

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：2026-003

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>券商策略会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	财通证券、天风证券、华泰证券、开源证券、东北证券、浙商证券、国金证券等
时间	2026年2月-3月
地点	券商策略会、公司或线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：郭沁先生 IR：徐佳怡女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、Q：公司一季度的经营战略与业绩情况？</p> <p>A：公司 2026 年经营战略为聚焦饮料主业，以益生菌为核心载体，紧抓新渠道变革机遇，将联名/定制模式带动自有品牌迭代发展，后续通过业务规模效应持续优化后台费用率，优化盈利结构，稳步提升整体盈利水平，推动公司业务高质量发展，力争实现扭亏为盈。</p> <p>2、Q：公司新品饮料业务最新进展？</p> <p>A：公司近期聚焦核心饮品推广，多维度布局终端市场，新品饮料以“益生菌+功能性+口感”为核心定位，重点推出符合市场消费趋势的产品。公司饮品涵盖低温活菌饮品、益生菌含乳饮品、益生菌果蔬汁、益生菌气泡水、益生菌酸奶、茶饮及功能饮料等，新品系列与公司益生菌核心技术、均瑶润盈专属发酵优势深度绑定，搭配添加多种明星菌株，同时将清洁配方、便捷饮用为核心卖点，快速打开市场认知，实现产品卖点与品牌实力的双向传递。同时，公司将持续推进联名/定制产品的推广，借助终端动销数据优化推广策略，进一步提升产品市</p>

场认可度，带动终端销量提升，相关推广举措已取得阶段性成效。

3、Q：公司饮料业务渠道规划及优势是什么？

A：渠道布局上，公司现阶段正加快覆盖全国百强 CVS 渠道，自动售卖系统等新兴渠道，同时借助头部渠道的影响力，逐步拓展传统线下渠道，后续公司将持续深化与头部渠道的合作力度，实现线上线下多品类、多渠道协同发力，进一步提升品牌市场渗透率。

公司以多工厂布局保障产能供应、集团信用背书提升渠道认可度，凭借益生菌发酵技术具备国内领先优势并形成较强市场壁垒为合作核心优势，现阶段联名/定制产品良好市场表现也为后续持续扩展渠道奠定了基础。

4、传统品味动力业务及费用情况如何？

Q：味动力作为公司传统核心品牌，依托春节备货旺季的消费红利，预计实现恢复性增长。费用管控方面，公司将通过后台数据实时调控促销资源投放，精准匹配市场需求，提升费用使用效率；同时，依托规模化采购与供应链优化，核心原材料具备相对成本优势，搭配产品迭代升级及线下渠道精细化运营，进一步保持毛利率及利润相对稳定。

5、Q：益生菌 B 端业务产能、订单及技术情况？

A：均瑶润盈目前产能利用率饱满，可支撑海外订单及国内市场需求；同时海外订单保持增长态势，海外市场已成为均瑶润盈 B 端业务的重要增长极。技术层面，公司已顺利通过 OU Kosher（犹太洁食）、印尼 HALAL（清真）两大国际权威洁食认证，标志着其产品生产流程、原料管控及产品品质完全符合两大认证的严苛标准，不仅进一步夯实了技术与品质壁垒，也为产品拓展全球市场尤其是北美、东南亚等核心海外市

	<p>场扫清了准入障碍，助力海外业务持续突破，彰显了公司在益生菌领域的综合实力。此外，公司投入大量资源用于菌株培育与技术创新，自主研发的 AKK 系列菌株已获得多项国内外专利认证，其中 AKK WST01 获 13 国专利授权并通过美国 Self-GRAS 认证，部分菌株通过临床试验验证了特定功效；同时，依托先进的发酵工艺与生产设备，实现了菌株从研发到产业化的高效转化，具备规模化生产能力，可满足 B 端客户多样化需求。</p> <p>6、Q：公司供应链业务情况？</p> <p>A：公司供应链转型聚焦核心业务，主动砍掉低毛利业务，集中资源布局冷链配送服务，深度绑定核心渠道，提升供应链协同效率。成本优化方面，通过大车集中配送模式降低单位运费，依托规模化采购、供应链流程优化持续释放成本优势，进一步提升供应链整体效率与效益，优化盈利水平。</p>
附件清单（如有）	