

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：2025-005

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	全体投资者
时间	2025 年 6 月 12 日
地点	全景网（网址： https://rs.p5w.net/html/147916.shtml ）
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：罗劲先生 独立董事：史占中先生 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、经营亮点予以全局性简要阐述。</p> <p>二、 沟通交流问答环节：</p> <p>1、味动力传统业务这块作为公司多年的主业，饮料板块业绩如何实现突破？</p> <p>A：尊敬的投资者您好！均瑶健康旗下“味动力”作为核心品牌，在 2024 年整体业绩承压的背景下，通过战略聚焦、产品迭代与渠道创新等实现了基本盘的稳定；味动力传统业务坚定执行“渠道为王、夯实基础、创造未来”的市场执行策略，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，依托益生菌新业务的增长来对冲传统业务下滑压力。公司计划以益生菌菌株为特色为抓手，研发新</p>

	<p>的各类益生菌功能性饮料及益生菌果蔬汁，公司希望通过益生菌业务的发展，为未来的饮料业务提供技术支持和市场基础。感谢您对公司的关注！</p> <p>2、贵公司的益生菌产品销售占比已经超过 50%，相信贵公司会继续扩大益生菌产品的销售。请问贵公司的益生菌产品相对于国外的同类产品有哪些竞争优势？贵公司在拓展海外市场时有哪些举措，海外渠道的建立是否已经初具规模？有没有成为全球最大的战略目标？谢谢</p> <p>A：尊敬的投资者您好！公司围绕“做全球益生菌领跑者”的愿景目标，2024 年益生菌业务成为公司核心增长引擎，收入占比首次突破 50%，合计实现营收 7.92 亿元。子公司均瑶润盈作为全球益生菌原料供应商，近年来在海外市场展现出强劲的竞争力和战略纵深，出口范围辐射广泛，是亚洲大型益生菌生产基地之一，其产品已覆盖全球 80 多个国家和地区。均瑶润盈作为核心载体，凭借价格优势、稳定的供应链和制造成本，在国际市场崭露头角。2024 年公司海外业务收入同比增长 24.54%。海外业务目前推进态势良好，收入占比持续提升，后续公司将持续加大全球展会及研发投入致力开发下一批潜在客户。感谢您对公司的关注！</p> <p>3、公司旗下是否有可以帮助消化并且对于肠胃有养护作用的产品？</p> <p>A：尊敬的投资者您好！公司旗下子公司均瑶润盈作为亚洲大型益生菌生产基地，已拥有 30,000 余株菌种资源库，覆盖肠道健康、体重管理、免疫调节、口腔健康等细分领域。均瑶润盈明星菌株的的深入研究成果也应用到了子品牌矩阵的终端产品中，其中公司“养道益生菌”产品以基石菌团 Common core（即三大明星 益生菌——鼠李糖 乳酪杆菌 JL-1、嗜酸乳杆菌 LA-G80、动物双歧杆菌乳亚种 BL-G101）为基底，科学</p>
--	--

	<p>配比六钻益生菌 CCFM1166、YS1，经实验室验证，可有效调节肠道菌群平衡，促进肠道有益菌繁殖，抑制有害菌生长，改善肠道微生态环境，进而助力食物消化吸收。感谢您对公司的关注！</p> <p>4、公司是否考虑过通过搞一些类似于比赛的活动，去宣传你们的产品。在线下销售农村等地区，有没有类似于到大学生之间的年龄帮你们去宣传？</p> <p>A：尊敬的投资者您好！均瑶健康一直积极探索创新宣传模式，2025年5月2日，公司总冠名了“均瑶健康杯”苍南大渔168公路骑游活动，吸引了多地168名自行车爱好者参与。活动期间，均瑶健康产品作为伴手礼发放，为参与者提供健康能量补充的同时，有效提升了品牌曝光度，公司通过多元方式触达不同区域消费者。一方面，积极拓展线下销售渠道，让产品广泛铺货；另一方面，参与公益活动提升品牌影响力。感谢您对公司的关注！</p> <p>5、均瑶健康 2025 年的公司效益是否会变好，实现扭亏为盈？</p> <p>A：尊敬的投资者您好！公司主营业务经营态势稳健，益生菌业务稳步发力。管理层对公司未来发展充满信心，后续将持续聚焦主业，不断优化经营管理水平，切实提升公司价值，致力于将上市公司做优做强。感谢您对公司的关注！</p> <p>6、均瑶润盈在菌株技术研发方面有何成绩体现？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持深耕研发，加大在生产制造环节的投入，2024年均瑶润盈实现研发投入增加34%。均瑶润盈被《热心肠日报》评为2024年度最受关注益生菌 ToB 企业，且在益生菌领域实现多项国内突破。其植物乳植杆菌 Lp-G18，作为前沿菌株，斩获四项国际奖项，荣获欧洲运</p>
--	---

动营养专家联盟 2024 欧洲最佳运动营养成分奖、入围 2024 年亚洲营养配料大奖-年度微生物组调节原料奖前三名，并摘得荣格技术创新奖、Hi & Fi Asia-China 食品科技创新奖等。此外，嗜酸乳杆菌 LA-G80 也首次进入 SOhealth 2024 营养健康食品创新力 TOPI00 榜单。以上奖项为均瑶健康在益生菌健康产业研发方面赋能增效。感谢您对公司的关注！

7、泛缘供应链在低温产品线的销售安排？

A：尊敬的投资者您好！公司低温活菌饮品线委托泛缘供应链承接公司全国零售系统业务，因其在低温产品仓储、配送及终端管理方面更具专业性，可有效保障益生菌活性与货架周转率，这样通过匹配产品属性与渠道特性，实现资源优化配置，既保障低温产品的市场覆盖广度，又强化低温产品的渠道运营深度。公司利用其冷链物流与零售系统资源优势，提升低温产品市场渗透率。感谢您对公司的关注！

8、2024 年电商渠道方面公司做了什么布局和举措？

A：尊敬的投资者您好！2024 年，均瑶健康积极拓展电商渠道运营能力，电商渠道销售同比增长 177.49%。在营销、渠道和市场方面，公司需要采用创新的策略，以吸引和留住消费者。传统的营销手段已经难以满足现代消费者的需求，因此需要运用新的媒体平台、开展线上线下互动活动、打造独特的品牌形象等，以吸引消费者的关注。在渠道方面，公司积极拓展电商渠道运营能力，以覆盖更广泛的消费者群体。通过多元化的渠道布局，公司可以更好地满足消费者的需求，提升品牌的影响力和市场份额。感谢您对公司的关注！

9、24 年公司在益生菌研发人员方面有什么投入支撑业务发展？

A：尊敬的投资者您好！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，2024 年，研发投入增加 38%，研发团队人数增加 19%,叶育彬（犹他州立大学 食品科学专业 博士）、陈苏（浙江大学 生物化学与分子生物学 博士、冯媛（瓦格宁根大学 人体肠道微生物专业 博士）等科研型人才。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，并在益生菌市场实现突破性进展。感谢您对公司的关注！

10、作为资本市场常见的投资者权益维护举措，请问贵公司已实施的股份回购计划截至最新披露日的回购金额、股份数量如何？

A：尊敬的投资者您好！公司一直重视投资者回报和保护，回购计划是在正常经营和长远发展的前提下审慎研判和制定，以维护全体股东利益和公司可持续发展的长远目标。2024 年 2 月 19 日，公司召开第五届董事会第四次会议及第四届监事会第四次会议，审议通过了《关于推动公司“提质增效重回报”暨以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，截至 2025 年 2 月，公司已完成 1466 万股回购，金额 100,002,747.06 元。感谢您对公司的关注！

11、公司在成长为世界伟大公司的道路上目前都有哪些障碍？

A：尊敬的投资者您好！均瑶健康以“做全球益生菌领跑者”为愿景目标，已构建起益生菌全产业链布局，从菌株研发、生产到销售形成闭环，面对市场竞争日益激烈的趋势，公司将进一步强化品牌建设，优化市场布局，提升运营能力，将公司做优做强。感谢您对公司的关注！

	<p>12、对于糖尿病患者使用的产品希望能予以考虑</p> <p>A：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的建议。公司联合20余家顶尖科研机构构建产学研体系，拥有30,000余株自主知识产权的益生菌菌种资源库和70余项专利菌株，其中覆盖在血糖管理方面应用功效的菌株，公司以严苛标准筛选菌株，以更高品质的产品服务全球消费者。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	