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：2026-010

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 11 月 16 日 14:00-15:00
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：四季度销售费用投放节奏，销售费用率及利润率预计** 公司于四季度启动品牌大曝光推广计划，四季度销售费用率预计较高，叠加惯例的费用结算等因素影响，四季度利润率预计仍承压。 **Q：线上渠道整体战略和定位，怎样评价今年线上渠道表现** 公司今年大力发展线上业务，明确了重点突破兴趣电商与跨境电商业务的主要策略。公司通过持续强化兴趣电商运营能力、不断提升内容打造能力驱动前三季度兴趣电商收入实现超 40%增长；跨境电商表现一般，目标达成率较低。后续公司仍将兴趣电商作为核心增量渠道，行业来看，今年兴趣电商与传统电商之间的增速差距逐步缩窄。 **Q：商超渠道表现如何，后续针对传统商超和会员制商超分别有什么规划** 商超渠道为今年重点发力渠道之一，前三季度整体实现了超过 30%的收入增长。后续公司将根据渠道特性分别施策，对传统存量商超渠道持续推动策略优化，增量渠道则顺应分化趋势，持续深化高潜力商超连锁合作，

	联合渠道强化产品共创，推动差异化供给，驱动商超渠道持续快速增长。 **Q：线上分销的发展规划，自播业务进展** 近年来线上分销收入占比逐步下降，主要由于线上直营收入规模增长及线上流量生态变化所致。目前各品牌自播业务暂未实现盈利，后续将持续优化投入。 **Q：药店渠道现状，后续在发展策略上有何变化** 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，深化优质门店建设；持续推进药店渠道的数字化基建与商业模式变革，提升精细化运营能力；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：YEP、健力多及天然博士表现** “YEP”今年通过推出策略性新品、拓展线下商超渠道实现较好增长；“天然博士”前三季度实现接近 20%的增长；“健力多”表现一般，线上氨糖大盘主要由跨境电商带动，非公司优势渠道。 **Q：管理费用率控制较好的原因** 公司持续提升精细化管理能力，通过 AI 提效及多个降本增效项目推动管理费用率下降。 **Q：公司怎样看待后续产品创新** 公司新品研发聚焦核心品类，围绕剂型升级、配方优化、场景化复配等方向持续开展产品创新，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，持续打造产品力和科技竞争力优势。
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
东吴证券	邓洁
长江证券	陈硕旸
申万宏源证券	王子昂
东方财富证券	秦一方
东方财富证券	王颖
中邮证券	蔡雪昱
博时基金	林博鸿
博时基金	钟天皓
创金合信基金	陈建军
旦恩资本	向乾钰
大成基金	李思潭
创钰投资	唐小皓
大华信安	骆林