

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：2024-014

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2024年9月19日 10:00-11:00
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	<p>会议采取互动问答形式，主要沟通内容如下：</p> <p>Q：下半年销售费用是否会有所控制</p> <p>今年上半年销售费用的转化不达预期，下半年公司将积极调整费用投放模型，同时对旗下各品牌业务进行梳理整合，进一步聚焦资源，全年销售费用率希望控制在 45%内，但在线上环境持续快速变化的情况下相关调整效果存在一定不确定性。</p> <p>Q：公司下半年重点投放品牌有哪些</p> <p>下半年的投放重点品牌主要有主品牌、lifespace、健力多等。</p> <p>Q：近两年传统滋补品增长较快，是否会对未来 VDS 发展造成挤压</p> <p>大健康赛道涵盖范围较广，传统滋补品类和膳食营养补充剂定位不同，在消费者需求愈发多样化、细分化、专业化、精准化的背景下，VDS 行业仍有广阔的增长空间。</p> <p>Q：新旧品切换的主要内容，其升级有何具体影响</p> <p>升级后的产品于有效成分含量上的提升会在成本端带来一定影响，新</p>

	<p>旧产品替换产生的短期不确定性亦将为公司经营带来压力和影响。</p> <p>Q: 保健食品备案制的放宽是否增加了行业竞争</p> <p>相比注册制，备案制的审批程序相对简单，基础营养赛道的品牌参与数量有所增加。</p> <p>Q: 公司上半年毛利率下降的原因</p> <p>因行业竞争加剧，公司线上直营毛利率下降，且部分原材料价格上涨，导致公司上半年毛利率下降。</p> <p>Q: 线下渠道未来如何发展</p> <p>公司将通过重点品类聚焦、打造差异化多货盘、发力新零售、加强线下深度分销和渠道下沉等方式，巩固线下渠道竞争壁垒。通过进一步强化品牌事业部全周期管理能力，增强品牌对业务的驱动作用，赋能全渠道业务增长。</p> <p>Q: 未来市占率是否还有提升空间</p> <p>公司经过多年积累，在线下药店渠道已构建较为深厚的竞争壁垒，目前在药店渠道份额超过三成；线上渠道门槛较低，竞争较为激烈。公司后续将持续激活经销商团队，提升服务力，进一步优化费用投放模型，重新梳理旗舰店和分销系统的组合策略，强化抖音盈利能力，提升各渠道执行能力，以期在愈发激烈的竞争环境下保持健康发展。</p> <p>Q: 线上经销收入占线上渠道比例</p> <p>今年上半年，公司线上经销收入接近线上渠道收入的五成，其中超过一半为 B2B 平台收入。</p> <p>Q: BYHEALTH 境外销售占比</p> <p>BYHEALTH 产品主要通过跨境电商销售至国内。</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
中信证券	汤学章
鹏华基金	林伟强

广发基金	王伯铭
金鼎投资	黄春海
天风证券	周衍彤
汇盈投资	林昱明
国联证券	邓洁
财通证券	王子昂