

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：2026-004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：2026 年一季度投资者业绩电话会
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2026 年 4 月 24 日 20:30-21:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书唐金银女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为便于广大投资者进一步了解 2026 年第一季度公司经营情况和发展规划，公司于 2026 年 4 月 24 日举行 2026 年一季度投资者业绩电话会，以线上会议的形式与投资者进行互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p>Q：一季度主品牌、健力多收入增长不错的原因</p> <p>一季度业绩表现是公司在 2025 年沉心提质，对各渠道和品牌业务线条系统梳理，并持续优化业务策略的综合呈现。汤臣倍健、健力多和 lifespace 为公司主要品牌，从资源投放到产品推新均会重点布局。</p> <p>Q：一季度线上渠道实现双位数增长，分平台增长情况如何</p> <p>各品牌间存在差异。一季度主品牌和 lifespace 在抖音增速明显优于天猫和京东；健力多天猫和京东增速则快于抖音。</p> <p>Q：一季度毛利率有所提升，成本压力是否会体现在后续季度</p> <p>一方面，公司采用原料先进先出法，成本上涨对毛利率的影响在后期会逐步增加；另一方面，线上渠道毛利率高于线下，一季度线上渠道增长较好带动了整体毛利率水平提升。全年来看，线上渠道占比提升一定程度</p>

上对冲原材料成本上涨带来的压力。

Q: 后续新品推出会对毛利率产生怎样的影响

新品毛利率基于渠道特性不同存在差异，剔除成本端影响，趋势上来说线上渠道占比的持续提升将会带动整体毛利率水平提升。

Q: 今年哪些新品会是重点品，新品预期占比

主品牌的四大核心品类、健力多和 lifespace 今年都会围绕消费者需求及渠道特性持续推新。新品在配方、剂型、价格带等多个方面对现有产品进行补充，推动核心品类市占率实现较好增长，新品上新后的表现受到市场需求、竞争环境、策略有效性等多重因素影响，目前难以预计新品具体占比。

Q: 线下渠道一季度亦略有增长，线下大盘是否有所修复，公司怎样预期全年线下渠道收入

第一季度公司在药店渠道收入同比略降，全年预期维持稳定，药店 VDS 大盘仍有十几个点的下滑；线下收入增长主要系商超渠道双位数增长带动，商超为今年重点渠道之一，公司希望全年商超收入能实现较快增长。

Q: 怎样看待商超渠道的发展机会

整体来看，商超行业存在明显分化，传统模式门店承压，一些调改样板和会员制商超则表现亮眼，公司后续将强化高潜力商超连锁合作，通过创新差异化产品和精细化运营实现突破。

Q: 一季度药店、商超和母婴收入的占比

境内药店收入占线下收入比例约为 7-8 成，商超收入占比超 10%，母婴为个位数占比。

Q: 一季度收入增长的同时，费用率有所提升，全年销售费用率指引

今年公司聚焦收入增长突破，将在多个渠道、多个重点品类发力，品牌项的长期持续投资也将继续推进，销售费用率预计同比 2025 年会有一定程度提升。另外，根据今年规划，季度间销售费用投放预计较以往更加均衡，上半年的投入占比会高于去年。

Q: 怎样看渠道贴牌品

渠道贴牌产品长期以来一直存在，品牌企业仍需发挥自身在品牌、研

	<p>发、产品、供应链等方面的优势保证市场领先地位。</p> <p>Q: 抖音平台目前收入占比, 抖音团队搭建的进展如何</p> <p>各品牌间存在差异。主品牌抖音收入占其线上收入约 10%, lifespace 抖音收入占比超过 30%。团队仍在持续补充自播、BD 及内容人员。</p> <p>Q: 后续季度收入是否会提速</p> <p>收入增速与公司销售活动安排及同期基数密切相关, 就去年收入实现情况来看, 后续季度的增长压力较一季度更小。</p> <p>Q: 怎样看待近年来功能性食品的兴起, 公司蓝帽品收入占比</p> <p>保健食品在安全性和有效性上拥有较强背书, 产品结构上来看, 公司保健食品的占比更高。</p> <p>Q: 线上各平台间毛利率差异, 线上线下毛利率差异</p> <p>公司线上各平台间毛利率差异不大, 线上渠道毛利率明显高于线下。</p> <p>Q: 行业监管收紧的情况下激烈竞争是否有所缓解</p> <p>目前来看充分竞争的情形仍将持续存在, 公司将按既定规划推进各项业务策略的开展。</p> <p>Q: 氨糖品类发展规划</p> <p>健力多前期在产品布局上存在一定缺失。公司已在线下推出首个 OTC 硫酸氨糖新品, 补充 OTC 品类布局, 目前规模还较小; 线上将继续深化氨糖品类创新, 拓展跨境高含量产品及运动营养系列新品, 满足不同人群消费需求。</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
交银施罗德基金管理有限公司	韩威俊
南方基金管理股份有限公司	鲍宇晨
中金公司资产管理部	王凯
WILLING CAPITAL MANAGEMENT LIMITED	Hongda Zhu
POINT72 ASSOCIATES II LLC	Yu Claire
东方证券自营	杨春燕
中信期货资管部	魏巍
安信证券资产管理有限公司	许也可
前海开源基金管理有限公司	毕建强
北京清和泉资本管理有限公司	傅翔
北京市星石投资管理有限公司	杨明韬
敦和资产管理有限公司	郭文凯
天治基金管理有限公司	王娟
五矿国际信托有限公司-五矿信托-海源 13 号集合资金信托计划	苑博洋
荷荷(北京)私募基金管理有限公司	唐巍
北京诚盛投资管理有限公司	吴畏
青榕资产管理有限公司	唐明
深圳广汇缘资产管理有限公司-广汇缘珍拾 1 号私募证券投资基金	曹海珍
中国对外经济贸易信托—巨杉净值线 4 号	何川
富舜投资	陈洪
深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
上海紫阁投资管理有限公司-紫阁同爽 2 号私募证券投资基金	倪耿皓
创金合信基金	张小郭
上海相程私募基金管理有限公司	阚文童
西藏中平私募资产管理有限公司	黄正红
华宝信托投资有限责任公司	顾宝成
上国投(T-0204)-重阳 5 期	陈心
浙江纳轩私募基金管理有限公司	练闽琦
上海恒复投资管理有限公司	刘强
尖峰投资	尹峰
中平资本	沈智莹
上海君和立成投资	张玉洁
BamboohillInvestment	刘彪
天风（上海）证券资产管理有限公司	邱天
上海原点资产管理有限公司	程夏颖
光大证券投资	刘勇
Foundation Asset Management	洪扬
上海岳海资管	方蔚
中金公司	李茗蕙
中金公司	曹筱
中信证券	汤学章
中信证券	赵康

中信里昂	张晓宇
中信建投	夏克扎提
中泰证券	田海川
浙商证券	杨美云
浙商证券	孙天一
兴业证券	王嘉琦
兴业证券	汪润
天风证券	吴艾锜
平安证券	李峰
华鑫证券	孙山山
华泰证券	倪欣雨
华创证券	寸特彬
华创证券	黄文桦
海通国际证券	闻宏伟
国泰海通证券	闫清徽
国泰海通证券	杨柳
国泰海通证券	程碧升
国泰海通证券	陈力宇
国盛证券	陈熠
广发证券	史益帆
广发证券	谌保罗
光大证券	汪航宇
方正证券	王海瑜
方正证券	王泽华
东吴证券	苏铖
东吴证券	邓洁
财通证券	马咏怡
微点世纪科技有限公司	陈道嫦
微点世纪科技有限公司	吴雨微
微点世纪科技有限公司	李剑华