

公司代码：605388

公司简称：均瑶健康

湖北均瑶大健康饮品股份有限公司
2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn； <https://www.juneyaodairy.com/> 网站仔细阅读年度报告全文。

2、 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、 公司全体董事出席董事会会议。

4、 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2024年实现归属于全体股东的净利润为-29,116,350.88元，报告期末母公司可供分配利润为424,155,504.86元。经综合考虑公司所处行业特点、现处发展阶段及盈利水平，推动并实施持续、稳定的股利分配政策，保护投资者合法权益，经审慎研究，结合公司经营情况和整体财务状况，公司2024年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本（扣除回购专户上已回购股份数）为基数分配利润。公司2024年度利润分配预案如下：

公司拟向全体股东每股派发现金红利0.08元（含税）。截至2025年4月29日（第五届董事会第十二次会议召开日），公司总股本600,484,000股，扣除公司回购专户的股份14,660,000股，以此计算合计拟派发现金红利的股数基数为585,824,000股，合计拟派发现金红利人民币46,865,920.00元（含税）。本年度以现金为对价，采用集中竞价方式已实施的股份回购金额91,976,455.86元，现金分红和回购金额合计138,842,375.86元。本年度公司未实施注销以现金为对价采用集中竞价交易方式回购的股份。本次公司不送红股，不进行资本公积金转增股本。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股、回购股份、股权激励授予股份回购注销、重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本（扣除回购专户上已回购股份数）发生变动的，公司拟维持每股分配金额及每股转增比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本（扣除回购专户上已回购股份数）发生变化，将另行公告具体调整情况。

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上交所	均瑶健康	605388	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	郭沁	于怡
联系地址	上海市浦东新区康桥东路2弄1号楼	上海市浦东新区康桥东路2弄1号楼
电话	021-51155807	021-51155807
传真	021-51155678	021-51155678
电子信箱	juneyaodairy@juneyao.com	yuyi@juneyao.com

2、 报告期公司主要业务简介

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）和中国证监会上市公司行业分类结果，公司所处行业属于“酒、饮料和精制茶制造业（C15）”大类，属于“含乳饮料和植物蛋白饮料制造（C1524）”小类。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驱者，产品市场竞争力较强，市场占有率位居前列。

益生菌可用作膳食补充剂、食品配料、食品添加剂、药品原料等，市场发展非常迅速，是功能性食品中成长最快的品种之一。目前，我国益生菌在食品领域的应用主要是添加在奶粉、酸奶、饮料中。市场调研机构 ZION Market Research 预计，到 2025 年全球益生菌产业产值将超过 770 亿美元，中国市场占比将超过 25%，益生菌有望成为下一个千亿级的大健康市场。此外，根据百谏方略（DIResaerch）研究统计，全球益生菌饮料市场规模呈现稳步扩张的态势，2023 年全球益生菌饮料市场销售额将达到 2,722.1 亿元，预计 2030 年将达到 4,391.3 亿元，2023-2030 年复合增长率（CAGR）为 7.07%。

均瑶健康抓住市场机遇，通过内外部协同研发、整合均瑶润盈、丰富核心产品矩阵等方式，成为具备国际市场竞争力的益生菌领域的龙头企业，实现益生菌研发、生产和销售产业链一体化布局的核心企业。

（一）主要业务、主要产品或服务情况

公司提出成为“全球益生菌领跑者”的愿景，以“科技赋能，做家人想吃的”为使命，把重新定义益生菌产品标准和中国快消品走出去作为目标，描绘了均瑶健康长期健康发展的蓝图。公司坚持推广品质优良的系列健康食品，主营益生菌健康食品及常温乳酸菌系列饮品的研发、生产和销售。

报告期内，公司一方面保持了常温乳酸菌行业内的领先地位，通过添加均瑶健康独家核心功能菌株为产品进行赋能，增强产品的核心竞争力，同时继续深耕现有渠道，在核心销售区域的基础上再恢复、培育出若干个亿级市场，产品叠加与渠道的叠加推动“味动力”常温乳酸菌业务不断提升。

报告期内，公司深入推进益生菌产业链一体化布局。目前公司已经储备了数十株独特功能性

菌株，技术上形成较高的科技壁垒，并陆续成功研发了益生菌类健康食品，作为未来核心产品矩阵培育。此外，公司通过成功整合国内益生菌领域龙头企业均瑶润盈，进一步完善了大健康产业布局，逐步构建起“研发-生产-销售”产业链一体化闭环体系，不断巩固和提升行业地位。同时，进一步完善新零售生态布局，着力新流量领域渠道建设，并通过公司现有销售网络及新零售平台实现全渠道销售。

公司的主要产品：

品牌名称	产品/系列名称	产品图片	产品介绍
味动力	经典乳酸菌		经典乳酸菌 畅销 50 亿瓶 复配国家专利菌株科学管理肠道，配方纯净，浓郁芒果味与香甜蜜瓜味添加真实果汁，酸甜解腻。 畅销 50 亿瓶，市场地位认证常温乳酸菌饮品全国销量领先。
	活性益生菌乳饮品		低温发酵技术创新 活菌功效新进阶 味动力活性益生菌乳饮品精选 3 大活性功效益生菌（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）黄金配比，助力肠道活力顺畅。复配益生元协同增效，全程冷链锁鲜，菌群鲜活又美味。
	功效型乳酸菌饮品（每日美妍、每日美梦、每日睛彩、餐后轻体）		益生菌的每日健康新公式 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，构筑肠道微生态护城河。 每日美妍 基石菌团 Common core 基础上添加专利植物乳植杆菌 J26、胶原蛋白肽、透明质酸钠、烟酰胺，多重焕亮，喝出饱满光彩肌。 每日美梦 基石菌团 Common core 基础上添加高产 GABA 的专利植物乳植杆菌 J26，复配茶叶茶氨酸、酸枣仁，安心舒压，助力睡眠改善。 每日睛彩 基石菌团 Common core 基础上特别添加叶黄素酯、玉米黄质、蓝莓与枸杞汁，多效护眼，缓解盯屏疲劳。

		每日营养 基石菌团 Common core 基础上添加 14 种维生素矿物质与 13 种果蔬, 补充细胞刚需与彩虹营养, 助力能量满满好吸收。 餐后轻体益生菌饮品 基石菌团 Common core 基础上添加具有减肥降脂功效的专利植物乳植杆菌 J26, 以及意大利西西里血橙、丰富的膳食纤维, 阻隔双引擎, 速燃卡路里。
	益生菌果汁饮料	 益生菌 x 果汁 美味健康新解法 在基石菌团 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) 的基础上, 添加鲜爽双柚, 黄金配比酸甜口感, 轻负解腻好帮手。
均瑶健康	纤美闪溶益生菌	 五大明星菌株联手 进击体重管理年 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) 构筑微生态防御网, 科学配比六钻益生菌 J26、LG-G12, 专利控体, 与此同时添加 2 大益生元+植提 3 重奏, 多维燃脂矩阵, 自有技术壁垒。
	养道益生菌	 肠道健康团标制定者 助力顺畅每益天 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, 科学配比六钻益生菌 CCFM1166、YS1, 促进肠道蠕动, 缓解便秘。并添加 5 大益生元+3 重植提成分, 唤醒肠道活力, 打开每日顺畅新「净」界。

	益生 菌微 泡含 片		口腔微生态调节团标制定者 根源清新口气 选用三大口腔益生菌（唾液联合乳杆菌 LS-G60、副干酪乳酪杆菌 LPc-G110、植物乳植杆菌 Lp-G18）协同平衡口腔微生态，源头狙击口气。经中、美、日、澳、欧盟 5 国权威认证，9 大专利技术靶向调节口腔微生态，堪称口腔防护网。
每日 博士	每日 博士 纤维 饮		液体膳食纤维领跑者 以高含量膳食纤维复配双孢蘑菇，绿咖啡等成分，打造新一代膳食纤维补充方式，1 条补充每日膳食纤维需求。 全网爆款，多平台销售 TOP，每年卖出五千万条。
	每日 博士 液体 多维		液体多维行业开创者 突破多个技术难点，首创液体多维剂型，吸收率高达 99%。远超传统维矿补充形式，配料表极致干净，只有果汁+维矿+益生元。 1 条补足 15 种维矿，满足每日维矿所需，明星超模同款，开启维生素补充新方式。
	每日 博士 C3 小 腰菌		身材管理益生菌 TOP3 行业爆款，首创燃脂益生菌+提代谢双重减重配方，带动主力菌株 CECT8145 行业热度，多渠道榜单 TOP1，获得大量消费者好评反馈，累计帮助百万消费者身材管理塑造曲线。

体轻松	J26 益生菌		J26 超燃菌科技 体轻松 J26 植物乳植杆菌首次加入明星菌株——J26，是市面上难得的专利型减脂菌株，20 年研发沉淀，拥有 4 项专利、9 篇 SCI、30 多项报告；提升体内瘦素水平，同时可以帮助分解食物中的脂肪和蛋白质，提高营养物质的吸收效率，促进肠道蠕动，加速体内代谢物质的排出，减少脂肪堆积，加大碳水抑制。 三维助力减肥超燃菌 G12 调节代谢通路，促进棕色脂肪生成。科学降脂 G18，增加饱腹感，从源头减少摄入肠道养护。 G12+G40：抑制有害菌生长，从而维持肠道、口腔菌群的稳定性，进而保护肠道健康，改善口腔异味；真人实测：30 天的真人测试结果体脂率最高下降 2%，bmi 降低 1.1，体重平均下降 2.7kg。 出厂活菌数量≥ 4200 亿 CFU，采用三层包埋技术、中欧双专利技术来最大程度上保证菌种的活性。做到 96.4%耐酸，99.5%耐胆盐，让每一口益生菌都能直达肠道。
-----	---------	---	---

（二）公司的经营模式

1、采购模式

公司基本采购模式为以销定产、以产定购、兼顾库存的采购模式，满足生产计划所需。报告期内，公司产品所需的原材料由公司统一采购，由公司自有工厂及代工厂进行生产。公司主要采购进口奶粉、白砂糖、果胶、乳清蛋白、进口菌种等原辅料及塑料粒子、纸箱、瓶子、瓶盖、封口膜等包装物材料，公司设置了专门的采购部门，针对自有工厂及代工厂建立了完整的质量体系，对用于乳品生产的原辅料和包装材料的采购、验收、运输、贮存和使用作出规定，对采购过程进行控制，以确保采购的材料在质量要求、交付和服务等各方面符合规定的要求。

2、生产模式

公司采取以销定产的方式确定自有工厂及代工厂生产量。销售部门根据上月销售订单、本月经销商要货计划及当期市场需求变化趋势制定销售计划，生产部门根据销售计划编制生产计划组织生产。销售部门定期根据具体销售情况对月初制定的销售计划进行调整，生产部门也据此做相应调整。同时，公司的常温乳酸菌饮品由于保质期限较长且无需冷藏，公司根据市场情况结合销售计划保持合理的库存水平，并相应调整每月的生产数量。

（1）自有工厂生产模式

公司在湖北宜昌和浙江衢州拥有自有工厂。常温乳酸菌饮品市场正处于整体快速增长期，公司业务亦处于强化优势、持续扩张、巩固地位时期，目前自有产品产量无法满足销量的增长，特别在旺季到来前及旺季期间，公司自有产能有限的问题凸显，存在相关生产线实际持续满负荷开

工运作却无法需求的情况。因此，自有产能是制约公司成长的因素之一。

（2）代工厂生产模式

代工厂承担了本公司的重要产量任务，有效补充了公司产能、保证了供货节奏。公司现有代工厂的选择以质量保证为基础、紧贴产品市场布局，既方便产品快速投放市场，又能减少产品运输半径，有利于积极响应客户需求。代工厂在有效补给公司自有产能的不足、保证公司供货节奏的同时，也相对提高了公司的管控成本，因此，公司有意逐步压缩代工厂产量占比，并择优选择其中信誉好、品控强的企业开展业务合作。

3、销售模式

（1）乳酸菌饮品的销售模式

公司乳酸菌饮品的销售模式主要为经销模式。经销模式下，公司的产品通过买断式方式直接销售给经销商，再由经销商销售给其下游经销商、分销商及零售终端商等下游客户，最后由零售终端商直接销售给消费者。

公司的销售市场主要集中在二三线城市的下沉县域市场、并双向延伸，公司根据当地市场行业销售数据确定发展经销商的数量，通常一个特定区域只发展一个经销商，保证公司有效扩大营销网络覆盖范围和营销效率。随着公司业务规模扩张和产能的扩大，公司根据特定区域市场产品消费增长情况合理开发经销商。经销商根据自身营销策略和市场销售情况，自主发展商超、连锁便利系统、零售店等下游销售渠道，完成公司分销率、铺货率等要求，建设和维护经销区域内的销售网络，有效扩大营销规模，提升公司产品的市场占有率。

（2）均瑶润盈的销售模式

报告期内，公司的销售模式为直销，公司直接与客户签订合同或订单，销售益生菌原料菌粉产品及终端产品。公司产品分为标准品与非标准品：

1) 标准品主要包括：原菌粉、标准发酵剂产品等。标准品的产品型号、质量均有统一的标准，具备备货条件，目标客户可以根据需求直接下单。

2) 非标准品主要是根据客户诉求来进行定制化服务产品，目前包括三种类型：

a. 混粉定制，根据客户要求直接提供乳酸菌混粉，下游客户主要为代工厂与品牌商；

b. 制剂产品如乳酸菌固体饮料、乳酸菌胶囊等，均瑶润盈提供 ODM/CDMO 服务，主要是根据客户的需求提供定制化的服务及产品解决方案，提供从研发、设计、生产，到最终产品交付端的全过程服务。

c. 乳酸菌粉 OEM 业务，提供与高校、科研机构、商业企业的产学研或商业菌株 OEM 服务，均瑶润盈负责工艺落地与产业化服务。这种合作模式有利于发挥均瑶润盈的技术优势，并与客户建立长久稳定的合作关系。

（3）供应链的销售模式

均瑶健康快消品供应链的销售模式是一个集多元化、灵活性和创新性于一体的体系。它融合了直销、网络销售、平台销售以及批发市场辐射等多种模式，以满足不同地域、不同消费群体的需求。在直销模式中，企业直接面对消费者，通过强大的销售力和对价格、物流的精准控制，确保产品在城市或特定区域内的高效流通。网络销售则利用互联网的便捷性，覆盖更广泛的消费群体，特别是在农村和中小城市市场具有显著优势。平台销售则侧重于为大城市提供细致的服务，利用交通便利和新颖的观念吸引消费者。同时，批发市场模式通过辐射周边地区，实现产品的快速分销。

泛缘供应链还注重与上下游的紧密合作，通过信息共享、协同作业等方式，优化订单处理、库存管理、物流配送等环节，提高整体运营效率。此外，企业还积极运用大数据、人工智能等先进技术，对市场趋势进行精准预测，制定个性化的销售策略，以满足消费者日益多样化的需求。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	2,313,498,343.10	2,502,684,164.15	-7.56	2,393,464,172.50
归属于上市公司股东的净资产	1,772,911,604.62	1,936,638,836.60	-8.45	1,921,295,999.38
营业收入	1,458,166,483.96	1,634,102,031.54	-10.77	986,104,247.74
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	1,453,082,557.29	1,630,319,153.68	-10.87	946,346,095.99
归属于上市公司股东的净利润	-29,116,350.88	57,575,881.73	-150.57	76,735,843.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-57,997,852.48	30,911,980.31	-287.62	49,325,330.44
经营活动产生的现金流量净额	32,645,604.62	85,795,398.12	-61.95	-284,388,329.62
加权平均净资产收益率(%)	-1.56	2.99	减少4.55个百分点	3.99
基本每股收益(元/股)	-0.05	0.10	-150.00	0.13
稀释每股收益(元/股)	-0.05	0.10	-150.00	0.13

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	395,905,330.07	359,971,746.97	420,931,827.81	281,357,579.11
归属于上市公司股东的净利润	26,150,321.80	8,612,416.52	14,658,294.89	-78,537,384.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	23,794,077.50	6,090,897.83	4,980,539.19	-92,863,367.00
经营活动产生的	-129,488,834.36	29,218,210.34	22,968,625.22	109,947,603.42

现金流量净额				
--------	--	--	--	--

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

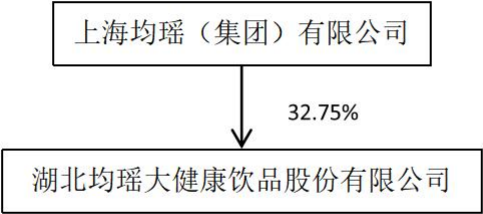
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						25,325	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						26,969	
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）						0	
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押、标记或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
上海均瑶（集团）有 限公司	56,180,572	196,632,002	32.75	0	质押	137,800,000	境内 非国 有法 人
王均金	41,598,000	145,593,000	24.25	0	质押	69,816,272	境内 自然 人
王均豪	17,608,115	61,628,402	10.26	0	质押	61,628,401	境内 自然 人
杨小梅	3,499,704	5,500,000	0.92	0	无	0	境内 自然 人
宁波起元股权投资合 伙企业（有限合伙）	1,359,794	4,759,279	0.79	0	无	0	其他
宁波容银股权投资合 伙企业（有限合伙）	520,000	1,820,000	0.30	0	无	0	其他
杜邱霞	1,396,840	1,396,840	0.23	0	无	0	境内 自然 人
吴斌	384,820	1,318,020	0.22	0	无	0	境内 自然 人

李彩霞	420,040	1,218,540	0.20	0	无	0	境内自然人
王敏	520,580	1,165,380	0.19	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		王均金先生系上海均瑶（集团）有限公司的实际控制人，王均豪先生系王均金先生之弟，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或是否属于一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无					

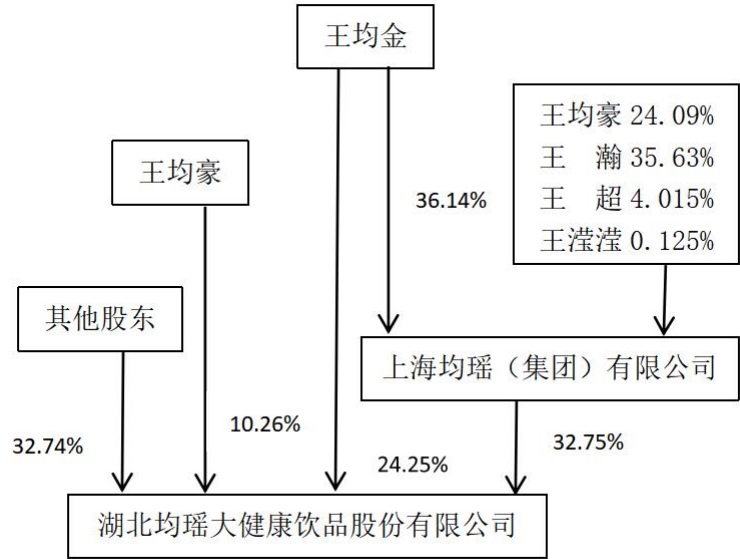
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

☐适用 ☒不适用

5、公司债券情况

☐适用 ☒不适用

第三节 重要事项

1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业总收入 1,458,166,483.96 元，同比下降了 10.77%；归属于上市公司股东的净利润-29,116,350.88 元，同比下降了 150.57%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-57,997,852.48 元，同比下降了 287.62%。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

☐适用 ☒不适用