

证券代码：300957

证券简称：贝泰妮

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：2021-003

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 <u>线上会议</u>
参与单位名称及人员姓名	中金、中信证券、长江证券、国泰君安、广发证券、东吴证券、国信证券、海通证券、民生证券等机构参会。
时间	2022年4月27日 20:00-21:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：王龙 投资者关系负责人：张圣焯
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、一季度业绩概览</p> <p>1Q22收入8.1亿元同比增长59.3%，归母净利1.5亿元同比增长85.7%，扣非归母1.2亿元同比增长61.8%，毛利率77.8%基本稳定。在疫情压力下，各项费用管控良好，1Q22销售费用率增长2.1pct至48.0%，管理/研发费率各下降0.4/0.6pct至7.6%/3.8%。</p> <p>经营现金流-1.6亿元主要系公司按照供应链计划支付生产资料和生产性服务采购款项导致的。长期来看公司资金状况、现金流情况是比较良好。投资收益主要系报告期内公司在股东大会授权额度下利用闲置募集资金和闲置自有资金积极探索稳健的委托理财投资渠道取得的委托理财收益增加所致，形成了归母净利润和扣非归母之间的差异。</p> <p>二、Q&A</p> <p>Q：销售费用率的提高原因？ A：销售费用预算是在按计划投入的，主要是3月底的疫情导致退货以</p>

及发不出货的影响，给销售收入带来了影响。公司长期以来合理管控费用，坚持高效的原则，销售费用率预计未来回到正常水平。

Q: 理财收益有个季度有没有周期性?

A: 存在不确定，要等理财产品到期才能看。

Q: 京东渠道做的好的原因?

A: 京东重点在店铺日销的提升，京东渠道沉淀了很多忠实的会员，产品销售排名、活动期销售成绩都很喜人。

Q: 新规会不会导致婴童线战略变化?

A: 公司希望成为国内婴幼儿专业护肤的优秀品牌，伴随新品的推出正在往今年挑战的销售目标行进。

Q: 私域流量的战略规划?

A: Q1 的增速高于预期，活动对于私域的增长有促进作用，618 和双 11 私域渠道的爆发力是最强的，Q1 在几乎没有活动的情况下依然取得了出色增长是非常有力的。

Q: 618 的准备情况?

A: 38 结束之后就是线下备战 525、线上备战 618，公司合理安排各个品类产品的生产和原材料备货，避免供应链出现问题，充分应对接下来的两个活动。公司的新工厂下半年会正式投入使用、云南也设有工厂，生产力布局充完善。

Q: 平台有没有对头部品牌有流量支持?

A: 流量成本没有以往那样持续提升，费用率有所下降，新客获取有更大提升，公司享有头部效应，费用效率在显著提升。

Q: 线下门店是否因为疫情延迟?

A: 线下收入店铺没有因为疫情而推迟，都是按年初计划推进的，Q1 在部分地区都有新店开业。

Q: 上海占收入比重?

A: 上海线下占比不高，4 月是淡季且销售集中于线上，所以销售影响不大，主要来自物流的影响。上海恢复后只要物流能恢复，对于 618 没有太大影响。

Q: 618 的打法会过往有哪些不同?

A: 没有太大不同。

Q: 抖音的销售品类和天猫、京东有哪些差别?

A: 天猫和京东销售占比较大的是舒敏系列和防晒系列，抖音里极润系列、冻干系列、透明质酸系列表现较为突出。

	<p>Q: 抖音引入海外品牌, 打法有没有调整?</p> <p>A: 公司聚焦功能护肤细分领域, 在电商领域运营经验丰富, 并慢慢摸索出了在抖音渠道的打法, 自播团队也在持续加强。</p> <p>Q: 抗衰精华和美白精华看重哪个? 有没有预期?</p> <p>A: 今年是光透皙白精华推出的第三年, 公司积极听取消费者的意见并结合皮肤学前端得研究成果不断提升配方, 消费者的满意度逐渐提高; 双修赋活精华是 2021 年推出的, 今年做了配方升级。公司希望这两个产品能够成为同防晒一样级别的系列大单品。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 28 日