

汤臣倍健股份有限公司

2025 年年度报告摘要

一、重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

2、所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

3、华兴会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

4、非标准审计意见提示

适用 不适用

5、公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

6、董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2025 年 12 月 31 日公司总股本（不包含回购股份）1,675,158,844 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.5 元（含税），不送红股，不进行资本公积金转增股本。

7、董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	汤臣倍健	股票代码	300146
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	唐金银	张亚宁	
电话	020-28956666	020-28956666	
办公地址	广东省广州市黄埔区鱼珠街道黄埔大道东 916 号	广东省广州市黄埔区鱼珠街道黄埔大道东 916 号	
电子信箱	tcbj@by-health.com	tcbj@by-health.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司从事膳食营养补充剂业务。膳食营养补充剂（VDS）是以维生素、矿物质、动植物提取物及其它生物活性物质等为主要原料制成，通过口服补充以达到平衡营养、提高机体健康水平的目的，对人体不产生任何急性、亚急性或慢性危害的食品。

公司以“用科学 营养生命”为使命，致力于为消费者健康创造增量价值。2002年，汤臣倍健系统地在中国非直销领域引入了膳食营养补充剂（VDS）品类，依托现代营养学，建立了全面的膳食营养补充剂科学体系，拥有VDS全品类的产品矩阵，并打造了多个细分领域品牌，逐步成长为全球膳食营养补充剂行业领先企业。



公司坚定实施“科学营养”战略，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“硬科技”产品力和科技竞争力优势，赋能VDS行业科技含量，带给VDS行业增量价值。报告期内，公司持续强化科技创新引领作用，于国际权威期刊《Journal of food science》发表独家抗衰原料NSPCC1®的最新研究成果，证实其多维度对抗皮肤衰老的积极效果，联合中国科学院上海营养与健康研究所开展的抗衰天然成分研究突破性揭示PQQ抗衰新靶点，为探索安全、有效的天然抗衰物质开辟新思路；在产品循证方面，于全球权威期刊《Age and Ageing》发表健力多产品临床实证成果，证实其对中老年人关节健康、膝关节炎的积极改善作用，于国际期刊《Hepatitis Monthly》发表健安适产品临床成果，证实其对抗炎护肝

的积极作用，为公司产品力提供坚实科学依据。公司积极引领行业高质量发展，报告期内主导行业首个真实世界研究标准《保健食品真实世界研究指南》及《人群营养健康干预研究实施指南》的制定工作，助力行业多项关键标准制定；凭借在精准营养领域的突破性研究及突出的科研成果转化价值，公司获国际权威科学期刊 Nature 增刊“全球科技企业”专题重点介绍，并成为专题中唯一膳食营养补充剂（VDS）企业。截至报告期末，公司已获得 145 项原料及配方等发明专利。

公司持续推动科研成果在产品端的转化应用，以科技力赋能产品力，报告期内新品上新取得突破，全年新品上新数量创历史新高。公司依托“维矿分层”创新专利技术开发了新一代多维多矿双层片产品，有效提升营养成分的活性及稳定性；推出年度全新单品汤臣倍健臻钻蛋白粉，以 90% 高蛋白、实测 0 胆固醇、0 乳糖、低脂肪的升级配方满足消费者高蛋白、强免疫、轻负担的健康需求；持续深化成人钙品类差异化布局，打造“高 K2 金标液体钙”特色品线，针对 18+ 全人群、新中年、女性群体精准推出多款新品；推出 96% 高含量且不易氧化的高品质金装鱼油，打造差异化产品优势；推出自主研发的首款 OTC 新品“健力多硫酸氨基葡萄糖胶囊”和第一个特殊医学用途全营养配方粉“每益乐”，为消费者提供多样化的优质产品选择。



公司秉承和坚持“诚信比聪明更重要”的核心价值观，始终将质量安全放在头等位置。董事长梁允超先生将公司质量控制的基本理念归纳总结为八大质量控制理念，以此视为企业生存和发展的压舱石。公司全球原料可追溯，生产过程全透明，是全球第一家通过透明工厂管理体系认证的企业，拥有获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可的实验室，制定了多项高标准的检测项目，引进超 15 个国家超过 200 台全球知名设备，拥有行业第一条连续化固体制剂智能生产线，开创行业领先的连续化、智能化生产线。公司珠海透明工厂于 2017 年设立了国家博士后科研工作站汤臣倍健分站；2018 年被评为国家 AAAA 级旅游景区和国家绿色工厂；2019 年建成行业第一家营养探索馆，同年设立广东省院士专家企业工作站；2023 年获全国质量标杆、第二届中国标杆智能工厂等称号。2024 年公司荣获全国产品和服务质量诚信示范企业称号，入选广东省诚信兴商典型案例。报告期内，汤臣倍健检测中心荣获“广东省先进集体”称号。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	13,980,068,650.70	14,279,753,758.79	-2.10%	15,098,017,428.13
归属于上市公司股东的净资产	11,109,138,425.11	11,050,967,843.69	0.53%	12,166,989,799.91
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	6,265,470,820.50	6,838,394,763.62	-8.38%	9,406,813,736.75
归属于上市公司股东的净利润	782,150,543.66	652,833,808.18	19.81%	1,746,309,643.81
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	685,779,726.79	626,311,803.35	9.49%	1,596,944,142.86
经营活动产生的现金流量净额	1,213,699,380.10	685,937,027.39	76.94%	2,051,410,047.56
基本每股收益（元/股）	0.47	0.39	20.51%	1.03
稀释每股收益（元/股）	0.47	0.38	23.68%	1.03
加权平均净资产收益率	7.18%	5.81%	上升 1.37 个百分点	15.34%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,791,668,420.41	1,740,644,007.38	1,383,054,642.19	1,350,103,750.52
归属于上市公司股东的净利润	454,532,555.26	281,980,680.34	170,793,477.84	-125,156,169.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	408,938,360.15	284,520,461.71	133,489,600.03	-141,168,695.10
经营活动产生的现金流量净额	362,171,910.84	279,899,914.13	279,170,050.13	292,457,505.00

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	67,323	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	64,574	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
梁允超	境内自然人	42.01%	710,611,742	532,958,806	不适用	
香港中央结算有限公司	境外法人	1.12%	18,929,336	0	不适用	
刘少鸾	境内自然人	1.11%	18,810,821	0	不适用	
易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.10%	18,633,676	0	不适用	
上海中平国瑀资产管理有限公司—上海中平国瑀并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	1.09%	18,466,018	0	不适用	
齐鲁中泰私募基金管理有限公司—齐鲁中泰定增2号私募股权基金	其他	1.08%	18,202,501	0	不适用	
陈宏	境内自然人	1.05%	17,768,000	13,326,000	不适用	
梁水生	境内自然人	1.02%	17,231,666	12,923,750	不适用	
中证500交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.89%	15,009,867	0	不适用	
中证主要消费交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.87%	14,735,263	0	不适用	
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，梁允超、梁水生、陈宏、上海中平国瑀资产管理有限公司—上海中平国瑀并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）、齐鲁中泰私募基金管理有限公司—齐鲁中泰定增2号私募股权基金之间不存在关联关系或一致行动情况。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动情况。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

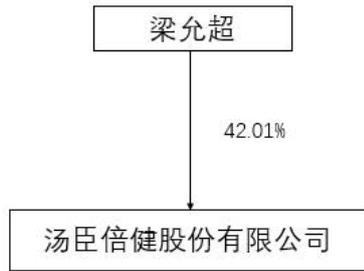
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

2025 年是公司创业 30 周年，面对复杂的消费环境和严峻的竞争格局，公司围绕“强经营质量提升”的核心目标，聚焦核心品类的创新升级、全渠道业务提质增效、数字化等重大项目课题，坚定落实各项战略决策。报告期内，公司实现营业收入 62.65 亿元，较上年同期下降 8.38%；归属于上市公司股东的净利润 7.82 亿元，较上年同期上升 19.81%。主营业务收入中，（1）分品牌来看：主品牌“汤臣倍健”实现收入 33.49 亿元，同比下降 10.38%；“健力多”实现收入 7.27 亿元，同比下降 10.00%；“lifespace”国内产品实现收入 2.14 亿元，同比下降 32.01%，境外 LSG 实现收入 9.34 亿元，同比上升 16.43%（按澳元口径：LSG 营业收入为 2.01 亿澳元，同比上升 17.73%）。（2）分渠道来看：线下渠道实现收入 28.24 亿元，同比下降 17.39%；线上渠道实现收入 33.72 亿元，同比上升 0.28%。

报告期内，公司重点围绕以下方面开展工作：

（1）技术创新打造产品力

报告期内，公司持续推动科研成果转化应用，通过技术创新实现维矿分层技术，有效提升营养成分的稳定性，开发了新一代多维多矿双层片产品；推出自主研发的首款 OTC 新品“健力多硫酸氨基葡萄糖胶囊”和第一个特殊医学用途全营养配方粉“每益乐”，深化抗衰领域基础研究，于国际权威期刊《Journal of food science》发表独家抗衰原料 NSPCC1®的最新研究成果，证实其多维度对抗皮肤衰老的积极效果，联合中国科学院上海营养与健康研究所开展的抗衰天然成分研究则突破性揭示了 PQQ 抗衰新靶点；助力行业多项关键标准制定，主导行业首个真实世界研究标准《保健食品真实世界研究指南》及《人群营养健康干预研究实施指南》的制定工作，引领行业高质量发展；凭借在精准营养领域的突破性研究及突出的科研成果转化价值，公司获国际权威科学期刊 Nature 增刊“全球科技企业”专题重点介绍，并成为专题中唯一膳食营养补充剂（VDS）企业。

（2）强品牌赋能高质量增长

报告期内，公司继续深化强品牌战略实施路径，通过打造极致产品力和“专业、有生命活力的”品

牌心智建设，持续深化品牌全触点升级及管理，实现了从品牌媒介触点到销售触点的品牌形象全面升级。在已建立的“用科学 营养生命”大品牌价值主张基础上，稳固大品牌自然提及率；通过科学营养金标准倡议活动、中国南极科考生命探索（冰下湖）合作、珠峰登山探索独家骨营养合作、透明工厂“好营养 敢透明”系列传播活动等进一步深化品牌“科学营养”的专业形象和信赖度；进一步精细化配置品牌资源，聚焦社交内容平台精准运营，提升渗透效率，以强品牌赋能业务高质量增长。

（3）生产端多链路增效

报告期内，公司在生产端以“增强效益”为核心，通过系统梳理各生产单位运营指标及实施分级管理，全面优化产品生产流程，持续提升生产效率，有效支持公司新品上市策略；构建全球质量体系，完成 TGA、FDA 等多项认证，助力全球化业务布局；聚焦客诉改进与重大质量风险预防，持续完善提升消费者体验机制。

（4）数字化驱动运营

报告期内，公司加速推进集团数字化战略项目建设，完成系统升级整体蓝图及与多个外围系统对接实施、数字化基础平台的顺利上线和稳定运行；以“强场景、强替代率”为导向建成企业级 AI 智能体开发平台，挖掘并验证了多个内部 AI 应用场景并稳步推进实施，面向员工广泛开展智能化应用能力普及；全域市场数据自动化采集与分析项目、线下终端数据收集与分析项目均已按期完成，有效提升了精细化管理水平，为经营决策提供专业支持。

（5）推动全渠道业务可持续发展

① 夯实线下业务竞争优势

报告期内，公司以消费者利益为核心，通过打造差异化多货盘，持续完善基础营养素、重功能刚需产品矩阵，扩大品类优势，满足消费者多样化、专业化的产品需求；重新确定线下 VDS 行业新价值链和新模式，推动 DDI 全链路流向数字化的建设，实现业务精准覆盖，精准控销；实施经销商及终端唤醒计划，激活经销商团队及终端服务力；通过开展多层次的终端动销活动及运营服务增加人群触达，扩大线下服务优势。

② “加减法”引导线上业务高质量发展

报告期内，公司以提升经营质量为方向，持续完善集团电商整体策略；借助科研创新成果有效提升产品竞争优势，推出行业首创新型“他/她多维”迷你双层片多种维生素、强功能汤臣倍健港版跨境系列产品，提升产品上新能力，打造极致产品力；探索可持续的兴趣电商渠道运营模式，拓展内容团队，打造自主可控直播间，助力线上渠道高质量增长。

③ 加速潜力业务成长势能

报告期内，公司加速布局国际业务和婴童细分业务。国际业务方面，公司持续加大东南亚市场开拓力度，已覆盖新加坡、马来西亚、越南、泰国等多个国家重点线下连锁渠道，积极推进印尼、菲律宾等

市场的准入资质办理；同时，加速发展线上业务，拓展东南亚多国兴趣电商渠道。公司旗下专业婴童营养品牌“天然博士”以极致营养为核心开展品牌升级，持续加大品牌投入；在保证现有产品优势地位的同时，推出钙锌成长类大单品打造第二增长曲线；夯实线下头部母婴连锁的品牌影响力，加强区域型连锁和单体门店的品类渗透。