

证券代码：300146

证券简称：汤臣倍健

汤臣倍健股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（公司 2022 年中期投资者电话会）
参与单位名称及人员姓名	详见附件清单
时间	2022 年 8 月 7 日下午 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司 CEO 林志成、董秘唐金银、财务总监吴卓艺、证券事务代表关艳村
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于近期发布《2022 年半年度报告》，围绕公司旗下品牌和各渠道经营情况以电话会议形式与在线参会人员进行了互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p>Q:2022 年上半年公司经营活动产生的现金流量净额同比下降的原因</p> <p>答：2022 年上半年公司经营活动产生的现金流量净额同比减少 53.12%，主要为：(1)客户结构变化导致回款减少，报告期公司直供给电商平台和零售终端的收入占比提升，前述客户按约定账期结算；(2)平台费用及品牌推广费增加。</p> <p>Q:2022 年上半年公司平台费用同比增加 88.33%的原因</p> <p>答：2022 年上半年平台费用同比增加 88.33%，主要为：(1)电商新平台投入增加；(2)线上直营收入增加，2022 年上半年公司线上直营收入 8.68 亿元，同比增加 68.13%。</p> <p>Q:公司毛利率提升的原因</p> <p>答：2022 年上半年公司毛利率为 69.35%，同比提升 2.41 个百分点，</p>

主要为：(1)线上直营收入占比提升；(2)线下销售变革加强赠品管理，经营质量提升等。

Q:2022 年上半年公司片剂和粉剂产品销售量下降比较多的原因

答：2022 年上半年各剂型产品销售量同比均有所减少，主要为公司线下销售变革加强赠品管理，经营质量提升所致。其中，粉剂中蛋白粉线下渠道收入变动趋势与主品牌接近。

各剂型产品销售量变动与对应收入变动的差异，主要为赠品管理和线上直营收入占比提升所致。

Q:各剂型产品库存量均有下降的原因，下半年经营压力是否会小一些

答：2022 年上半年各剂型产品库存量同比减少，与赠品管理和公司调整库存战略推进柔性生产有关。

Q:经销商数据下降的原因

答：2022 年上半年公司经销商变化不大，变动主要为不同销售渠道间经销商公司主体别重所致。

Q:如何看待健力多品牌收入表现和未来发展空间

答：健力多这两年表现不算亮眼，线下渠道受疫情持续影响，品类相对单一，储备产品申请保健食品批文进度较慢。

今年上半年，“健力多”成为杭州亚运会官方骨健康营养产品供应商，世界冠军马龙出任健力多 HIGHFLEX 品牌健康大使，将进一步提升品牌势能。公司于 5 月推出健力多氨糖软骨素葛根片新品，产品建议零售价相对较低，助力渠道下沉；通过健力多 HIGHFLEX 海外产品发力线上年轻人群。公司认为，“健力多”品牌在线下渠道分销率、细分品类市占率等方面仍有提升空间，产品矩阵的丰富也将拓展消费人群，为“健力多”品牌带来收入增量。

Q:如何看待 Life-Space 品牌发展潜力

答：公司持续看好益生菌品类，“Life-Space”品牌作为公司全球市场全渠道布局的重点品牌，上半年收入表现亮眼。根据第三方数据，近些年益生菌品类在阿里、京东等电商平台保持较高增速水平，“Life-Space”品牌领跑品类，在细分品类的市占率持续提升；同时益生菌品类

在药店渠道的增速也好于行业整体。下半年，公司将继续加大对“Life-Space”的资源投入，提升线下渠道分销率，夯实产品差异化优势，持续打造品牌专业度，加快全渠道扩张。

Q:其他品牌收入表现

答:其他品牌收入未达到一定量级，尚处于培育期。其中“健视佳”、“BYHEALTH”品牌上半年表现亮眼，分别实现了70%+、120%+的收入增长。

Q:医保限刷对线下渠道影响情况，线下渠道增长的驱动因素

答：医保支付政策趋严是长期发展方向，面对该常态化问题，公司通过多种业务举措实现在药店渠道的增长，包括：(1)通过形象产品、明星产品、高潜产品的多组合产品策略和大单品矩阵，拓展全品类发展空间；(2)制定提升渠道前15大细分品类市占率的长期目标，并率先启动主品牌钙和多种维生素两大基础营养品类冲冠战略；(3)打造营养天团，提升终端动销服务体系，提升销售转化和复购等。

从零售终端来看，目前我国零售药店已经从单一药品销售渠道逐步迈向“以患者为中心”药学服务的重要载体。药店的便利性和药品特殊性以及专业性，有较大存在意义。处方外流将为药店渠道带来客流量提升。

Q:营养天团人员编制及费用情况，目前落地情况如何

答：受疫情影响，公司营养天团上半年活动执行进度滞后，公司因此调整了营养天团人员编制安排，截至2022年半年度末在岗人员600+人。公司持续关注营养天团执行活动投入产出情况，目前来看营养天团人均月零售产出符合既定目标，还需要通过更多元指标去评价和更长时间观察。

Q:公司境内线上渠道二季度环比改善的驱动因素

答：2022年上半年公司境内线上渠道收入同比增加1.48%，其中单二季度同比增加12.58%，主要为调整投放策略、优化投放模型提升效率，以及对不同平台的侧重。

Q:公司如何看待未来线上渠道分销收入占比趋势

答：2022年上半年线上B2B分销同比下滑拖累公司整体线上渠道收入表现，而公司线上直营收入同比增加68.13%。趋势上线上直营收入占比上

	<p>升，但公司也在积极协助分销商做业务梳理，通过加大站外投放和品牌种草、旗舰店与分销店在品类或线上专供品上做区别、重点经销商点对点帮扶等，提升分销商盈利能力。</p> <p>Q:公司线上渠道各平台占比情况</p> <p>答：从主品牌来看，除线上 B2B 分销以外，公司在阿里和京东平台的收入（包括直营和 B2B 平台）占比超 50%，在抖音、快手等兴趣电商提升较快，收入占比超 10%。</p> <p>Q:公司 2022 年销售费用率趋势及利润率变化</p> <p>答：这两年公司毛利率有所提升，主要为线上直营收入占比提升推动，同时也带来费用投放增加。今年下半年公司启动主品牌钙和多种维生素两大基础营养品类冲冠战略，也会带来费用增加。预计下半年公司销售费用率仍会维持在较高水平。费用率的提升对净利润有影响但预计影响有限，公司一贯注重财务指标稳健性，能够保持相对合理水平。</p>
附件清单（如有）	详见附件

附件：与会人员名单（排名不分先后）

序号	机构名称	姓名
1	交银施罗德基金	韩威俊
2	交银施罗德基金	张雪蓉
3	交银施罗德基金	张程
4	嘉实基金	谢泽林
5	嘉实基金	张展志
6	华夏基金	郑煜
7	华夏基金	李柄桦
8	南方基金	邵康
9	摩根士丹利华鑫基金	苏香
10	鹏扬基金	叶文强
11	红土创新基金	栾小明
12	红土创新基金	艾雪晗
13	华宝基金	卢毅
14	华商基金	常宁
15	银华基金	薄官辉
16	中欧基金	周玉雄
17	上投摩根基金	刘健
18	长城基金	艾抒皓

19	中庚基金	熊正寰
20	上海行知创业投资有限公司	顾涵蓓
21	高毅资产	方振
22	上海保银投资	李墨
23	上海保银投资	祝海杰
24	上海保银投资	金志耀
25	汇丰晋信基金	王凯
26	国联安基金	林淦
27	中邮创业基金	綦征
28	中信保诚基金	夏明月
29	齐鲁中泰私募基金管理有限公司	孙启蒙
30	齐鲁中泰私募基金管理有限公司	宋延政
31	About Capital	干迎
32	安徽铁路基金	赵富国
33	安徽铁路基金	春媛
34	安信基金	郑婉玲
35	百川投资	张嘉玫
36	澄怀投资	严威
37	大朴资产	李纲领
38	淡水泉投资	贾婷婷
39	富达基金 QFII	Shing Zhu
40	广发证券	林俊龙
41	国华兴益资产	韩冬伟
42	海南和煦	陈中雷
43	恒复投资	陈丽丽
44	华泰资产	姜光明
45	华泰资产	张燕
46	翊鹏投资	于淼
47	景元投资	范曜宇
48	久铭投资	刘恋
49	君和资本	刘坚
50	君和资本	莎如拉
51	理臻投资	朱裕君
52	利幄基金	巫梓菡
53	名禹资产	王友红
54	平安资产	张良
55	人保资产	王楠
56	锐天投资	邓晨
57	申万宏源证券	徐柔建
58	申万宏源证券	辛博洋
59	深圳精至资产	黄登峰
60	盛泉恒元	张诗萌
61	思晔投资	郭效瑞

62	太平养老	张凯
63	同犇投资	刘慧萍
64	相聚资本	白昊龙
65	新湖巨源	王春立
66	鑫焱投资	陈洪
67	鑫元基金	姚启璠
68	星泰投资	陈婷婷
69	一鸣投资	俞谷声
70	毅达融京资本服务有限公司	王梟
71	源乘投资	彭晴
72	粤信资产	陈金红
73	招商证券	邱捷铭
74	浙江国信投资	陈博
75	中欧瑞博	党叶珍
76	中平资本	黄正红
77	中平资本	沈智莹
78	中平资本	张晓蓓
79	润格资本私募基金管理（珠海横琴）有限公司	任怡瑾
80	润格资本私募基金管理（珠海横琴）有限公司	刘泽宇
81	锦绣中和资本	蒋馨仪
82	中胜峥盈	彭志安
83	中银资管	刘航
84	个人投资者	尹峰
85	中信证券	薛缘
86	中信证券	汤学章
87	中金公司	吴涵泳
88	高华证券	戴晔
89	华泰证券	张墨
90	华泰证券	王可欣
91	浙商证券	孙天一
92	野村东方国际证券	陈熠
93	东北证券	王铄
94	光大证券	汪航宇