

证券代码：300791

证券简称：仙乐健康

证券代码：123113

证券简称：仙乐转债

仙乐健康科技股份有限公司
2023年10月25日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称 及人员姓名	<p>艾毛（中金公司），鲍明明（中信资管），陈奋涛（重阳投资），陈力宇（国泰君安证券），陈书慧（招商证券），陈帅（颐和久富投资），陈硕昶（长江证券），陈涛（海富通基金），陈文博（中金公司），陈燕弥（鼎晖投资），陈瑶（重阳投资），陈熠（国盛证券），程碧升（海通证券），邓周贵（广发证券），丁天（华创资管），范林泉（东北证券），方勇（开源证券），方云朋（中金公司），房俊（光证资管），丰一凯（长江资管），冯潇（华泰证券资管），付艳辉（华鑫证券），傅翼宽（中信建投自营），高畅（中信建投证券），高星（淡水泉（北京）投资管理公司），龚路成（广发基金），郭梦婕（太平洋证券），胡世炜（天风证券），胡晓航（中银资管），黄乐瑶（兴业证券），黄美然（国泰君安资管），赖建清（长乐汇资本），李付玲（域秀资本），李敏晗（金鹰基金），李爽（沅沛投资），李爽（银华），李斯特（华西证券），李重阳（博时基金），李竹君（平安资管），梁佳瑶（华创证券），刘来珍（中国银河证券），刘琳玲（循远资产），刘淇铭（兴业自营），刘思远（锐意资本），刘显荣（国</p>

	<p>信证券)，卢周伟（华西证券），陆奔（华安基金），陆迪（创金合信基金），罗涛（深圳量度资本），罗彤（国泰君安资管），闫志刚（中信保诚基金），吕昌（申万宏源），马雪薇（天弘基金），毛振强（西部利得基金），彭博（东方证券），任选蓉（兴华基金），戎勉（宽潭资本），庠九睿（外贸信托），施钦坚（致合资管），史彬（鑫垣基金），苏香（大摩），孙天一（浙商证券），孙宛（太平资产），孙颖（英大资产），汤学章（中信证券），田荣（华泰保兴），万任澄（磐耀资产），王策源（天治基金），王嘉琦（兴业证券），王世鹏（昱奕资产），王苏煦（汇安基金），王欣然（华泰柏瑞基金），王郁冰（中庚基金），王韵骁（中金公司），王泽华（方正证券），邬丹妮（涇溪投资），吴涵泳（奇盛基金），吴书（融通基金），吴畏（北京诚盛投资管理有限公司），肖韦俐（海通国际），谢泽林（嘉实基金），熊智超（申万宏源），严晓思（华创证券），杨乐（银河证券），杨蕊菁（深圳悟空投资），游彤煦（汇华理财），虞秀兰（招商基金），袁绮蔓（华夏基金），张辰权（硕丰基金），张夺（合煦智远基金），张景才（泉汐资产），张若伦（宝盈基金），张小仁（长乐汇资本），张云（磐厚动量），张泽迅（中加基金），周星宇（太平洋证券），朱骏（华泰证券资管），祝海杰（宁涌富基金）等机构投资者因本次投资者网上集体接待日活动采取网络远程方式举行，参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
时间	2023年10月25日20:30-22:00
上市公司接待人员姓名	<p>董事、战略和投资副总裁：姚壮民 副总经理、董事会秘书：郑丽群 财务负责人：夏凡 证券事务代表：陈安妮</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于近期发布《2023年第三季度报告》，公司管理层通过视频会议的形式，向参会机构投资者介绍了公司2023年第三季度战略举措成效及2023年第三季度业绩情况，并和参会机构投资者进行了互动交流。本次</p>

主要沟通内容如下：

问题：管理费用率是否还有下降空间，销售费用率会稳定在什么区域范围？

答：趋势上，管理费用率由于公司费用管控和降本增效，会有下降空间；销售费用率由于公司目前还处于加强营销力量的阶段，中短期可能会略有上升，但依然会强管控。

问题：内生业务后续盈利能力是否还有提升空间？主要的来源可能会在哪一方面？

答：业务改善从长期趋势来说是可持续的。从销售动能上，中美欧和新兴市场的营销团队都在全面升级。从内部来说，研发创新驱动业务，落地速度会更快一点。同时公司在搭建全球的供应链，推进精益制造和研发赋能，在客户开发上强化竞争力，在生产运营上面降本提效。这些工作在三季度和未来的年份都会逐渐呈现。

问题：对高价值客户定义是什么？

答：定义高价值客户不是单纯看营收规模，也根据客户的品牌影响力、业务未来增长的前景、品牌定位或者产品定位与公司是否匹配。它是多维度的评判标准。

问题：美洲区的去库存大概到什么时候？

答：从美国商务部的终端库存的数据来看，到9月份零售商的库存还是维持一个比较高的水平。从公司业务来说，美洲客户库存过剩已经逐渐消退，但复苏不均衡。

问题：海外团队拓展的情况？经销商方面拓展的节奏？往后还有继续扩张业务团队的规划吗？

答：公司扩大全球业务团队的计划正在进行中，主要是以直接销售为主，

	<p>较少通过经销商销售。会打造“业务+解决方案+项目管理”的铁三角组织协同运作。</p> <p>问题：BF 今年投的软糖和个护产线的未来产值分别是多少？</p> <p>答：产值和具体生产的产品价格有关系。产品结构会导致产值和最后产生的销售收入有一定的差异。个护的产品结构波动会比较大，因为产品类型从洗发水、沐浴露到面膜都可以做，不同类型的产品价格也有差异。</p> <p>问题：现在整个国内消费恢复还是比较弱的，保健品明年会出现降速吗？如果假设成立，仙乐如果明年要保持增长，会采取相关的一些举措吗？</p> <p>答：展望 2023 年全年，营养健康食品行业的增速有可能可以达到接近 10%，整个行业的增速呈现出 Q1 高速增长，Q2 增速回落，Q3 增速回升，Q4 目前比较乐观。总体来说品牌力越强、渠道力越强的品牌，恢复增速会更好，而那些品牌力弱的可能慢慢出现疲态。所以它不是整个行业的问题，是行业里面各个品牌的结构性的问题。对于明年市场情况，公司还是比较乐观的。</p> <p>问题：主要剂型的产能利用率的情况？</p> <p>答：软胶囊的产能利用率的占比比较稳定。软糖随着产线产能逐步爬坡，三季度产能利用率也达到较高水平。功能饮品随着瓶装饮品和新兴业务的恢复，产能利用率逐步提升。今年粉剂收入上涨主要来自蛋白粉，普通粉剂产能利用率保持低双位数，益生菌等粉剂产能利用率会较高。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>