

江西阳光乳业股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码： 001318 证券简称：阳光乳业 编号：2026-001

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	投资者网上提问
时间	2026年5月15日(周五)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理胡霄云 2、独立董事陈荣 3、副总经理兼董事会秘书杨发兴 4、财务负责人艾剑波
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、阳光乳业的创新能力如何？要不要考虑打造一些新的饮料品类，比如成品奶茶，还有特色的口味牛奶，公司要不要考虑出品类似的？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司主要产品包括低温乳制品系列、低温乳饮料系列、常温乳制品系列、常温乳饮料系列等产品，其中低温产品是公司核心产品。其中常温乳制品以乳为主要原料，添加或不添加其他辅料；常温乳饮料以水和乳为主要原料，添加其他辅料。在产品创新方面，公司持续加大研发投入。未来公司会持续做好产品创新，推出更优质更符合消费者需求的产品。您的建议已经收到，感谢您对阳光乳业的关注！</p> <p>2、管理层您好。面对当前宏观经济环境，公司在下半年（或</p>

未来一年)面临的毛利率压力主要来自哪些环节? 公司目前是否有具体的措施(如产品结构调整或成本转移)来维持或提升盈利水平?

尊敬的投资者,您好!公司面临的毛利率压力主要来自于销售量的下滑;公司目前的具体措施:一、销售端采取积极措施销量止跌企稳提升销量,二、加大新产品开发力度,推出高盈利产品,调整产品结构,三、加强供应链管理,降低采购成本。感谢您的关注!

3、公司是否重视新品研发? 2025 年有什么成果?

尊敬的投资者,您好!在产品创新方面,公司持续加大研发投入。2025 年全年研发费用达 1,732.91 万元,占营业收入比例为 3.63%。2025 年,公司新产品研发储备 6 个,当年立项研发 8 个,新上市产品 15 个,淘汰老产品 6 个。其中,“老南昌奶皮子酸奶”“牧羊日记鲜羊奶”“赣鲜活纯牛奶”等产品上市后获得市场良好反响,部分新产品还荣获“2025 南昌礼物旅游商品评选文创设计大赛铜奖”“2025 中国特色旅游商品大赛入围奖”等多项荣誉。截至 2025 年底,公司拥有技术专利 39 项,其中发明专利 12 项,实用新型 27 项。此外,2025 年公司与南昌大学共同科研攻关的“中国居民膳食反式脂肪酸风险评估及工业化控制关键技术与应用项目”获得江西省科学技术进步奖二等奖。感谢您的关注!

4、在市场营销方面,公司有什么新的规划吗?

尊敬的投资者,您好!2026 年,公司将以打造更高覆盖率和更高密度的营销网络为目标,进一步下沉销售渠道,实现市场布局新突破、营销体系新格局的战略部署。加强重点区域及薄弱区域拓展,同时稳步辐射周边市场,加快渗透县城及乡镇市场。在渠道上,精准支持传统渠道,提升传统渠道网络,拓展学校、机团、特渠、高端商超、新零售等新渠道,持续推进新鲜战略,不断优化产品结构,培育市场“爆品”产品。对于外地市场,公司将依托有竞争力的产品,集中资源拓展新兴市场,加大市场布

局，大幅度提升优秀经销商数量。通过上述政策举措，尽力扭转前期销量持续下滑的态势。感谢您的关注！

5、在新产品研发方面，公司有什么新的打算吗？

尊敬的投资者，您好！公司坚持“以消费触发研发、以研发服务生产、以生产刺激消费”理念，建立了“储备一批、研发一批、上市一批、换代一批”的产品技术研发体系，2026年，公司将进一步加大新产品新技术的研发力度，通过配方升级、工艺改良、设备优化等技术创新手段，紧跟消费需求的变化，力争开发出阳光乳业自己的1至2个爆品，不断增强产品市场竞争力。2026年公司新产品研发的目标为：研发储备8个，投入研发项目不少于8个，新上市产品不少于10个，淘汰老产品不少于6个，产品有序更替，全年研发费用占营收比例达3%以上，产品毛利率达39%左右。感谢您的关注！

6、2025年，公司在品牌推广方面有哪些措施吗？

尊敬的投资者，您好！在品牌推广方面，公司依托自有休闲牧场和美丽工厂、DIY体验中心等资源，通过传统媒体和新兴传播渠道，以线上线下、网络传播与现场体验等全方位联合实施各类品牌推广活动。2025年，公司开展各类抖音直播28场，103人次抖音本地生活达人探店，发布抖音号、抖音本地生活和视频号视频共1.59万条，公司利用自有牧场“全国奶牛观光牧场”和“江西省美丽工厂”以及建设的多个客户DIY中心等资源，组织客户DIY体验和参观工厂、牧场营销活动共开展187场次，接待人数约3.13万人次，系统性开展品牌科普活动，持续打造阳光乳业“幸福奶牛产好奶IP”，积极参加全国、省级各种展览展示和博览会12场，开展大型“爱我英雄城，见我文明行，嘉年华&鲜奶节”活动9场，阳光乳业走进社区“健康鲜生活·品鉴会”125场次，与省营养学会、老科协开展“老年营养健康讲座”共15场。上述品牌推广活动在江西全省内形成较大的影响，尤其是新产品的推广取得了极大的提升和促进，新产品快速切入市场。公司全年在营销渠道建设和品牌推广方面的支出达1380

万元。感谢您的关注！

7、公司如何保证乳制品的质量？

尊敬的投资者，您好！公司始终坚持“质量就是生命，生命只有一次”的经营理念，配备全套产品质量安全检测设施，实施严格的产品质量控制体系，从原料采购、牧场养殖、生产加工、产品出厂建立了一整套检测控制制度，构建起贯穿全产业链的可追溯质量控制严密的质量安全防控体系，公司已通过 ISO、HACCP 等多项质量管理体系认证，从奶源供应、辅料采购、生产过程控制到成品检验，形成了完善的质量控制体系。完善的质量控制体系为公司产品质量安全提供了有力保障，公司在历年历次食品检查中从未发生过重大食品质量安全事故，长期可靠的产品质量优势，积累了安全可靠的良好市场口碑。感谢您的关注！

8、公司冷链物流运送体系有什么优势？

尊敬的投资者，您好！低温产品作为营养价值较高的产品，全过程对低温冷链运输要求极高，出厂配送能力决定了产品质量的稳定性与一致性，也决定了企业品牌能否长期被消费者认同。经过多年的发展，公司构建起了覆盖江西省全区域的冷链物流运送体系。通过多年的实践，公司积累了丰富的冷链运输经验，拥有近百辆冷链运输车 and 建立起了 200 多人的运输配送队伍，在产品销售过程中可实现冷链运输车辆与公司产品储藏分装等全过程无缝对接，避免了低温奶产品由于配送链条过长带来的产品质量安全问题，保证了产品运输的时效性，促进了公司产品的销售，提升了消费者对公司低温保鲜产品“新鲜”的认同感。感谢您的关注！

9、公司 2025 年度怎么分红？

尊敬的投资者，您好！结合公司当前财务状况和实际生产经营情况，在保证公司正常经营和可持续发展的前提下，公司拟定 2025 年度利润分配方案为：以 2025 年 12 月 31 日公司总股本 28266 万股为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 2.3 元（含税），拟现金分红总额为 65,011,800 元，占 2025 年度归

	<p>属于上市公司股东净利润的 62.23 %，占公司 2025 年度可分配利润的 66.98%，剩余未分配利润结转以后年度分配，不送红股也不以资本公积金转增股本。在权益分派股权登记日前，公司总股本发生变化的，则按分配总额不变的原则调整每股分配金额。感谢您的关注！</p> <p>10、请问贵公司有没有把产品推广周边省份的想法，目前广东市面也找不到贵公司产品，另外请问贵公司最近有没有收购或者扩产的方案？</p> <p>你好，公司一直致力于扩大销售市场，目前在江西省周边湖南、安徽等省市有产品销售。今后如有收购或在外地扩产等计划将严格按照相关规定进行信息披露，感谢关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-15 17:00:46