

证券代码：839273

证券简称：一致魔芋

公告编号：2025-009

湖北一致魔芋生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他 投资者交流网络会议

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025年2月6日至2025年2月10日

活动地点：网络会议

参会单位及人员：华源证券、浙商证券、开源证券、万家基金管理有限公司、中信建投基金、创金合信基金管理有限公司、工银瑞信、博道基金、第一创业证券、金元证券、中山证券、联储证券、中山证券、东北证券、华鑫证券、国元证券、长江证券、万博投资、深圳中天汇富基金管理有限公司、巨杉资产、中邮创业基金管理股份有限公司、江苏苏豪投资集团有限公司、共青城汇美盈创投资管理有限公司、贝寅资产管理(上海)有限公司、上海昭云投资管理有限公司、上海汇瑾资产管理有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司

上市公司接待人员：董事会秘书唐华林先生

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1： 鉴于市场动态变化，从供给端看 2024 年魔芋最新的预估销量和产量情况？

回复： 魔芋行业目前仍属于小众领域，权威数据匮乏。在种植与粗加工环节，中国魔芋协会可提供部分数据，深加工领域数据较为稀缺。按照弗若斯特沙利文评估报告，2023 年底全国魔芋粉的销量为 49400 吨，按前五年平均增幅计算，国内魔芋产量约 5-6 万多吨。作为行业龙头，公司感受到市场对魔芋原料及深加工产品需求持续增长，从 2024 年 6 月开始魔芋价格大幅上扬。即便整体消费市场低迷，魔芋作为健康食材与配料，需求依然强劲，公司及魔芋类同行业头部公司相关业务增长显著，因此公司对魔芋市场未来增长充满信心。

问题 2： 2023-2024 年，魔芋行业的增速与之前相比，是更快，还是基本持平？从行业整体视角出发，往后两三年，作为行业龙头，对行业增长情况有没有一个大致的判断？

回复： 2024 年前三季来看，公司业务在国内外市场均呈现增长态势，国内市场的增长幅度大于国外市场。国内市场增长的主要原因在于魔芋在食品领域具有独到的特性，它具有丰富的膳食纤维及凝胶性，未来在食品创新方面，作为益生元在更多功能性食品里的应用将更为广泛。随着社会对饮食健康关注度不断提高，预计未来几年消费者对高纤、低脂、低卡食品需求将持续攀升，若无极端情况，公司认为魔芋市场在往后两三年仍会保持稳步上升的发展趋势。

问题 3： 2024 年魔芋价格上涨的原因有哪些？对于魔芋价格未来的趋势，展望如何？

回复： 2024 年的魔芋原料价格上涨还是市场供求关系造成的。就目前来看，今年国内魔芋价格走向，取决于 2025 年全国实际的种植面积，以及今年的天气气候状况，这些因素对产量形成了直接影响，并导致价格出现波动。公司综合判断未来魔芋原料价格还是取决于供求关系。

问题 4： 魔芋在食品加工中的应用很广泛，那在不同食品里它的添加比例是如何确定的，又受到哪些因素影响呢？

回复：不同食品不同地区，因消费者口感偏好及食品要求的差异，魔芋粉等级及添加比例也有所不同。

问题 5：2024 年亲水胶体的出货量大致是多少？

回复：公司亲水胶体的设计产能为 10200 吨。目前，募投项目新建车间已落成，部分设备也已完成安装。2024 年前三季度魔芋粉出货量呈增长态势。

问题 6：公司魔芋食品整体的比例结构情况如何？

回复：魔芋食品前三季度增长 61%，增长主要来自魔芋休闲食品和魔芋晶球，各占 50%左右。

问题 7：针对自主品牌的打造和发展，有着怎样的策略？

回复：公司自有品牌魔乐哥主要在电商平台及国内线下渠道推广销售。资源主要倾斜在电商平台推广投放，效果尚可。同时加大线下各区域招商力度。

问题 8：此外，在下游业务推进过程中，与现有客户可能会产生竞争，对于这种潜在竞争，公司如何看待并应对？

回复：公司核心优势在供应链体系、生产加工和技术研发环节。现阶段公司依然以 B 端市场为主，尽量避免与 B 端下游客户产生竞争冲突。在魔芋食品方面，通过供应链的稳定输出，技术持续优化，生产的精细化管理，保持质量稳定且总成本领先，形成行业竞争优势。

问题 9：魔芋晶球未来的拓展计划如何？现有的合作中，客户情况如何？

回复：魔芋晶球只是茶饮小料中的一种，公司与国内多家头部茶饮连锁企业开展合作，包括蜜雪冰城、沪上阿姨等。在蜜雪冰城的供应链中，我们占据重要地位。从市场前景来看，我们认为茶饮市场潜力巨大。茶饮主要面向年轻消费群体，覆盖率高、复购率高。未来公司计划研发成品冻、免煮西米、水晶冻粉、冰粉粉等新产品，适用工业预制饮料、乳制品、冷冻食品等新领域，进一步贴合客户需求，拓展与更多优质客户的合作，为消费者提供更具健康属性的消费体验。

问题 10：公司 ODM 和自有品牌业务发展情况如何？

回复：公司当前发展战略以 To B 业务为主，致力于为客户提供综合解决方案和优质膳食纤维产品；自有品牌业务主要通过线上及湖北省内区域渠道开展，目前呈上涨趋势；ODM 业务的主要客户包括卫龙、三只松鼠、康师傅、蜜雪冰城（鸡装箱）等头部企业。

问题 11：2024 年公司分品类收入结构和增长趋势？

回复：（1）增长趋势上，2024 年前三季度，公司魔芋胶体营收增长接近 10%，魔芋食品（主要包括魔芋素毛肚 OEM+自有品牌、魔芋茶饮小料等）营收增长 61%，魔芋美妆营收增长 13%；（2）结构上，主要增量来自魔芋胶体和魔芋食品，其中魔芋胶体占营收接近 70%，魔芋食品中，魔芋休闲食品和魔芋晶球各占约 50%左右。

问题 12：魔芋爽/素毛肚行业未来能做多大的市场规模？

回复：从市场参与者角度来看，卫龙、盐津铺子等行业内头部企业均已在魔芋赛道展开布局。同时，随着消费者健康意识的不断提升，从市场发展趋势分析，未来几年魔芋休闲食品市场规模有望持续保持增长态势，而且公司借助技术优势开发出多形态、多口味的魔芋休闲食品。

问题 13：公司在出海、动物营养赛道的规划？

回复：公司海外业务基础深厚，历史上海外营收占比超过 45%。公司坚持全球化战略，未来将持续开拓国外市场，挖掘新机遇；动物营养领域，公司聚焦魔芋粉在改善宠物肠道健康的应用，目前主要与国外厂家合作供应魔芋粉。2025 年，公司积极与国内大型宠物食品企业沟通，寻求合作机会，深耕动物营养市场。

问题 14：魔芋价格上涨后，2025 年魔芋种植农户是否会扩产？

回复：由于 2024 年魔芋原料价格上涨较大，2025 年芋农扩产意愿可能增强。

问题 15：2024 年魔芋价格上涨是因为卫龙开始布局魔芋食品吗？

回复：魔芋价格上涨的原因是多因素的，主要系魔芋下游应用领域不断扩宽，卫龙作为魔芋休闲食品的头部企业，它的销量增加是原因之一。2024 年的魔芋原料价格上涨还是市场供求关系造成的，尤其是魔芋休闲食品、魔芋茶饮小料得到了消费者的广泛认可，市场需求快速放量。同时叠加近年来魔芋价格低迷导致种植面积有所减少以及气候干旱原因的魔芋全国性减产等因素。

湖北一致魔芋生物科技股份有限公司

董事会

2025 年 2 月 10 日