者您好，非常感谢您的建议！公司后续将通过持续优化供应链、进一步加强库存与应收账款管控、聚焦高回

报项目等措施不断提升公司现金流质量。公司未来将持续深耕主业、提升盈利能力与经营性现金流水平。截至 2025 年报告期末，公司母公司财务报表中累计未分配利润为负，根据《公司法》及《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等相关法律法规的规定，公司目前不满足实施现金分红的前提条件。公司始终秉持“以消费者为导向，用工匠精神做极致产品”的经营理念，后续会进一步深化消费者需求洞察，以优质产品与服务践行品牌使命，感谢您的关注与支持！

9、当前国内奶酪行业竞争持续加剧，国内外品牌加速入局，公司如何看待和应对未来行业竞争格局的变化？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问。我国乳制品市场呈现“规模庞大但结构失衡”特征，奶酪、黄油等深加工产品占比仅 7.3%，不足发达国家平均水平的四分之一，主要原料进口依赖度较高，未来奶酪产业的发展潜力巨大，国内外品牌也先后入局。公司将在保持治理独立性的基础上，依托控股股东内蒙蒙牛奶源优势和供应链优势，加大资源共享，实现专业互补，深化协同发展。公司将在产品创新、品牌引领、渠道变革、数智赋能上构建核心能力，以 BC 双轮驱动和并购出海为三大增长引擎，围绕奶酪、乳脂、乳清三大品类，为消费者提供成长营养、膳食营养、运动营养与功能营养的全矩阵产品。

10、2026 年，公司会在研发预算、投入方向上有何调整？公司在新品研发上有哪些重点布局？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司一直非常注重研发上的投入，不断提升研发能力，与国内多所高校和研究机构保持紧密合作，推动公司产品研发创新，丰富产品矩阵，提高产品竞争力。报告期内，公司参与研究的“奶酪风味协同增效机制及产业化关键技术”荣获由上海市人民政府颁发的“上海市科

学技术一等奖”；公司获评工信部“2025年度中国消费名品”；公司再次荣获中国乳制品工业协会技术进步一等奖，本次获奖项目为“慕斯奶酪关键技术及其相关装置的研究与应用”；奶酪小三角新品入选“2025年上海特色旅游食品”。公司坚定以消费者为导向，不断进行产品创新，无论在C端还是B端，在新品研发上均有布局，并根据公司的经营计划推动新品上市，满足市场需求。

11、截至目前，蒙牛已增持贵司多少股份？后续是否会继续履行增持计划？2、在欧盟乳制品加征关税、油价上涨带来进口乳制品运费上涨的背景下，2026年贵司产品在B端、C端的国产替代进度是否有加速，未来二、三季度是否会延续该趋势？3、公司捷捷高上市后的销售情况如何？是否有希望成为爆发大单品？4、2026年国内各公司乳制品深加工产能将陆续达产并释放，是否会对公司的产品形成较大冲击？伊利的原制奶酪是否会贵公司产品带来较大竞争压力？公司后续拟采取哪些措施应对？

答：尊敬的投资者您好，蒙牛已完成增持计划，累计增持510.05万股（占总股本1.00%），持股达37.77%，基于蒙牛“一体两翼”战略，后续会继续加大对妙可蓝多的各项赋能，大力支持妙可蓝多健康可持续发展。2026年，因欧盟乳制品加征反补贴税，加上国外成本上涨，有利于公司B/C端国产替代加速，该趋势有望延续。捷捷高上市后市场反馈良好，销量持续增长，具备成为爆品的潜力；行业深加工产能虽有释放，但和需求相比，未来一段时间仍处于供小于求的状况，公司依托内蒙蒙牛奶源优势和供应链优势，深化BC端协同与产品创新，巩固品牌与渠道优势，应对行业竞争，持续引领奶酪行业发展，感谢您的关注！

12、公司近年来持续推行‘极致成本战略’，销售费用率已有明显优化。在2026年媒介碎片化且流量红利见顶的背景下，公

司在品牌触点的筛选逻辑上有何新变化？特别是在连接高净值家庭和商旅人群的‘高价值线下场景’（如交通枢纽、专业展会等）中，公司如何界定‘品牌势能建设’与‘短期转化导向’的投入边界？

答：尊敬的投资者您好，2026年公司品牌触点筛选紧扣“精准匹配+品效协同”核心，聚焦目标客群触达与投入产出效率，优先选择能深度触达用户、实现品牌与转化双向赋能的场景。针对交通枢纽、专业展会等线下场景，公司以这类场景做品牌传播，强化品牌认知与行业影响力，同时嵌入奶酪科普、产品体验、扫码互动等轻量化转化动作，通过数据化测算界定投入边界，让品牌建设为长期转化铺路，短期转化反哺品牌投入，兼顾极致成本战略与品牌长期布局，持续优化费效比。

13、截至2025年12月末，公司收入按即食零售、餐饮工业、家庭餐桌分，收入及占比分别多少？在对欧盟乳品反补贴措施实施、国际油价上涨的背景下，公司在B端的国产替代进度如何？是否有加速？2、公司目前主要产品的产能利用率如何？募投项目中长春项目是否能在26年底按时实施完毕？上海、吉林、长春这三个募投项目是不是也在边建边用？3、25年第四季度收入大幅上升，主要是C端还是B端贡献的，捷捷高、原制马苏里拉奶酪、常温芝士片这几个新品是否有可能成为后续的爆品？

答：尊敬的投资者您好，报告期内，公司推进TOB、TOC双轮驱动战略，2025年即食营养、家庭餐桌、餐饮工业三大系列产品均实现良好发展，共同推动核心业务营收与盈利水平稳步提升。欧盟反补贴政策落地后，国产原材料替代加速推进，原制马苏里拉等产品已填补国产空白。报告期内，公司奶酪产能253,333.03吨/年，同比增长5.98%；液体乳及含乳饮料产能115,656.00吨/年，同比增长7.70%。核心产品供应稳定且能充分支撑B/C端业务增长需求，各类核心产品订单放量，部分定制化产品更出现阶

阶段性供不应求的情况，产能运营效率与市场适配性持续提升。上海项目投入已超八成，吉林项目投入接近八成，部分建成产线已投入使用；长春项目投入在公司资本性投入框架下稳步推进，2026年1月已有部分产品进行试生产。2025Q4收入增长由B端+C端共同驱动，新品中原制马苏里拉契合餐饮需求、百搭芝士片适配家庭场景，市场反馈良好，具备成为爆品的潜力，感谢您的关注！

14、请公司介绍 2026 美加墨世界杯的合作情况，此次合作对妙可蓝多业绩有无正向促进？

答：尊敬的投资者您好，公司已正式成为 2026 年 FIFA 世界杯全球官方奶酪。我们将借势顶级体育 IP，通过线上线下整合营销强化品牌心智，并推出捷捷高、百搭芝士片等定制化新品，精准覆盖观球场景。此次合作将显著提升品牌全球影响力，有效拉动 C 端家庭与年轻群体消费，也会带动 B 端业务的拓展，预计将对 2026 年业绩形成正向促进，助力公司巩固行业龙头地位。