证券代码：300791 **证券简称：仙乐健康**

债券代码：123113 **债券简称：仙乐转债**

仙乐健康科技股份有限公司
2026 年 10 月 29 日投资者关系活动记录表

编号： 2026-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ■业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 10 月 29 日 15:30-17:30
方式	公司通过“全景·路演天下”（https://rs.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	公司董事长兼总经理：林培青 副总经理、代理财务负责人：郑丽群 副总经理、董事会秘书：刘若阳 独立董事：高见 保荐代表人：刘兴德
投资者关系活动主要内容介	**问题：公司自有品牌有哪些？公司说有肌酸软糖产品请问在哪里可以购买到？**

绍	**答：**尊敬的投资者，您好！公司目前聚焦营养健康食品的研发和生产服务，暂无自有品牌业务。 公司近期发布的肌酸软糖系列，是公司面向全球品牌客户提供的肌酸软糖解决方案，并非公司直接面向消费者销售的自有品牌零售商品。相关终端产品的上市及销售安排由品牌客户根据其市场计划确定，具体购买渠道请以品牌方发布的信息为准。 如有业务合作需求，可通过公司官网与公司联系。感谢您的关注！ **问题：公司作为营养食品 CDMO 企业，如何布局 AI 在研发、生产，销售以及与终端客户之间的交互？** **答：**尊敬的投资者，您好！ 公司将 AI 及数字化作为公司新质生产力建设的重要组成部分，围绕实际业务场景，稳步推进 AI 与主营业务融合，主要包括以下方面： 一是研发端。公司 AI 配方设计功能已投入使用，并持续推进智能知识中枢、配方生成引擎及需求洞察系统等建设，辅助法规查询、配方开发和市场洞察，提升研发效率及客户需求响应能力。 二是生产及供应链端。公司持续推进智能工厂、黑灯工厂等智能化改造和智慧物流建设，并探索数字孪生、生产工艺参数优化及质量风险预控等应用，提升生产运营效率、质量管理水平和全球供应链协同能力。 三是销售及客户经营端。公司推动 CRM、PLM、SAP 等核心系统逐步衔接，运用数字化工具提升客户响应、商机跟踪、经营分析及订单交付协同效率，并结合需求洞察能力支持产品规划和客户共创，推动数字化建设进一步服务客户经营与业务转化。 四是终端交互方面。公司围绕 AI 营养师、健康测评和个性化营养方案持续推进精准营养服务，JsRight 精准营养服务已进入实际业务场景，并已完成相关算法备案及生成式人工智能服务登记，逐步完善健康评估、营养方案及随访陪伴等服务链路。 未来，公司将结合业务需求、合规要求和实际应用效果，稳步推进 AI 在研发、制造、客户经营及精准营养服务等场景的应用。感谢您的关注！

问题：公司此前通过收购欧洲 Ayanda 及美国 Best Formulations 完善全球业务布局，近期又剥离非核心个人护理业务。请问未来在高价值功能性原料、创新剂型及营养健康食品 CDMO 领域，是否仍有通过外部控股并购补充产业能力的实际需求？

答：尊敬的投资者，您好！公司将优先依托内生研发、产能建设、供应链协同持续提升能力；对于产业并购，公司持续保持开放审慎态度，若有契合主业、能够补充核心能力、具备良好回报预期的标的，管理层会予以评估论证。如后续筹划构成重大资产重组的并购事项，公司将严格按照规则及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

问题：公司收到的税收返还金额与客户协商之后对公司净利润影响是多少？该金额是否已经体现在三季度业绩中？

答：尊敬的投资者，您好！公司美国关税相关款项返还的进展情况已在 2026 年三季报中披露。该等款项存在与客户协商分摊的安排，对公司净利润的最终影响金额及会计处理，尚需以会计师审计确认结果为准。感谢您的关注！

问题：公司在美国、欧洲、东南亚的产能布局推进得比较早，这是很重要的优势。想请领导介绍一下，各基地目前的产能利用率和新客户导入进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！

公司持续推进全球化产能布局，依托美洲、欧洲和东南亚的本地化生产能力，与中国研发、制造及供应链体系形成协同，不断提升本地交付和跨区域服务能力。各区域目前进展情况如下：

美洲地区：美国工厂在完成个人护理业务相关资产处置后，经营资源进一步聚焦营养健康主业。目前，软糖第二条产线已建成并投入使用，处于逐步爬坡过程中；软胶囊车间通过暖通系统改造，已具备夏季连续生产条件，有效生产时间得以延长。客户及项目导入方面，公司持续完善本地销售和

	客户运营团队，积极拓展本地客户及渠道，挖掘现有客户的多剂型需求，并推动跨区域协同项目逐步转化。 欧洲地区：德国工厂软胶囊产线目前接近满产运行，新自动化包装线已启用，本地生产及交付能力进一步提升。公司将结合订单需求，按需审慎布局欧洲产能。客户开发方面，公司依托欧洲本地销售和市场团队，加强销售线索培育和项目转化，并推动业务由单一剂型向平台化产品及品类解决方案延伸，持续深化现有客户合作，拓展新客户及新品类机会。 东南亚地区：泰国生产基地目前仍处于建设及运营准备阶段，尚未正式投产。一期项目规划营养软糖年产能 24 亿粒，预计 2027 年正式投产；二期项目将结合一期产能爬坡、客户需求及资金安排分阶段审慎推进。在客户储备方面，公司持续完善东南亚本地销售、市场及客户服务能力，深化澳新核心客户合作，拓展多品类业务，并同步推进泰国基地客户项目储备，为后续产能释放做好衔接。 总体来看，公司海外产能释放将结合订单需求、客户导入、产线调试及认证情况动态统筹安排，推动产能建设、客户项目与市场需求有效衔接，持续提升全球供应链协同效率和本地化服务能力。相关具体安排，请以公司公开披露的定期报告及临时公告为准。感谢您对公司的关注与支持！ **问题：公司今年还有信心能达成激励计划目标吗？** **答：**尊敬的投资者，您好！ 公司 2026 年限制性股票激励计划的公司层面业绩考核目标，是结合公司现状、宏观环境、战略规划及行业发展等因素综合制定的，目标的实现对未来发展具有一定挑战性。 公司管理层对营养健康食品行业的长期发展和公司的核心竞争力保持信心，将继续围绕既定战略，持续强化分区域经营能力，推进重点客户和重点项目落地，推动海外运营改善及降本增效，努力争取实现激励计划的考核目标。 需要说明的是，激励计划考核目标系公司内部激励约束安排，不构成公司对投资者的业绩承诺或收益保证；最终达成情况受市场需求、客户项目转

	化进度、外部经营环境等多重因素影响，存在不确定性，请以公司经审计的年度财务数据及后续依法披露的信息为准。 公司将严格按照激励计划及相关规定执行，并依法履行信息披露义务。感谢您的关注与支持！ **问题：三季报显示，公司 2026 年第三季度收入环比下降，成本端反而停止下降，毛利率环比下降 2.28 个百分点，同时观察到今年鱼油原料价格上涨，是否是高价鱼油已开始计入营业成本？对应产品的售价是否有同步提升？账面是否按准则要求计提相应的减值损失（若鱼油相关产品的可变现净值低于成本）？** **答：**尊敬的投资者，您好！三季度收入环比、毛利率环比变化系多因素叠加所致。鱼油原料价格上行背景下，部分高价采购原料已逐步转入营业成本；公司针对鱼油等原料波动建立了客户背靠背锁价、订单调价机制，根据订单部分商务条款与客户协同传导成本压力，存在时滞和不确定性。存货端，公司遵照企业会计准则，在每期末对可变现净值低于成本的存货计提存货跌价准备。 原料周期波动属于行业阶段性现象，公司持续通过多源采购、长协锁价、产品结构升级、精益生产管理对冲成本压力，长期看好高价值 Omega-3 等营养赛道需求。公司经营数据请以定期报告及公告为准。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无