

证券代码：001328

证券简称：登康口腔

重庆登康口腔护理用品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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（重庆辖区上市公司 2025 年投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会活动）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 9 月 25 日（周四） 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.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	1. 董事会秘书 杨祥思 2. 证券事务代表 葛 磊 3. 总账会计 黄义光
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 1. 上半年未明确披露不同区域市场（如一线/下沉市场、华东/西南等）的营收增速，若存在部分区域增长乏力，请问公司判断该区域市场需求疲软的核心原因是什么？针对增长滞后的区域，是否有定制化的渠道布局（如线下门店加密、线上区域化投流）或产品推广策略？ 尊敬的投资者，您好。公司实施全渠运营升级，构建多维协同增长模式。面对消费市场结构性变革，公司创新打造“五维渠道增长矩阵”，通过现代渠道心智占位、分销体系深度运营、新兴赛道敏捷布局、电商生态品效融合、专业渠道医疗赋能的协同

	发展，构建全渠道价值网络。上半年，公司针对不同渠道和区域，实施了差异化的推广策略，助推公司营收规模保持良好增长。感谢您的关注。 2. 口腔护理行业竞争激烈，竞品在高端牙膏、电动牙刷领域持续发力。请问上半年公司“医研”系列产品与主要竞品相比，在技术专利、临床背书等方面的差异化优势是否有强化？面对竞品价格战，公司是否会调整定价策略，或通过产品组合（如“牙膏牙刷”套装）提升竞争力？ 尊敬的投资者，您好。公司一直坚持“研发+营销”双轮驱动，在高端牙膏爆品和电动牙刷等领域持续强化技术投入和专业背书，用科技创新引领市场的高速成长，后续我们也会根据市场竞争的具体情况，进行产品组合和营销策略持续优化，提升医研系列产品和电动牙刷产品的市场竞争力。感谢您的关注。 3. 您好董秘！我是长江证券分析师，成人牙膏收入同比增长23%且占比达80%，成为核心增长引擎，而儿童牙刷收入同比下滑4.59%。请问“医研7天”等爆款牙膏的增长可持续性如何？针对儿童品类的下滑，公司是否有产品迭代或市场推广计划？电动牙刷等新兴品类37.33%的增速目标能否在下半年延续？ 尊敬的投资者，您好。医研7天系列将持续进行渠道渗透，公司正在积极布局相关产品矩阵，以推动高端产品系列的持续成长。针对儿童品类，公司未来的整体策略是推出更加精细化的儿童护理产品和进阶儿童口腔护理产品；未来公司也将借鉴在医研系列成功的爆品打造经验和体系能力，通过线上爆品孵化和品牌心智打造，持续构建儿童品类的竞争力。同时，电动牙刷也是公司未来重点发展的新品类，公司将持续加强对该品类的技术研发和投入，努力为消费者提供更具科技含量的产品，持续打造公司的第二增长曲线。感谢您的关注。
--	---

	4. 公司提及推出医研角蛋白牙膏等新品,但有信息显示研发投入增长缓慢。请问上半年在口腔医疗、美容护理等领域的研发投入具体金额及进展如何? 医研系列新品在线下渠道的导入进度能否达到预期, 其对整体产品结构升级的贡献目标是多少? 尊敬的投资者, 您好。公司倡导“营销+研发”双轮驱动发展, 紧密围绕市场需求, 坚持“生产一代、研发一代、储备一代”的科技创新研发机制。近年来, 公司研发投入持续保持良好的增长态势, 也支撑了公司医研专效修护牙膏、医研抗敏源生修护牙膏等爆款新品的推出。公司医研专效修护牙膏产品在线下渠道正按照既定计划稳步推进, 助推了公司产品结构的持续提升。公司期待将更多具有高科技水平的好产品带给广大消费者。感谢您的关注。
附件清单(如有)	
日期	2025-09-25