

证券代码：605388

证券简称：均瑶健康

湖北均瑶大健康饮品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过上证路演中心参与公司 2024 年年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 22 日上午 10:00-11:00
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： https://roadshow.sseinfo.com/activityDetails/33225)
上市公司接待人员姓名	董事长：王均豪先生 总经理：俞巍先生 独立董事：甘丽凝女士 独立董事：史占中先生 独立董事：罗劲先生 财务总经理：崔鹏先生 董事会秘书：郭沁先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 公司董事长王均豪先生整体介绍均瑶健康 2024 年经营情况，围绕报告期内公司业务进展、经营亮点及发展规划予以全局性简要阐述。</p> <p>二、 沟通交流问答环节：</p> <p>1、 高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！当下国内居民的健康意识不断提升，健康消费习惯不断养成，众多品牌为了更好地抓住市场机遇、适应新的需求，积极地推动乳酸菌饮料向健康化、功能化方向发展，同时适应更多的消费场景。公司属于一线品牌中较早进入常温乳酸菌市场的企业，经典的“均瑶”及创新的“味动力”品牌形象经过多年积淀在消费者群体中已建立良好的形象，拥有忠实的目标消费群体。公司属于常温乳酸菌行业的先</p>

驱者，产品市场竞争力较强，市场占有率位居前列。感谢您的关注！

2、均瑶润盈今年收入怎么样，订单情况如何？

A：尊敬的投资者，您好！2024年，均瑶润盈销售收入相比2023年度有了一定幅度的提升，增幅达22%。订单方面，除了海外稳步增长以外，国内2024年新增两名千万级大客户，其中单一客户发货额超2,000万元。感谢您对公司的关注！

3、生产端公司24年有何新投入？产能如何？

A：尊敬的投资者，您好！公司在生产端，宜昌饮料6条产线投入使用；均瑶润盈产能建设投入超过1,860万，升级菌粉产线设备，高配自动化发酵系统，增加冻干机，菌粉产能增加185%，均瑶润盈已成为亚洲最大的专业益生菌工厂之一，其产品已覆盖全球80多个国家和地区。感谢您对公司的关注！

4、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

A：尊敬的投资者，您好！当前行业整体呈现健康消费升级趋势，常温乳酸菌饮料市场规模稳步扩大，低温活性益生菌饮品赛道快速崛起，政策支持与消费者健康意识提升共同推动行业向功能化、高端化发展。均瑶健康依托常温乳酸菌龙头地位与益生菌全产业链布局，持续领跑市场，常温乳酸菌业务通过产品迭代与渠道优化巩固基本盘，益生菌健康产品矩阵精准对接健康刚需，技术壁垒与品牌影响力显著增强。行业内其他企业的业绩表现请您查阅其披露的公开资料，感谢您的关注！

5、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢？

A：尊敬的投资者，您好！均瑶健康未来盈利增长主要依

托三大驱动力，持续做强饮料主业，以“味动力”常温乳酸菌为根基，通过产品迭代与渠道优化巩固市场，同时加速低温活性益生菌饮品布局；拓展益生菌健康产品，以“益生菌+”模式开发功能性饮料，2024年益生菌业务收入占比已超50%。加大原料出口力度，依托均瑶润盈自主菌种资源库及产能，益生菌原料出口覆盖全球80多个国家和地区，技术与产能优势助力抢占国际市场份额。三大方向形成“传统业务稳固、健康产品扩容、原料出口增效”的增长体系，驱动业绩持续提升。感谢您对公司的关注！

6、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢？

A：尊敬的投资者，您好！2024年，公司在复杂市场环境下持续深化战略转型，核心业务呈现结构性优化与创新突破的双重特征，整体经营韧性与长期增长动能进一步夯实，其中主业根基稳固，常温乳酸菌业务提质增效，B端C端协同发力，全产业链布局成效显现。感谢您对公司的关注！

7、您好！公司股价表现比较一般，请问你们如何看待股价问题？有何举措？

A：尊敬的投资者，您好！二级市场股价走势主要受宏观经济、行业政策、市场行情及公司经营状况等诸多因素影响。公司致力于不断提升核心竞争力，提高管理水平，稳步推进公司业务，以良好的经营业绩回报投资者。感谢您对公司的关注！

8、面对消费市场竞争加剧，公司味动力方面采取了哪些措施驱动业务发展？

A：尊敬的投资者，您好！2024年，消费市场竞争不断增多，成本压力增大，消费者更加注重性价比。面对这些挑战，味动力品牌坚守业绩底线，积极采取应对措施，实现了稳中求

进的发展目标。味动力坚定执行“渠道为王、夯实基础、创造未来”的市场执行策略。制定详细的省会城市战略地图，采用“插红旗”的方式稳步推进渠道拓展。加强与经销商的合作，通过培训、激励等方式，提升经销商的销售能力和积极性。同时，公司通过研发创新，将具备健康功能的专利菌株融入活菌饮料形成产品升级。今年味动力将会有四大产品线：经典乳酸菌饮品，益生菌果汁，益生菌功能饮料，低温活菌饮料。感谢您对公司的关注！

9、请问 24 年公司在益生菌研发方面有什么投入？是否能支撑后续发展？

A：尊敬的投资者，您好！2024年，均瑶健康以“做全球益生菌领跑者”为目标，持续投入基础研究，公司研发投入增加38%，研发团队人数增加19%。同时引入全球科研人才，建设饮料创新中心，致力于益生菌在饮品领域的应用落地及产品迭代创新，贯通上下游产业链，搭建起“科技-生产-品牌-渠道”益生菌全产业链一体化布局，实现完整产业闭环，并在海外市场实现突破性进展。感谢您对公司的关注！

10、请说下 2024 年公司在泛缘供应链方面做了哪些布局？

A：尊敬的投资者，您好！2024年，公司围绕主业持续对生态链进行拓展，通过泛缘供应链业务的接入，建立了“原料-产品-渠道”一体化生态链模型，实现了在头部及核心区域的渠道布建。公司在规范化和业务协同方面也有很大的提升，围绕产业链核心客户需求，升级供应链管理技术和工具，提高供应链的数字化和智能化水平。2024年泛缘供应链新增东方购物、拼多多等电商渠道，新拓展南汇区域业务、高端红酒业务；新拓展海鲜冻品业务，OLE、开市客、华住等重要客户完成战略签约；推动味动力低温益生菌饮品上市，加速产品从研发到市场的转化效率。同时注重优化仓配成本，依托强大的统仓统配

	<p>实力，2024年新引进的4家友商选择泛缘供应链作为城配运营商。感谢您对公司的关注！</p> <p>11、请管理层说明目前均瑶健康在益生菌领域的研发创新、菌粉产能、终端产品开发及市场渠道布局等环节，是否已构建起全面的布局？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！经过对均瑶润盈的战略重整，公司已实现对益生菌上游核心资源的深度掌控。从产业链协同发展的视角出发，通过纵向贯通上下游产业链环节，均瑶健康搭建起“科技-生产-品牌-渠道”生态链。益生菌全产业链一体化布局头角崭露、规模初显，实现了产业价值融合的完整闭环。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	