

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：2023-002

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 checked="" 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	通过全景网(http://ir.p5w.net)参与 2022 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 10 日 15:00-16:00
地点	网络直播
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：GUO ZHENYU（郭振宇） 副总经理、财务总监、董事会秘书：王龙 独立董事：李宁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：领导，您好！我来自大决策 公司目前主打敏感肌肤，未来有没计划向医美等其他细分领域扩张？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司是定位于皮肤健康互联网+的大健康产业集团，以“薇诺娜（Winona）”品牌为核心，目前形成了包含“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”、“瑗科缦（AOXMED）”、“贝芙汀（Beforteen）”等多品牌共同发力的品牌矩阵。公司秉持为人们带来健康和美丽的美好愿景，深入洞察消费者需求，持续进行产品研发和技术创新，不断向消费者提供符合不同皮肤特性需求的专业型化妆品。感谢您的关注和支持！</p> <p>问：2022 年突然把研发技术的费用提高那么多，是不是为了压低业绩，减低后面完成股权激励目标的难度？</p>

答：尊敬的投资者您好，2022年公司除了原定的研发投入外，还承建了云南省特色植物提取实验室的研发建设。公司未来希望通过研发费用的持续投入，为企业铸造研发科技壁垒。为公司新原料、新产品提供研发和技术支持。感谢您的关心和支持！

问：请问公司上市以来，股价喋喋不休，大股东减持不断，对公司的形象造成多大的负面影响！这是对公司多么的没有信心？

答：感谢您的关注和提醒！公司与股东沟通良好,股东减持主要是基于其自身经营及资金需要，股东对公司长期发展抱有信心，望投资者予以理解。公司董事会及管理层将持续做好经营管理，提升公司综合竞争力，为广大投资者创造价值，公司的经营状况和发展态势十分良好，请投资者保持信心。谢谢！

问：我想问一下公司新品的推广进展？

答：尊敬的投资者您好，公司具备丰富的产品储备。对于主品牌，公司将不断升级原有经典产品——“舒敏保湿特护霜”，将其打造成现象级产品，构筑“薇诺娜(Winona)”品牌核心竞争力。同时，公司也将不断升级延伸“防晒”系列、“冻干面膜”系列、“舒缓保湿特护精华液”产品等重要核心单品，推动“薇诺娜(Winona)”品牌销售持续增长。婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝(Winona Baby)”和公司的抗老高端科技品牌“瑗科缙(AOXMED)”将不断丰富产品矩阵。感谢您的关心和支持！

问：请问董事长，公司的文化是什么，如何与公司的战略匹配，谢谢

答：尊敬的投资者您好。公司的使命是：打造中国皮肤健康生态；公司的愿景是：为人们带来健康和美丽。公司的核心价值观是：追求卓越、简单透明、结果导向、感恩善念、诚信务实、操心敬业。公司内部对公司的企业文化达成高度共识，企业文化和公司发展战略相匹配，并能支撑战略落地。感谢您的支持！

问：怎么样看直播？

答：尊敬的投资者您好，公司目前已布局直播业务，在抖音天猫等平台均设有账号自播，同时公司合作达人进行直播，赋能品牌营销与产品销售。谢谢您的理解和支持！

问：股价跌了一年多，公司有没有维护股价，保护投资者利益的

措施？

答：尊敬的投资者您好。公司董事会及管理层将持续做好经营管理,提升公司品牌力,源源不断推出新的产品、新的品牌，努力兑现业绩，持续保持公司业绩增长，持续向股东分红。公司的经营状况和发展态势十分良好,请投资者保持信心。感谢您的关注和支持。

问：公司最近几年发表了几篇 sci 论文？有无具体篇目可供参考？

答：尊敬的投资者您好，截止 2022 年底，公司累计产品及相关基础研究、工艺技术被收录到 184 篇 SCI、核心期刊论。感谢您的理解与支持！

问：公司今年股票有实现现金分红吗？

答：尊敬的投资者您好！公司于 2023 年 3 月 28 日董事会审议通过了《关于公司 2022 年度利润分配预案的议案》。计划以现金方式向全体股东每 10 股派发 8.0 元（含税）。合计派发股利：3.3888 亿元。该议案尚需股东大会审议通过，感谢您的支持！

问：贝泰妮新中央工厂已经正式投产了吗？

答：尊敬的投资者您好！公司中央工厂已于 2023 年 3 月 13 日竣工。感谢您的支持。

问：我想问一下公司新品的推广进展，公司有何措施加速推广？

答：尊敬的投资者您好，公司具备丰富的产品储备。2023 年，作为专注敏感肌肤的功效性护肤第一品牌，“薇诺娜（Winona）”将持续聚焦敏感肌产品的开发，把核心需求做透，持续打磨。为此，公司将从两个方面着手。1) 公司将聚焦市场资源，重点发力核心系列，集中资源深化品牌“专业服务敏感肌”的调性。公司计划聚焦主导单品系列，重点打造核心大爆品。2) 拓展“敏感肌+功效”赛道，攻克敏感肌用户的抗老和美白痛点，拓展产品品类和功效，强调“薇诺娜（Winona）”品牌在基础护理和功效上的作用。结合敏感肌皮肤和特色植物配方最前沿科学研究，解决日益进阶的“敏感肌 PLUS”护肤需求。同时，婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和抗老高端科技品牌“瑗科缙（AOXMED）”将不断丰富产品矩阵。公司具备突出的中台能力，将不断赋能公司推陈出新、迭代升级。感谢您的关心和支持！

问：2024年产品有提价计划吗？

答：尊敬的投资者您好！公司计划通过产品科技和有效成分的持续迭代，向消费者提供更高附加值的产品，满足消费者的护肤需求。感谢您的支持！

问：领导您好，请问公司前任副总董俊姿先生的离开的具体原因？会影响公司未来的营销推广吗？此外，公司四季度业绩增速放缓，请分解一下淘宝、抖音等各大渠道的销售数据，谢谢！

答：尊敬的投资者朋友您好！董俊姿总离开公司是出于个人的原因。董事会在收到董俊姿的辞职信后于2023年2月28日召开董事会，会议审议通过董事补选人选，待股东会审议后正式任命。同时董事会聘任了3位新的副总经理。目前公司经营状况一切正常。感谢您的关注和支持！

问：中央工厂的运作情况如何？今年预计它的产量及第三方代工占比变化情况如何？

答：尊敬的投资者您好！中央工厂已于2023年3月13日完成竣工。该项目计划产值50亿。未来公司生产仍将维持自产+外协相结合的方式。感谢您的关注和支持。

问：公司货币现金那么多，后续有什么具体计划安排吗？

答：尊敬的投资者您好！公司募集资金目前在按募投项目进度，按期使用。超募部分资金目前根据监管要求，选择保本理财增加资金收益。自有资金除了维持正常运营和理财外，公司战略投资部门也在积极寻找贝泰妮健康版图内的投资机会。感谢您的关注和支持！

问：请介绍下薇诺娜品牌今年推新计划，查到去年备案的一些新品还未上市，今年预计会有多少新品上市？哪些值得大家重点关注，有望成为爆品？

答：尊敬的投资者您好，公司具备丰富的产品储备。主品牌方面将不断升级原有经典产品——“舒敏保湿特护霜”，将其打造成现象级产品，构筑“薇诺娜（Winona）”品牌核心竞争力。同时，公司也将不断升级延伸“防晒”系列、“冻干面膜”系列、“舒缓保湿特护精华液”产品等重要核心单品，推动“薇诺娜（Winona）”品牌销售持续增长。婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和公司的抗老高端科技品牌“瑗科缙（AOXMED）”将不断丰富产品

矩阵。感谢您的关心和支持！

问：董事长您好。请问经济复苏对 2023 年业绩有什么预期和影响？

答：尊敬的投资者您好，从外部环境来看，2023 年国内大的经济复苏趋势背景下，功效型护肤品相关的需求有望继续保持较快发展。公司自成立以来，始终坚持以“打造中国皮肤健康生态”为使命，以敏感肌肤人群精细化需求为核心，持续加码研发打造长期竞争力，精耕细作努力做好公司业绩，回报股东的信任。感谢您的支持和理解！

问：郭总好！我是一名来自广州的投资者，您的很多创业以及公司的经营理念，我个人都非常认同。两个礼拜前的星期五刚好到昆明出差，当时很想顺道到咱们公司展厅做一个简单的参观，联系咱们董秘办的电话，一直没有人接听，请问这是什么情况？如果电话接通了，我可以去参观吗？

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视与中小投资者的沟通，设有专人在工作时间内负责与投资者进行日常沟通，包括接待投资者来访、接听投资者热线和接收投资者邮件、回复深交所“互动易”平台的投资者提问、及时更新投资者关系网站等，切实保护中小投资者合法权益。如您未拨打成功，烦请您再次拨打或发送邮件等。谢谢您的支持和理解！

问：公司自从上市以来，股价一直新低，我想问，公司的市值管理和内在价值有吗？作为长线投资可以持有公司股票吗？

答：尊敬的投资者您好，二级市场股价波动受多重因素影响。公司的经营状况和发展态势十分良好，公司董事会及管理层将持续做好经营管理，提升公司综合竞争力，为广大投资者创造价值，请投资者保持信心。谢谢您的理解与支持！

问：郭总，您好；1、面对竞争烈度不断提升的敏感肌肤市场，公司的应对措施有哪些；2、公司当前产品的综合复购率高吗？如何才能更好的留住客户；3、未来 3-5 年，公司成长的核心驱动因素有哪些？

答：尊敬的投资者您好，主品牌“薇诺娜（Winona）”方面，从外部环境来看，2023 年国内大的经济复苏趋势背景下，功效型护肤品相关的需求有望继续保持较快发展。公司自成立以来，始终坚持以“打造中国皮肤健康生态”为使命，以敏感肌肤人群精细化需

求为核心，持续加码研发打造长期竞争力，以研发驱动企业健康良好发展。公司产品具有较强的客户粘性，公司未来也将不断研发创新，坚持“敏感 PLUS”的发展策略，给消费者带来更多优秀的产品。新品牌方面，“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和“瑗科缙（AOXMED）”也将不断丰富产品矩阵，加深消费者对于品牌的认知度，扩大销售规模。感谢您的理解与支持。

问：今年公司新产品的投放有什么安排？或者新产品方向？

答：尊敬的投资者您好，公司具备丰富的产品储备。对于主品牌“薇诺娜（Winona）”，公司将不断升级原有经典产品——“舒敏保湿特护霜”，将其打造成现象级产品，构筑“薇诺娜（Winona）”品牌核心竞争力。同时，公司也将不断升级延伸“防晒”系列、“冻干面膜”系列、“舒缓保湿特护精华液”产品等重要核心单品，推动“薇诺娜（Winona）”品牌销售持续增长。婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和公司的抗老高端科技品牌“瑗科缙（AOXMED）”将不断丰富产品矩阵。感谢您的关心和支持！

问：公司业绩考核目标三年翻倍，看起来很惊人，但能否完成，怎么完成投资者心里都没底，特别是现在美妆政府消费疲软，董事长能否展开的说一下？

答：尊敬的投资者您好，从外部环境来看，2023年国内大的经济复苏趋势背景下，功效型护肤品相关的需求有望继续保持较快发展。公司自成立以来，始终坚持以“打造中国皮肤健康生态”为使命，以敏感肌肤人群精细化需求为核心，持续加码研发打造长期竞争力。主品牌“薇诺娜（Winona）”方面，公司在守住现有核心敏感肌人群的基础之上，快速攻占泛敏感肌人群，坚持“敏感 PLUS”策略，提供敏感肌人群的多种需求。新品牌方面，婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和“瑗科缙（AOXMED）”也不断丰富产品矩阵，开拓线上线下渠道，扩大销售规模。公司具备强大的中台能力，驱动公司的良好发展。感谢您的理解和支持！

问：公司推出的业绩考核目标非常厉害，三年营收翻倍，但在现有行业发展情况看，这个目标有过高的嫌疑，公司要具体要怎么实现？实现的前提是否包括：1、国内美妆行业消费重新恢复正增长；2、除薇诺娜外，成功推出第二大品牌？

答：尊敬的投资者您好，从外部环境来看，2023年国内大的经济复苏趋势背景下，功效型护肤品相关的需求有望继续保持较快发展。公司自成立以来，始终坚持以“打造中国皮肤健康生态”为使命，以敏感肌肤人群精细化需求为核心，持续加码研发打造长期竞争力。主品牌“薇诺娜（Winona）”方面，公司在守住现有核心

敏感肌人群的基础之上，快速攻占泛敏感肌人群，坚持“敏感PLUS”策略，提供敏感肌人群的多种需求。新品牌方面，婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和“瑗科曼（AOXMED）”也不断丰富产品矩阵，开拓线上线下渠道，扩大销售规模。公司具备强大的中台能力，驱动公司的良好发展。感谢您的理解和支持！

问：有没有基于目前 Ai 对产品或者线上营销落地或未来的方向，是否能基于 ai 做智能美妆，皮肤诊断，面部护理 ai 等等？

答：尊敬的投资者您好，公司以中国皮肤疾病大数据为研究基础，通过顶级医研结合+AI 人工智能深度学习自主研发，独创整合性精准治痘解决方案的专业祛痘品牌“贝芙汀（Befortein）”的系列产品，于 2023 年首发问世。感谢您的关心和支持！

问：老郭这股价亏了 40 万，我主要冲你的魅力买的。

答：尊敬的投资者您好，公司董事会及管理层将持续做好经营管理，提升公司综合竞争力，为广大投资者创造价值，公司的经营状况和发展态势十分良好，请投资者保持信心。感谢您的关心和支持！

问：一季度里面公司各个品牌的销售数据有没有出现高增长态势？请拿出数据说话，不要只说空话啊，我们可是拿出真金白银买股票的，承受了股价膝盖斩了。

答：尊敬的投资者您好，公司董事会及管理层将持续做好经营管理，提升公司综合竞争力，为广大投资者创造价值，公司的经营状况和发展态势十分良好，请投资者保持信心。关于一季度的经营数据，请您关注后续公告。感谢您的支持和理解！

问：请问公司 2023 年 1 季度的收益，在疫情之后可有明显改观？

答：尊敬的投资者您好，关于公司一季度的经营数据，请关注后续公告。公司全体上下精耕细作努力做好业绩回报投资者。感谢您的关注和理解！

问：瑗科曼的品牌认知度及销量都还非常低，请问公司有什么计划来提升？

答：尊敬的投资者您好，公司的抗老高端科技品牌“瑗科曼（AOXMED）”继 2022 年推向市场后，也将在新的一年积极拓展丰富产品线，逐步完善产品矩阵，积极开拓线上、线下专业渠

道。在线下专业渠道以“专妍系列”产品培育核心原点人群，线上渠道积极开展“美妍系列”销售，并不断进行营销扩大声量。感谢您的理解和支持！

问：瑗科缙上市也快半年了对吧？听说是董事长亲自在抓，但进展怎么样一直没消息，有没有阶段性成绩可以分享一下？

答：尊敬的投资者您好，“瑗科缙（AOXMED）”品牌以前沿科学研发和先端配方科技作为品牌根本，核心成分“美雅安缙 MLYAAT-1002 多维抗老精萃”，聚焦皮肤多维年轻化，赋予肌肤年轻活力的概念，推出“专妍”、“美妍”以及“萃妍”三个系列，建立由水、乳、精华以及功能性食品等组成的产品矩阵雏形。目前，“瑗科缙（AOXMED）”品牌官网已正式上线，入驻线下专业机构进行销售，并在天猫开设官方旗舰店。该品牌将积极拓展丰富产品线，逐步完善产品矩阵，积极开拓线上、线下专业渠道。在线下专业渠道以“专妍系列”产品培育核心原点人群，线上渠道积极开展“美妍系列”销售，积极营销扩大声量。

问：请问，公司“瑗科缙（AOXMED）”上市以来的销售情况如何，达到预期了吗？以及 2023 年对此品牌的主要布局策略是什么？谢谢。

答：尊敬的投资者您好，公司的抗老高端科技品牌“瑗科缙（AOXMED）”目前已开设官网，进入线下专业渠道进行销售，并在线上天猫开设官方旗舰店。品牌将在新的一年积极拓展丰富产品线，逐步完善产品矩阵，积极开拓线上、线下专业渠道。在线下专业渠道以“专妍系列”产品培育核心原点人群，线上渠道积极开展“美妍系列”销售，并不断进行营销扩大声量。感谢您的理解和支持！

问：公司股价有没有一个目标？

答：尊敬的投资者您好！股票二级市场价格受多重因素影响，存在不确定性。董事会和管理层希望通过公司业绩的持续增长，为股东带来长期的投资价值。感谢您的关注和支持。

问：请问，公司“瑗科缙（AOXMED）”上市以来的销售情况如何，达到预期了吗？以及 2023 年对此品牌的主要布局策略是什么？谢谢。

答：尊敬的投资者您好，公司的抗老高端科技品牌“瑗科缙（AOXMED）”继 2022 年推向市场后，也将在新的一年积极拓

展丰富产品线，逐步完善产品矩阵，积极开拓线上、线下专业渠道。在线下专业渠道以“专妍系列”产品培育核心原点人群，线上渠道积极开展“美妍系列”销售，并不断进行营销扩大声量。感谢您的理解和支持！

问：公司产品有考虑出口海外吗？

答：尊敬的投资者您好，公司主要销售来自国内，感谢您的关注和理解！

问：公司会在什么时候计划打开外国市场销售？

答：尊敬的投资者您好，目前公司主要销售来自国内，感谢您的关注和理解！

问：去年年底业绩不理想 请问贵司对今年的业务发展有何展望？

答：尊敬的投资者您好，公司的经营状况和发展态势十分良好。主品牌“薇诺娜（Winona）”方面，从外部环境来看，2023年国内大的经济复苏趋势背景下，功效型护肤品相关的需求有望继续保持较快发展。公司自成立以来，始终坚持以“打造中国皮肤健康生态”为使命，以敏感肌肤人群精细化需求为核心，持续加码研发打造长期竞争力，以研发驱动企业健康良好发展。公司产品具有较强的客户粘性，公司未来也将不断研发创新，坚持“敏感 PLUS”的发展策略，给消费者带来更多优秀的产品。新品牌方面，“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和“瑗科缙（AOXMED）”也将不断丰富产品矩阵，开拓销售渠道，加深消费者对于品牌的认知度，扩大销售规模。感谢您的理解与支持。

问：今年薇诺娜预计有多少新款上市？哪些值得重点关注，有望成为爆品？

答：尊敬的投资者您好，公司具备丰富的产品储备。对于主品牌，公司将不断升级原有经典产品——“舒敏保湿特护霜”，将其打造成现象级产品，构筑“薇诺娜（Winona）”品牌核心竞争力。同时，公司也将不断升级延伸“防晒”系列、“冻干面膜”系列、“舒缓保湿特护精华液”产品等重要核心单品，推动“薇诺娜（Winona）”品牌销售持续增长。婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”和公司的抗老高端科技品牌“瑗科缙（AOXMED）”将不断丰富产品矩阵。感谢您的关心和支持！

	<p>问：请问公司未来平稳增长！有没有在现股票这么低位的情况下，在二级市场有增持公司股票计划打算？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司经营状况和发展态势十分良好。公司推出了 2023 年限制性股权激励计划，拟向 298 名激励对象授予限制性股票不超过 635.4 万股，占总股本的 1.5%。感谢您的关心和支持！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 11 日