

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：2026-007

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	2026 年 9 月 9 日 15:00-16:00
地点	广东省广州市黄埔区鱼珠街道黄埔大道东 916 号
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	会议采取互动问答形式，主要沟通内容如下： Q：如何看待全球膳食营养补充剂的品类格局 各国膳食营养补充剂的品类格局与国民营养水平、饮食习惯等密切相关，近年来，维生素、钙、益生菌稳居中国市场前三大品类，基础营养素赛道保持领先，整体品类格局基本稳定。在品类格局基本稳定的背景下，每年都有细分品类表现较好，如前两年的护肝品类，近两年的鱼油品类。 Q：蛋白粉、维生素品类发展情况如何 维生素品类发展时间较长，已形成较为成熟的消费者认知和用户使用习惯，目前规模最大且保持稳定增长。从细分需求来看，蛋白粉品类中，健身人群主要聚焦乳清蛋白，非健身人群则更关注免疫力提升需求，随着消费者健康意识持续提升及老龄化程度的逐步加深，蛋白粉品类仍有较大的发展空间。 Q：主要原料价格上涨对公司毛利率有何影响 目前，乳清蛋白价格持续上涨，公司采用原料先进先出法核算原料成

	本，对毛利率的影响在下半年会逐步增加，线上渠道尤其是直营收入占比提升将一定程度对冲原材料成本上涨带来的压力。 Q：抖音上半年表现如何，后续竞争策略是否会调整 今年上半年，抖音收入占线上渠道收入比重超过 20%，同比增速约为 30%，后续公司仍将抖音作为重点发力渠道，经营策略未有大的调整。 Q：药店渠道是否已到底部拐点，后续发展预期 药店渠道 VDS 下滑趋势仍在延续，短期来看不会有太大改变。公司将持续提升药店渠道健康服务能力，加速药店渠道的数字化基建与商业模式变革，深化与连锁伙伴的战略生态共建，共同打造存量市场可持续增长路径。 Q：lifespace 品牌的客群定位，超益计划发展情况 lifespace 客群主要为高净值高购买力人群。今年超益计划围绕其客群消费需求，推出新的产品线创造新增量，助力年度目标达成。 Q：公司境外业务上半年增速较好，主要增长来源 东南亚国际业务上半年增速超过 50%，旗下品牌在东南亚 TikTok 及多平台占据品类领先地位。公司持续推进本地化布局，在印尼、菲律宾先后拿下多款产品准入，将持续推进多款新品资质落地。 Q：公司销售费用率较高，后续怎样应对资源排布分散的问题 多品牌布局导致费用投放分散，后续公司将以消费者需求为核心，聚焦重点品类优先配置资源，并通过持续优化费用投放模型、强化精细化运营能力等提升费用投放效率。 Q：上半年平台费用增长较快的原因 线上渠道收入和抖音收入占比提升一定程度上推高平台费用率。 Q：公司下半年增速预期如何，经营策略是否有调整 公司上半年营业收入同比增长 4%，要确保全年目标达成，下半年收入增速需有所提升，公司仍按照年初既定方向持续推进业务规划落地。
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
泓德基金	郑名洋
中粮资本	王宁
财通证券	马咏仪
中泰证券	何长天
中泰证券	田海川
东莞证券	陈姿倩
东莞证券	陈斌仪