

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：2023-012

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	详见附件
时间	2023年11月2日 14:00-15:00
地点	广州市黄埔区科学城科学大道中99号科汇金谷三街3号公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书唐金银
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议采取互动问答形式，主要交流内容如下：</p> <p>Q：境内业务和境外业务体量占比</p> <p>公司定期报告对公司境内境外业务主要品牌情况进行了披露，公司境内业务收入占比超8成。</p> <p>Q：公司是否必须依靠高费用投入带动高收入的发展模式，是否有足够强的品牌力支持未来发展</p> <p>销售费用率水平与公司所处行业赛道及行业发展阶段等相关。近年来公司销售费用率上升一是由于线上渠道收入占比提升带动销售费用率提升，二是由于公司实施“多品牌大单品全品类全渠道单聚焦”战略，不断加大品牌建设费用。公司重视品牌建设，旗下各品牌的媒介投放结构向中长线投资资源倾斜，即更重视曝光型的品牌广告、心智转化型的种草推广，降低短线投资资源，立足在中长期占领消费者心智。</p> <p>Q：公司目前有无大单品储备</p> <p>公司实施“多品牌大单品全品类全渠道单聚焦”战略，多个品牌的孵化</p>

	<p>在短期内会分散资源，影响费用率水平。目前主品牌及大单品矩阵中已有多个主推产品，暂无新大单品的推出计划。</p> <p>Q：公司为何每年四季度的利润是最低的</p> <p>公司第四季度净利润水平受到公司经营活动安排、费用投放节奏及奖金计提等因素影响。</p> <p>Q：公司对四季度业绩有何展望</p> <p>上年同期收入高基数，全年仍维持收入双位数增长目标指引。</p> <p>Q：医药企业入局对公司未来发展有什么样的影响</p> <p>传统药企入局的情况一直存在。从人均消费额、渗透率、人口老龄化趋势以及大健康的政策背景等方面来看，国内膳食营养补充剂行业仍有广阔的增长空间。公司将一直关注行业的变化，持续优化公司的管理和运营能力，做好品牌和用户资产的沉淀。</p> <p>Q：保健食品的品类较多，品类间的更新迭代速度快吗</p> <p>针对不同的品类情况会有不同。对于维生素这类基础营养素来说变动不大，近些年一直处于品类前三。益生菌属于近些年来逐渐成长起来的品类，目前在线上渠道均位居品类规模前列。</p> <p>Q：线上线下的利润率情况</p> <p>线上渠道毛利率高于线下渠道。</p> <p>Q：公司专利获取情况及未来科学营养战略发展路径</p> <p>截至 2023 年 6 月末，公司已获得 379 项专利，其中 103 项原料及配方等发明专利。公司坚定实施科学营养战略，推动公司向强科技企业转型，通过自有发明专利原料及配方研发、开展新功能和重功能产品研发及注册、布局以抗衰老和精准营养为代表的前瞻性基础研究及产业转化等，持续打造不一样的汤臣倍健“硬科技”产品力和科技竞争力优势。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	参会人员名单

附：参会人员名单（排名不分先后）

机构名称/个人投资者	姓名
唐融投资	杜永忠
唐融投资	叶星
唐融投资	樊星
雪石资产	韩红昌
雪石资产	谢淑静
民生证券	杜山
财通证券	赵婕