

证券代码： 000523

证券简称：红棉股份

广州市红棉智汇科创股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	中信建投：高畅
时间	2026年6月18日（周四）10:30-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书兼总法律顾问 程默 2、证券事务代表 刘垚 3、董事会秘书处主管 梁嘉茵
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年总体情况如何？公司未来有什么规划？</p> <p>2025 年，公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较去年同期增长 1.59%，整体盈利能力保持稳定。未来，公司将持续聚焦主业，扎实做好经营管理，提升公司整体盈利能力，持续推动公司高质量发展。</p> <p>2、公司自收购亚洲公司后，食品饮料板块业务整合情况怎么样？</p> <p>目前，公司食品饮料板块业务有两家主要子公司——华糖食品和亚洲食品。华糖食品长期专注于食糖、饮料的生产制造及销售，华糖食品拥有调味糖系列“红棉”及国内菠萝果味饮料始创品牌“广氏”两大核心品牌，产品包括各类精制糖、菠萝啤饮料等，产品品类丰富。控股子公司亚洲食品主要产品包括亚洲沙示汽水、果汁汽水等，其中沙示汽水为主打产品。公司高度重视旗下饮料业务的发展与融合，积极推进广氏、亚洲两大品牌的业务</p>

融合，以期进一步发挥产业协同效应，提高整体经营效益。

3、华糖公司产品线上销售渠道怎样？有无长远规划？

华糖公司旗下产品的线上销售形成三大核心渠道协同发力的格局：一是以货架电商平台（如天猫、京东等）为基础，承接用户主动搜索和品牌沉淀需求；二是以内容电商（如抖音、视频号、小红书等）为核心的增量激发渠道，依托短视频、图文种草与直播带货，实现新品孵化和品牌传播；三是即时零售 O2O（如小象超市、朴朴超市、美团等）构建的近场履约渠道，满足用户“即需即达”的消费场景，进一步延展线下服务半径。

近年来，华糖公司在求变向上的策略驱动下，相继推出 0 糖系列、养生系列、功能糖系列等创新产品线，精准切入健康消费新趋势，在推广上启动内容端推广（小红书、抖音等）与抖音直播深度挂钩的流量优先策略，形成了新品、线上新渠道、线上内容端推广的闭环。未来，公司将积极推动食品饮料板块业务融合，发挥产业协同效应，以提高经营效率和效益，提升上市公司整体的盈利能力。

4、公司产业园区运营有新的进展吗？业绩承诺完成情况？

2025 年，新仕诚公司新开拓 T. I. T 原创荟、T. I. T 创新园两个园区项目，新仕诚公司旗下运营园区项目总数达 9 个，园区招商入驻情况良好，其致力于传承城市记忆，助力企业发展，成为粤港澳大湾区创新空间专业化经营者。园区具有较强的品牌优势及区位优势，园区主要客户稳定，经营收益良好。未来，公司将聚焦主责主业，深化园区项目建设，强化市场竞争力，精准招商布局，夯实发展根基，提升公司整体的盈利能力。新仕诚公司已连续三年完成资产置换时的业绩承诺，为公司 2023 年实施的重大资产重组交出圆满答卷。

5、公司如何看待市值管理，有没有相关举措？

近年来，公司高度重视市值管理工作，密切关注相关政策层面的动态，始终把做好公司经营作为价值提升的核心。公司将持续关注国家相关政策并按照上市公司规范运作等要求开展工作。

	市值管理是一项系统性工程，需要从战略规划、公司治理、资本运作、投资者关系管理等多方面入手。截至目前，公司控股股东于 2024 年 8 月完成了增持计划，公司于 2025 年 4 月完成了回购计划，2025 年 7 月完成了亚洲食品的股权并购。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 18 日