

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：2023-013

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	详见附件
时间	2023 年 11 月 6 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	会议采取互动问答形式，主要交流内容如下： Q：除蛋白粉之外公司其他产品的增长情况 公司定期报告对公司主要品牌情况进行了披露，主品牌中维生素表现较好，lifespace 益倍适、健安适、BYHEALTH 前三季度收入均实现了较好的增长。 Q：公司在抖音渠道增速如何 前三季度公司在抖音渠道增速超过 100%。 Q：公司线上线下渠道收入占比情况 公司境内线上渠道收入占比超 3 成，境内外业务总体来看，线上渠道收入占比超 4 成。 Q：公司有无相关措施制约经销商窜货行为 公司在经销合同中有相应约束条款，市场监督管理部门对销售合规进行监察和监督，公司产品有防伪追踪码，可以对货流加强控制。 Q：公司线上专供品是否性价比会较高

公司基于线上线下渠道客户群体的差异性推出线上专供品，在品类、剂型、包装等存在差异。

Q：其他品牌的发展是否会对公司未来增长造成压力

公司增量主要来源于行业成长空间，从人均消费额、整体渗透率、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还有较大增长空间，加之消费者对健康和基础免疫力的需求以及消费习惯逐步构建，行业成长性会长期持续。公司着眼于长期发展，持续打造与提升产品力、品牌力、渠道力、服务力等核心竞争力，实施“科学营养”战略打造科技核心竞争力，立足于在中长期占领消费者心智。

Q：公司今年销售费用有所提升，如何展望未来的销售费用率

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。随着公司运营能力的逐步提升，销售费用仍有优化空间，希望未来 3-5 年内销售费用率能够向 35%-40%过渡。

Q：保健食品新功能放开创新申报对行业会有怎样的影响

政策正式放开了保健食品新功能的申报管理，会为企业的研发创新带来新机遇，加速行业整体创新的步伐。公司也首个递交了相关保健食品新功能的申报。

Q：LSG 未来商誉减值风险

截至 2023 年 9 月末，公司未发现导致 LSG 商誉减值的情况。

Q：公司怎样看待边分红边募资的行为

公司重视投资者利益，坚持积极、持续的利润分配政策。同时公司发行股份募集资金是基于财务成本、风险系数、融资规模等多方面考量，募集资金专门用于募投项目开支。

Q：公司海外业务的情况

公司的海外业务一是 LSG 在澳洲的本土业务，二是通过 lifespace 益倍适开拓海外市场，目前海外业务的体量尚较小。

	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。
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
海通国际证券	闻宏伟
海通国际证券	陈子叶
海通国际证券	宋琦
海通国际证券	方睿霆
信达基金	李博
日初资本	宗博
ocean link	Patrick Zang