

北京康比特体育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月12日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参与公司本次业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长白厚增；董事、总经理李奇庚；财务总监、董事会秘书吕立甫；保荐代表人刘冬、洪吉通。

三、 投资者关系活动主要内容

1、请问618期间，公司产品有什么活动吗？

尊敬的投资者，您好！公司与阿里、京东、抖音等主流电商平台达成战略合作，在重大活动期间举行平台满减、店铺优惠券、爆款直降、组合套餐、直播间买赠等常规大促活动。

2、2026 年一季度营收同比下降 22%是什么原因，是 To C 产品销售下降导致吗，还是军需用品采购节奏影响导致？研发费用继续大幅增加，请问研发费用的增值主要体现在哪里？一季度合同负债大幅增长，请问是什么原因导致？是否意味着公司二季度订单饱满？二季度公司销售状况如何，毛利率是否有改善？

尊敬的投资者，您好！2026 年一季度营收同比下降 22%，主要受部分业务订单的交付与验收周期影响，导致收入确认节点较上年同期有所错位，这属于正常的经营波动，并非公司整体需求或市场份额出现趋势性下滑。一季度公司研发费用同比增长 48.31%，主要系公司持续加大产品创新投入，围绕蛋白增肌、运动能量、骨骼健康、体重管理等核心品类推进新品研发及配方升级。一季度合同负债增长主要为经销商预付货款上升，由于公司库存商品暂缺货未完成交付。公司目前经营状况正常，二季度订单情况请关注公司定期报告。感谢您的关注！

3、公司 2025 年年度报告中能量胶产品销售收入仅略微增长 2.69%，这主要是什么原因导致的，2026 年能量胶产品的销售情况怎么样，能重拾增长吗？

感谢您的关注。2025 年能量胶产品收入增长 2.69%，增速放缓主要受外部市场竞争及内部渠道优化等阶段性因素影响。2026 年，公司已通过产品升级和渠道精耕等措施积极改善销售情况，具体业绩请关注后续定期报告。

4、请问公司固安康比特运动营养食品生产基地二期项目什么时候达产？主要生产哪些产品？新增产能如何消化？

投资者您好，该项目目前处于建设阶段，如有重大进展，公司将按规定及时履行信息披露义务。感谢关注！

5、根据市场消息今年一季度进口乳清蛋白价格还在上涨，供求关系失衡，公司目前的备货是否充足，能否应对接下来几个季度的销售？国内已经有厂家试生产乳清蛋白原料，请问公司是否与国内乳清蛋白原料厂商进行合作？

感谢对公司的关注！面对乳清蛋白价格的持续上涨，公司积极应对，实时关注国际原料供需变化，并定期询价、签订相关采购协议，公司目前乳清蛋白原料库存及在途采购订单，满足公司近期发展需求，后续公司持续关注原料价格走势，依据市场行情变化及公司经营发展需求备货。公司持续关注国内乳清

蛋白原料厂商的发展，对于国内具备技术优势、能够提供差异化原材料的供应商，公司持积极开放的态度进行考察和评估。

6、最近看到公司各个平台销售的乳清蛋白产品已经进行了调价，目前看调价对销量影响大吗，调价后对公司今年的毛利率有什么影响，会保持在低位吗，还是相对去年会有一些的提升？

尊敬的投资者，您好！因公司原料价持续上涨，公司对乳清蛋白产品进行了调价，短期内调价产品销量略微波动，长期看未受调价明显影响；乳清蛋白产品调价幅度未能完全覆盖原料价格上涨的成本，乳清蛋白产品毛利率承压明显，公司会积极采取产品结构调整、产品焕新升级等措施提高公司盈利能力。

7、公司销售费用和管理费用连续增长，利润却不断减少，能改变这种现状吗？

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年销售费用 24,004.60 万元，同比增长 7.44%，销售费用增长主要系加大电商投放与赛事推广等市场投入所致，2025 年管理费用同比下降 4.46%并非连续增长，利润下滑主因是乳清蛋白等核心原料涨价导致毛利率下降，公司将通过供应链降本增效、优化营销费用投放效率、提升高毛利新品占比以及数字化运营提效等措施改善盈利状况。

8、公司是否有瓶装运动饮料（比如电解质水之类）计划？公司能量胶产品有消费者反映比较甜腻，不如某外资品牌口感好，能否改进？

感谢您的关注。公司一直积极关注运动饮料及电解质饮料品类，并持续研究市场趋势与消费者需求。未来，公司会结合自身的战略规划和市场环境，审慎评估相关产品的拓展机会。如有具体进展，请以公司官方公告为准。针对能量胶口感问题，感谢您的反馈。公司会认真研究消费者关于产品口感的建议，并在后续产品迭代中持续优化，谢谢。

9、想了解一下公司新产品的进展情况，珍膝品牌最近在一些平台上已经在销售了，这个品牌定位是怎样的，目前销售情况如何？另外威能运动饮料，目前在网络平台上好像没有销售，这个后续的计划是怎样的？

尊敬的投资者，您好！珍膝品牌为公司在骨骼健康市场推出的产品，致力于关节防护，目前该产品销售趋势良好；威能运动饮料近期未作为公司主推品，视公司经营及市场变化，适时推向市场。

10、公司与沃尔玛、山姆、胖东来等有无合作？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司益生菌电解质粉产品已入驻全国 56 家山姆门店，未来将持续深化高端商超渠道布局，拓展全国性及区域优质连锁零售渠道，扩大线下终端覆盖，更好地满足大众消费市场需求。

11、公司有什么维护股价的措施吗？

尊敬的投资者，您好！2025 年至今公司已综合运用包括回购注销、股权激励、分红等方式，强化市值管理，提升公司投资价值。投资价值是市值的基础，但并非唯一的决定因素。除此之外还受整体宏观环境、行业政策、流动性、市场情绪等众多因素影响，具有不确定性。因此，对公司来说，一方面将努力搞好生产经营，继续提升上市公司的整体投资价值，另一方面，公司也将加强价值传递，通过信息披露和投资者关系管理，让市场更好地理解公司的美好前景和投资价值。我们对于中国资本市场和公司的稳健发展，始终充满信心。感谢您的关注。

12、你好，公司产品在世界杯、国内苏超等相关足球赛事有什么布局？

尊敬的投资者，您好！公司是苏超赛事中扬州队的官方指定运动补给商，同时也为中国足球协会提供运动营养补给产品，并持续赞助多项足球相关赛事。感谢您的关注！

北京康比特体育科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 14 日