

证券代码：300791

证券简称：仙乐健康

证券代码：123113

证券简称：仙乐转债

仙乐健康科技股份有限公司
2026年4月23日投资者关系活动记录表

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（） |
| 参与单位名称 及人员姓名 | <p>刘洁铭（天风证券）、胡慧铭（国泰海通）、陈文博（中金公司）、倪欣雨（华泰证券）、程碧升（国泰海通）、王泽华（方正证券）、魏巍（中信资管）、邓洁（东吴证券）、任龙（招商证券）、张思敏（开源证券）、朱彦霖（招商证券）、黄诗汶（天风证券）、汤学章（中信证券）、杨美云（浙商证券）、李茗蕙（中金公司）、李梓语（国盛证券）、杨君弈（万纳基金）、杨逸文（中邮证券）、卢周伟（华西证券）、寸特彬（华创餐饮）、赵康（中信证券）、管亚（渊泓投资）、孙天一（浙商）、陈力宇（国泰海通证券）、韩冬伟（国华兴益保险）、吴林轩（国盛证券）、戎勉（宽潭私募）、秦一方（东方财富证券）、赵雷（信达证券）、童杰（华福证券）、马雪薇（天弘基金）、谌保罗（广发证券）、陈熠（国盛证券）、董文灏（渊泓投资）、王海瑜（方正证券）、王嘉琦（兴业证券）、付梦阳（华泰保兴基金）、陈曦（递归私募）、汪润（兴业证券）、蔡雪昱（中邮证券）、吴艾琦（天风证券）、王有鑫（华创餐饮）、范林泉（爱建证券）、逢益臣（中金公司）、李立卓（财富自由资管）、鲍强（嘉实基金）、</p> |

| | |
|-----------------------|---|
| | 孙颖（东方财富）等机构投资者 |
| 时间 | 2026年4月23日 20:00-21:30 |
| 上市公司 接待人员姓名 | 董事会秘书：刘若阳 代行财务负责人：郑丽群 |
| 投资者关系活 动主要内容介 绍 | <p>公司管理层围绕公司2025年度与2026年第一季度经营情况与投资者进行交流互动。</p> <p>本次交流活动中，公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。本次主要沟通内容如下：</p> <p>一、管理层介绍公司2025年战略落地成效</p> <p>2025年，公司稳步落实既定战略规划及年度经营计划，整体经营规模持续提升。报告期内，公司实现营业收入42.63亿元，同比增长1.23%；归属于上市公司股东的净利润1.37亿元；扣非后归属于上市公司股东的净利润0.74亿元。主营业务中，境内业务实现销售收入17.15亿元，同比增长3.26%；境外业务实现销售收入25.48亿元。</p> <p>2025年是公司直面行业变局、主动破局革新、聚焦主业深度转型的关键一年。面对外部环境变化，公司果断关停并剥离亏损的个人护理业务，优化业务结构、出清经营风险，全面聚焦营养健康食品解决方案主业。公司坚守市场需求导向、国际化发展、信任关系三大不可逆战略，国内新消费业务实现高速增长，MCN、私域、新零售商超等渠道全面突破，海外美洲、欧洲、亚太各区域协同发力，全球大客户深度合作与本地化运营成效显著，新品落地与收入增长强劲。公司以“又好又快”为目标强化研发创新，加快循证营养平台、专利与行业标准建设，深化产学研合作与技术壁垒打造；持续完善全球供应链布局，提升产能效率与交付韧性；全面推进数字化与AI赋能，精准营养业务完成商业化验证落地；同时强化组织建设、人才培养与企业文化融合，在战略聚焦与结构优化中稳步提升经营质量，为长期高质量发展筑牢核心竞争力。</p> <p>二、管理层介绍公司2026年经营计划和第一季度战略落地成效</p> |

2026年第一季度，公司营收实现 10.03 亿元，同比增长 5.15%，归属于上市公司股东的净利润 4990.56 万元；归属于上市公司股东的扣非净利润 5008.63 万元。

2026 年公司的经营计划：

(1) 全球大客户事业部

推动全球大客户份额突破，目标强化跨区域协同，打造以客户为中心的协同作战体系。制定“一户一策”，摸排现有全球大客户的需求，梳理客户战略与决策机制，推动新项目在全球市场落地。

(2) 中国区

新消费客户上，突破头部挑战者，提升现有留存率。以“快”为本，形成标杆，提升响应、打样、首单交付速度，拓展直播、私域、线下会员店等多元渠道，实现规模与市占率提升。

长青市场上深耕全球及本土头部品牌与战略级 KA 大客户，持续拓展市场份额，优化资源分配，增加 KA 新品资源投入。

聚焦心脑、骨关、免疫、肠道等核心领域及软糖、软胶囊、口服液等优势剂型，强化产品趋势洞察，打造行业影响力 IPD 产品；升级 CRO+WELMAX™循证营养技术与信任赋能业务模式，构建从洞察、研发、生产到营销赋能的一体化端对端产品解决方案。

(3) 美洲区

出口业务，积极应对国际贸易保护政策。持续突破头部挑战者品牌，树立标杆客户对中小客户产生辐射作用；坚持大客户策略，完善销售工具和资料，聚焦产品全生命周期管理，提供定向深度服务，提升项目转化率；聚焦开拓拉美与加拿大市场，获取更大的市场份额；

美洲本地业务方面，提升本土供应效率和组织效能，推进总部对 Best Formulations 工厂运营改善赋能。

(4) 欧洲区

坚守大客户与核心渠道策略，拓展十大零售、药店连锁，发力 IPD 产品；DTC 电商品牌，瞄准高增品牌，提供高质量中长期服务，响应速度提升；深化创新剂型研发，布局长寿、儿童健康、肠道健康赛道，完善

RTG 产品矩阵抢占高端市场；升级 CRM 服务体系，提升本土与跨境交付效率；强化研发转化与流程提效，适配合规与定制需求；深耕南欧等区域市场，开展品牌营销，推动业务规模化增长。

(5) 亚太区

深耕澳新头部客户，聚焦 TGA 软糖创新并参与客户供应链管理；全面覆盖东南亚市场，拓展日韩等新兴区域；深化集团跨国大客户合作，加速 IPD/RTG 产品落地；持续扩充团队人员、强化铁三角协同，全面提升亚太业务规模、盈利水平与竞争。

2、从“好”到“快”，从“好”到“更好”

(1) “又好又快”的产品技术：

①Deployment 应用开发：深耕全球 IPD 新品开发，加速技术成果转化

基于全球市场深度洞察，聚焦新原料、新剂型、新场景，持续优化敏捷研发流程，提升从需求接收到方案输出的响应效率。依托 AI 配方引擎与数字化研发平台，实现配方设计的智能化升级，在确保产品功效的同时优化成本结构。批文储备方面，持续强化保健食品注册与备案批文的梯队建设，夯实高质量内循环基础，为全球客户提供更丰富的合规选择。

②Development 产品开发：强化核心技术平台，打造差异化产品力

持续完善仿生增效技术平台建设，深化“高载量、高稳定性、好风味”营养软糖技术优势，直面营养软糖领域三大技术挑战，通过剂型创新，突破成分复配与感官体验的平衡难题；以“理法方料”理念快速落地药食同源复方的食品，并布局中医新功能保健食品。持续深化发酵与酶解技术项目，为创新注入具有自主知识产权的核心物料储备。

③Discovery 科技创新：深化产学研协同，前瞻布局下一代技术

启动“仙乐健康联合创新基金”二期顺利开展，拓展与高校及科研院所的合作深度；持续加速推动抗衰产品创新，基于“可验证，可追溯，可应用”的循证抗衰理念，聚焦细胞系统、益生菌和肠道、肌肉关节、女性卵巢四个方面开展针对原料，检测的横向研究，开展“仙乐健康研究院-德国莱布尼兹老龄化研究所”联合创新孵化项目，聚焦抗衰老与健康老龄

| | |
|----------------------|---|
| | <p>化领域的前沿技术探索。</p> <p>(2) “又好又快”的生产交付：</p> <p>围绕“体系化、敏捷化、全球协同”，打造柔性、敏捷、高效的全球及本土供应链网络；深化供应链流程建设，聚焦需求预测、新品计划、全球关务合规、跨境采购税务筹划，扩大全球集采范围；优化端到端“又快又好”流程链路，提升敏捷交付能力；运用数字化及智能化管理，升级落地全球 SAP、APS、WMS 系统；通过中国软咀嚼片及益生菌滴剂投产、泰国工厂投产、美国软糖二线投产、德国软胶囊改造扩产，进一步提升海内外工厂产能、交付效率及全球协同能力。</p> <p>3、数字化赋能</p> <p>以标准化、模块化、可配置为原则，将成功实践的数字化能力快速复制至全球市场，加速国际化战略落地，实现“一次建设、全球复用”；以 PLM 系统焕新、敏捷 MES、供应链计划平台，数据中台为关键抓手，深度融合 AI 与业务场景，打造覆盖研发、生产、供应链、合规全链条的智慧运营体系，全面提升公司敏捷性、韧性与智能化水平。</p> <p>4、创新业务</p> <p>紧抓 AI 重构健康产业与精准营养赛道的增长机遇，全面推进 AI+精准营养业务的战略升级与规模化落地。依托公司核心优势，整合内外资源、打通全链路闭环，持续夯实产品壁垒、迭代 AI 技术、深化渠道运营，加速向一体化营养健康解决方案服务商转型，抢占产业先机，培育长期增长新曲线，构筑行业核心竞争壁垒。</p> <p>5、组织建设</p> <p>进一步优化全球营销体系与区域运营协同能力；依托仙乐大学堂，分层级开展领导力与专业能力培养项目，完善关键人才梯队建设；优化轮岗机制，推动国内外人才常态化流动，加速国际化人才储备；统一各区域绩效管理体系，强化高绩效文化；推进“OneSirio”企业文化全球宣贯，促进文化理念在各区域的落地与融合。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无。</p> |

