

证券代码：300898

证券简称：熊猫乳品

熊猫乳品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与2025年度暨2026年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026年4月28日 15:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 LI DAVID XI AN 副总经理、财务总监、董事会秘书 XU XIAOYU 独立董事 唐善永
投资者关系活动主要内容介绍	见附件会议纪要
附件清单（如有）	会议纪要
日期	2026年4月28日

附件:

问题1:公司一季度经营情况怎样?能否拆解下主要动力?

答:您好!一季度公司实现营业收入2.04亿元,同比增长20.29%,炼乳业务保持稳定,奶油业务客户开发方面取得较好进展。归母净利润为1689万元,同比增长24.08%,主要得益于营收规模增长及海南公司椰品业务毛利率同比回正,2025年一季度椰品毛利率为负,2026年一季度已恢复至正常水平。

问题2:请贵公司领导评价一下今年上半年的业绩表现?

答:您好!2025年,公司实现营业收入8.11亿元,同比增长6.12%。其中,直销收入达到2.37亿元,同比增长40.28%,大客户战略取得阶段性成果。进入2026年一季度,这一良好势头得到延续,大客户开发持续取得突破,同时椰品业务利润率同比实现改善。总体来看,公司运营状况稳中有进。下一阶段,我们将继续扎实推进各项运营管理工作,以持续、稳定的业绩增长增强公司内在价值,同时进一步加强与投资者的沟通交流,积极传递公司的市场价值。

问题3:海南的新厂啥时候能投产?客户够不够消化新产能?

答:您好!公司海南生产基地的新建项目,按当前进度预计于2026年年中投产。

问题4:今年公司股价能翻倍吗?

答:您好!上市公司股价波动受宏观经济、市场环境、投资情绪及二级市场等多重因素综合影响。公司坚持稳健经营、聚焦主业,努力提升业绩,争取为股东创造长期价值。

问题5:一季度毛利率提升的主要原因怎么拆解?

答:您好!2025年同期受原材料价格高位影响,椰品毛利率为负;2026年一季度原材料价格回归正常区间,毛利率恢复至正常水平,带动整体毛利率显著改善。

问题6:椰品业务营收同比增长124%,但毛利率偏低。原料成本问题如何解决?预计何时能实现稳定盈利?

答:您好!公司已具有并持续优化多供应商体系,分散单一供应商带来的价格及供应风险,增强采购端的议价能力和灵活性。公司海南生产工厂周边已形成较为完善的椰子加工产业集群,在原料获取、物流运输、配套服务等方面具备天然的地理优势,有助于降低综合采购成本。

问题7:公司后续是否会持续增加投资发力椰品市场?

答:您好!基于饮品大客户开发和公司产品优势,2025年椰品营收同比增长124%,我们认为椰品和饮品市场还有很大的增长空间。同时,随着海南封关后的相关产业政策陆续落地,会给海南当地的椰品生产基地带来更大的竞争优势。基于此公司去年也在海南当地扩充产能,计划今年投产。

问题8:(1)请问如何看待一季报营收利润大幅增长,但是净现金流为负?(2)预计2026年营业收入和净利润为多少?

答:您好!一季度公司实现营业收入2.04亿元,同比增长20.29%,炼乳业务保持稳定,奶油业务客户开发方面取得较好进展。归母净利润为1689万元,同比增长24.08%,主要得益于营收规模增长及海南公司椰品业务毛利率同比回正。净现金流为负主要为公司对核心原材料进行战略储备所致。后续业绩情况请关注公司公告。

问题9:公司的独立董事都很有经验,是否有在公司充分发挥他们的作用?

答:您好!从履职能力来看,三位独立董事的专业背景各有侧重。尤玉如、叶兴乾先生拥有丰富的技术与产业经验,2025年度多次前往公司各工厂考察交流,围绕生产工艺、品控流程等提出了多项建设性建议。公司在董事会决策及产品研发相关事项中,也充分征询独立董事的意见。唐善永先生具备财税法综合背景,通过日常与内审部门及管理层的持续沟通与监督,有效推动了公司审计、内控及内审体系的完善。在年度审计工作中,他与年审会计师保持充分沟通,就审计进展、审计重点等内容进行深入交流,切实履行了独立董事在监督制衡方面的职责。

问题10:明年是否还会有股东回馈活动?

答:您好!今年2月我们结合公司30周年庆通过发放优惠券的形式开展了股东回报活动,获得了很好的反馈。公司也在积极探索多样的股东回报机制,明年我们会结合实际情况予以综合考量。后续如推出新的股东回馈活动,公司会及时披露,敬请您持续关注公司公告及官方动态。

问题11:有没有计划搞投资者开放日?接待股东参观吗?

答:您好!感谢您对公司的关注,公司若组织开放日活动会进行信息披露。如有参观或调研需求,可以通过拨打投资者热线、致信投资者关系邮箱等方式与公司进行沟通预约。

问题12:C端这块想突围,咱们跟别人比有什么不一样的护城河?

答:您好!公司选择成人零食作为切入口,产品具有品质、健康属性,也契合当下健康与悦己的消费趋势,卡位一个相对空白且具备消费升级空间的市场。公司拥有自有产线和技术产品积累,团队储备扎实,内部打样、工艺调整的效率更高,可以做到快速推新、持续优化。与众多品牌一样在线上打造品牌流量的同时,公司销售团队拥有丰富的线下渠道经验,一旦形成稳定的货架位置和复购,C端零食业务未来能够实现稳定盈利的核心。

问题13:年报提及椰品销售量和生产量同比大幅增长。该业务未来的战略定位和增长目标是什么?

答:您好!海南新产能主要围绕椰品及乳制品进行布局,将新增椰品、炼乳、调味酱等产线,同时拓展冷藏、冷冻类产品,进一步丰富海南公司的产品品类。新产能预计于2026年年中投产,投产后将有效缓解当前椰品业务的产能瓶颈,支撑公司第二增长曲线的持续放量。

问题14:近两年TOB入局者增多,公司的竞争优势是什么?随着竞争加剧是否会有利润空间压缩的风险。

答:您好!公司核心业务炼乳属于乳制品中的细分赛道,总市场空间相对有限。近年来,新入局者主要集中在市场规模更大的奶油、奶酪行业,受乳制品深加工、国产替代及下游扩张驱动。公司在这两个领域的市占率本身不高,更多是与各方共同发展的参与者。公司作为深耕乳制品多年的企业,在原材料、生产工艺等方面具备扎实积累;同时,长期服务TOB客户,下游渠道复用性强,可有效将现有资源与奶油奶酪等新业务协同发展。关于利润空间压缩的风险,我们认为当前国内奶油、奶酪市场尚未进入过度内卷价格战的阶段,仍能保持合理利润率。随着公司业务规模的逐步扩大,规模效应将不断显现,对利润率的影响预计不会十分明显。

问题15:奶油业务的未来增量空间在哪里?

答:您好!当前饮品、甜品、烘焙、餐饮等下游行业产品创新迭代速度加快,带动了更多应用场景的出现,市场总体规模扩大,同时公司奶油业务基于多年的沉淀,不断提升产品力和服务能力,把握国产替代的行业机遇,逐步切入规模更大的B端客户,建立行业认可度,提高市场渗透率。

问题16:分红日是哪天?

答:您好!公司将在2025年度股东会审议通过利润分配方案后两个月内,完成利润分配事宜。

问题17:主要原材料(如生鲜乳、白糖、椰浆等)价格波动对成本的影响有多大?公司是否具备向下游客户传导成本压力的能力?采取了哪些套期保值或采购策略?

答:您好!当前进口及国产大包粉价格呈现温和上涨态势。考虑到公司已对主要原材料大包粉进行了提前储备,库存可覆盖至2026年底,短期内成本端受市场价格上涨的影响相对有限。同时,白糖价格同比有所下降,在一定程度上形成了对冲。综合来看,2026年全年毛利率预计将面临一定的下降压力,公司对此已有充分预期,并将持续关注原材料市场变化,做好供应链管理。

问题18:公司主要客户有哪些?

答:您好!公司客户主要分为直销客户和经销客户两大类。在直销模式下,公司的主要客户包括多家国内知名的食品及饮品企业,具体有:古茗、香飘飘、李子园、蒙牛乳业、味全食品、喜之郎、和路雪、益禾堂、一鸣食品、紫兴园、卡士酸奶等。在经销模式下,公司通过经销商网络进行销售。截至2025年底,公司共有经销商414家,覆盖全国多个区域市场。