

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：2025-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	全体投资者
时间	2025年12月4日
地点	上证路演中心： https://roadshow.sseinfo.com/activityDetails/37215
上市公司接待人员姓名	董事长：王均豪 总经理：俞巍 独立董事：甘丽凝 独立董事：罗劲 独立董事：苏世彦 财务总经理：崔鹏 董事会秘书：郭沁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 董事长王均豪先生围绕均瑶健康的战略发展、益生菌业务、市场拓展情况以及供应链业务等方面，与市场进行了沟通交流。</p> <p>本次均瑶健康业绩交流会介绍了 2025 年前三季度业绩及业务经营情况。</p> <p>二、 沟通交流问答环节：</p> <p>1、尊敬的董秘，您好！看到国家卫健委近日受理了“灭活嗜黏蛋白阿克曼氏菌 YGMCC2645”作为新食品原料的申报事项，请问该项目是否由公司或旗下关联机构负责递交？是否与公司目前的益生菌业务布局相关？谢谢！</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！国家卫健委受理的灭活嗜黏蛋白阿克曼氏菌 YGMCC2645 新食品原料申报，并非公司提交。公</p>

司旗下均瑶润盈已自主研发 AKKBG-001™灭活 AKK 菌等核心菌株，相关菌株已实现规模化量产并通过多项安全性验证，现已推出 300 亿 TFU/粒 AKKBG-001™标准化胶囊，经科研实证可抑制脂肪吸收、促进脂肪分解、提高能量代谢、修复胃肠黏膜损伤。后续公司将持续推进合规化与应用创新，为市场提供兼具科研背书与安全保障的健康解决方案。感谢您的关注！

2、董秘您好！近期消费板块的多家上市公司通过回购股份、举办产品体验活动等方式增强与投资者的互动。请问均瑶健康后续是否考虑采取类似方式，如面向持股一定数量的股东推出体验礼包或线下交流活动，以进一步提升品牌及股东黏性？感谢关注！

A：尊敬的投资者，您好！感谢您的关注与建议。公司已通过股份回购、现金分红等方式践行股东回报承诺。对于股东产品体验、线下交流等互动模式，我们将结合自身益生菌产业特色与产业及资本双健康生态定位审慎研究，后续将推进符合公司发展战略与股东利益的相关举措，持续提升品牌与股东黏性。感谢您的关注！

3、新食品原料——灭活嗜黏蛋白阿克曼氏菌 YGMCC2645，请问是贵公司申请的么？

A：尊敬的投资者，您好！灭活嗜黏蛋白阿克曼氏菌 YGMCC2645 并非公司申请。公司旗下均瑶润盈已自主研发 AKKBG-001™灭活 AKK 菌等核心菌株，相关菌株已实现规模化量产并通过多项安全性验证，现已推出 300 亿 TFU/粒 AKKBG-001™标准化胶囊，经科研实证可抑制脂肪吸收、促进脂肪分解、提高能量代谢、修复胃肠黏膜损伤。后续公司将持续推进合规化与应用创新，为市场提供兼具科研背书与安全保障的健康解决方案。

4、国家卫健委在 11 月 14 日受理一款灭活 AKK 菌申报新食品原料——灭活嗜黏蛋白阿克曼氏菌 YGMCC2645，请问是贵公司申请的么？

A: 尊敬的投资者，您好！国家卫健委 11 月 14 日受理的灭活嗜黏蛋白阿克曼氏菌 YGMCC2645 新食品原料申报，并非公司提交。公司旗下均瑶润盈已自主研发 AKKBG-001™灭活 AKK 菌等核心菌株，相关菌株已实现规模化量产并通过多项安全性验证，现已推出 300 亿 TFU/粒 AKKBG-001™标准化胶囊，经科研实证可抑制脂肪吸收、促进脂肪分解、提高能量代谢、修复胃肠黏膜损伤。后续公司将持续推进合规化与应用创新，为市场提供兼具科研背书与安全保障的健康解决方案。

5、作为均瑶的老持股股东，均瑶何时可以突破上市的价格，让我们这样的老股东真的可以享受公司的发展。

A: 尊敬的投资者，您好！非常感谢您长期以来的信任与陪伴！公司始终将股东利益放在重要位置。当前公司益生菌食品业务同比增长 60.32%、海外收入增长 72.20%，新品与渠道拓展成效显著，经营韧性持续凸显。股价波动受多重市场因素影响，但我们会聚焦核心业务深耕、持续提升经营质量，以扎实业绩回报您的长期支持与坚守。感谢您的关注！

6、王总，现在有好多上市公司为了维护股价又促进产品销售，设计出好多回馈股东的市场计划，例如峨眉山，均瑶公司是否已经跟上了这种策略？

A: 尊敬的投资者，您好！公司关注到诸如峨眉山等策略，公司目前已通过现金分红、股份回购等方式践行股东回报承诺。对于产品与股东回馈结合的相关模式，我们正结合自身业务特点与产业及资本健康生态定位审慎研究，后续将推进符合公司发展与股东利益的相关举措。感谢您的关注！

7、针对于益生菌品类，公司是否尝试更高规格的医用领域？

A: 尊敬的投资者，您好！公司将味动力经典产品绑定餐饮与零售场景，跨界合作深化品牌影响经典乳酸菌产品进入广隆蛋挞王、农夫山泉芝麻店等特通渠道，同时与多个品牌达成产品原料端合作，推动“万物皆可味动力”的创意概念落地。感谢您的关注！

8、公司在深化经典乳酸菌产品的品牌影响时，采取了哪类跨界合作形式？

A: 尊敬的投资者，您好！公司将味动力经典产品绑定餐饮与零售场景，跨界合作深化品牌影响经典乳酸菌产品进入广隆蛋挞王、农夫山泉芝麻店等特通渠道，同时与多个品牌达成产品原料端合作，推动“万物皆可味动力”的创意概念落地。感谢您的关注！

9、监管层对于上市公司的市值管理提出了更高的要求，公司在市值管理方面有哪些想法？

A: 尊敬的投资者，您好！公司积极响应国家政策号召，结合行业发展变化、市场客户需求以及公司实际情况，通过夯实基础管理、提升经营业绩、整合各方资源、加强与投资者沟通交流等举措，以期为公司的市值管理加持赋能，为投资者带来投资回报。感谢您对公司的关注！

10、公司在产品端和渠道端分别做了哪些布局？

A: 尊敬的投资者，您好！为构建多品类、广覆盖的市场体系，公司在渠道与产品布局上成效显著，构建了全场景的市场渗透体系：功能性饮品中，味动力系列入驻罗森、711 等主流渠道覆盖多区域，“每日红颜” 进新佳宜聚焦女性客群；“每日营养” 系列进驻智能零售终端，覆盖京沪苏拓宽即时消

费场景；益生菌轻乳汽水等新品导入便利店商超及智能自贩网络，多品类矩阵成型；经典乳酸菌产品进特通渠道并开展原料跨界合作，口香微泡含片进大参林实现药房渠道破冰。后端则建成低温活菌生产基地，冷藏运输覆盖华东并向全国延伸，保障产品活性与供应效率。感谢您的关注！

**11、2025 年前三季度均瑶健康线上渠道的增长情况如何？
这块业务对公司整体业绩有何贡献？**

A: 尊敬的投资者，您好！前三季度，公司线上渠道实现突破增长，呈现出强劲的发展韧性，线上电商渠道收入同比增长 120.84%。这一增速远超公司整体营收变动幅度，成为 2025 年前三季度拉动业绩增长的核心“引擎”之一，与海外业务共同构成公司两大增长极。感谢您的关注！

12、益生菌国际认证对于公司海外拓客方面有什么作用？

A: 尊敬的投资者，您好！公司建立适配全球市场的合规体系，核心菌株通过多国认证，其中 AKK 系列菌株的国际认证为欧美市场拓展奠定基础。海外服务体系不断完善，针对不同区域客户需求提供定制化解决方案，多数客户已进入稳定供应阶段，为后续持续增长筑牢根基。

13、前三季度均瑶健康线下渠道有哪些重要布局？

A: 尊敬的投资者，您好！公司 2025 年前三季度，均瑶健康线下渠道持续深耕高端场景，功能性乳饮品“每日美梦”“每日睛彩”覆盖华东 2700 家罗森便利店、上海 70 家奥乐齐超市；“每日营养”系列进驻上海 2000 台 CITYBOX 魔盒等智能终端；“每日红颜”入驻华中 1200 家新佳宜便利店，益生菌轻乳汽水、益生菌果汁及低温活菌瓶等新品，快速导入可好、万嘉、联华、壹度、每日每夜、八点半等便利店与商超系统，并同步覆盖蓝鲸、云盒、绿藤等智能自贩网络，实现多

品类、广覆盖的终端布局，构建多维度终端覆盖网络。感谢您的关注！

14、公司在拓展生态链及优化供应链运营方面采取了哪些措施？

A：尊敬的投资者，您好！公司围绕主业持续拓展生态链，通过泛缘供应链业务深化“原料-产品-渠道”一体化生态链模型，实现头部及核心区域渠道的深度布建。公司在规范化运营与业务协同方面持续提升，围绕产业链核心客户需求，升级供应链数字化管理技术，提高智能化运营水平，实现效率与成本优化双赢。感谢您的关注！

15、公司在研发创新层面采取了什么举措？

A：尊敬的投资者，您好！公司持续打磨技术内核，研发创新能力领跑行业。均瑶润盈作为中国参与制定益生菌行业标准的标杆企业，进一步深化与江南大学、东北农业大学等高校的合作，共建联合实验室推进菌株研发。2025年前三季度，公司研发投入达 2,841 万元，同比增长 20%，技术转化效率持续提升。感谢您的关注！

16、前三季度均瑶润盈业绩如何？

A：尊敬的投资者，您好！作为公司核心增长曲线，益生菌业务前三季度仍然属于拉动公司经营韧性的核心引擎。均瑶润盈作为业务载体，收入同比增幅达 33.29%，彰显强劲发展动能。同时前三季度公司海外渠道业务收入同比增长 72.20%，以高毛利菌粉业务为主，产品已覆盖全球 80 多个国家和地区。感谢您的关注！

17、王总好，近期很多消费类上市公司积极开展回馈股东活动，建议均瑶健康可参考同行业做法，面向持有 1000 股以上

的股东，推出赠送“味动力”等核心产品的体验礼包活动，以增强股东认同与产品传播。

A: 尊敬的投资者，您好！非常感谢您提出的宝贵建议。公司将结合经营实际与股东权益维护需求，对该方案的可行性进行审慎研究，后续将统筹推进符合公司发展战略与股东利益的相关举措。感谢您的关注！

18、2025 年前三季度均瑶健康的研发投入情况如何？有哪些关键研发成果？

A: 尊敬的投资者，您好！2025 年前三季度，均瑶健康研发投入达 2841.35 万元，同比增长 20%，并取得多项关键研发成果：核心菌株方面，推出中国首个经多中心 RCT 临床试验验证的 AKK 菌株——AKK WST01 活菌，该菌株可显著降低体重与糖化血红蛋白，已获 13 国发明专利及美国 Self-GRAS 认证，另有 AKKBG-001™灭活菌，具备抑制脂肪吸收、修复胃肠黏膜的功效；量产能力上，公司实现搭载 300 亿 TFU / 粒高纯度菌粉的衍生胶囊规模化量产，且已建成低温活菌生产基地。感谢您的关注！

19、今年前三季度益生菌食品业务如何呢？

A: 尊敬的投资者，您好！公司通过“益生菌 + 场景”战略构建第二增长曲线，益生菌食品业务前三季度表现亮眼，实现收入 2.28 亿元，同比增长 60.32%，成为对冲传统业务压力的核心引擎。产品矩阵精准覆盖场景，均瑶味动力、每日博士等品牌形成协同，推出每日系列功能性饮品，益生菌轻乳汽水、低温活菌瓶、纤维饮等新品快速进驻联华、罗森等渠道，益生菌固体饮料、口香益生菌等品类进入药房系统。感谢您的关注！

附件清单（如

有)	
----	--