

云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号:2026-004

投资者关系活动类别	☐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	工银瑞信、广发基金、博时基金、泰康基金、百年资管、泉果基金、Jefferies、安联投资、DC investment、周大福人寿、明汭投资、Northcape capital、Cape Ann AM、中金公司、CLSA、华福证券、兴业证券等共计 17 家机构。
时间	2026 年 9 月
地点	线上、线下交流
上市公司接待人员姓名	1、投资者关系负责人 张圣烨 2、IR 王丹琦
投资者关系活动主要内容介绍	Q：集团研发最近有什么进展 A：依托多年来的皮肤科学与生物材料研发沉淀，集团自主研发的注射用透明质酸钠溶液（型号：BTN001）正式获得国家药品监督管理局批准，取得三类医疗器械注册证，注册证编号：国械注准 20263131919。首款自研三类医疗器械 BTN001 的获批上市，是集团在医美注射赛道的重磅落地，也为未来集团皮肤健康生态的打造打开了更广阔的空间。 Q：当前品牌国际化进程 A：集团稳步推进品牌国际化进程。通过参加巴黎国际展会、南亚博览会等国际活动，提升品牌的国际知名度。同时在中东、东南亚等地区拓展业务网络，推动中国功效性护肤品牌的全球化发展。品牌的国际化是集团长期战略的重要组成部分。 Q：渠道布局整体策略 A：公司坚持以线下渠道为基础，以线上渠道为主导，通过“OMO”的深度私域运营成功带动串联线上线下融合的全渠道销售模式。线上通过全网渠道覆盖，优化公域流量，建设私域流量。其中，公域流量以官方旗舰店（天猫）、官方旗舰店（抖音）以及官方旗舰店（京东）等为代表的线上推广

	自营店铺；私域流量以腾讯生态下自建的 OMO 渠道的薇诺娜专柜服务平台为代表；公域流量和私域流量相结合以微信小程序为代表。此外，公司采用专业化的线下渠道覆盖，聚焦敏感性肌肤护理，专注品牌专业化形象。线下销售主要通过大型 KA 客户、OTC 连锁客户、商业公司以及区域经销商对外销售。 Q：研发投入与战略 A：公司依托云南省特色植物提取实验室平台和贝泰妮研究院的资源优势，结合日本、法国建设研究院和前沿联合实验室资源和能力，有针对性地开展特色植物基础理论研究、创新原料研发、原料筛选研发、功效性化妆品研发、功能性食品研发、医疗器械研发、皮肤新药研发以及包装开发研究等多维度深层次研发项目。 Q：近期股东回报情况 A：集团持续完善股东回报机制，在保持稳健经营的基础上，通过现金分红与股份回购相结合的方式，持续回报股东。 截至 2026 年 8 月 31 日，公司已累计回购 3,699,700 股，占公司总股本的 0.8734%，成交总金额为人民币 119,899,614.33 元（不含交易费用）。同时，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），预计派现总额约 6263.90 万元。首次中期分红的实施，体现了集团与股东共享发展成果的理念，持续提升股东回报水平，增强投资者长期信心。相关具体内容可以参考公司官网公告。 Q：企业社会责任实践 A：集团始终将企业发展与社会责任紧密结合。在乡村振兴、教育帮扶、灾害救援、生态保护等领域持续投入。通过云南省红十字基金会、希望高中班、非遗传承项目等公益平台，传递企业的温暖与担当。我们相信商业向善是企业基业长青的重要基石。
附件清单(如有)	
日期	2026 年 9 月 30 日