

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：2023-005

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 checked="" type="checkbox"/> 其他汤臣倍健 2023 年一季报投资者电话会
参与单位名称及人员姓名	详见附件 提示：2023 年一季报投资者电话会接入名单由电话会议组织方提供。公司无法保证参会人员及其单位名称的完整性和准确性，敬请投资者注意。
时间	2023 年 4 月 27 日 15:30-16:30 2023 年一季报投资者电话会； 2023 年 4 月 28 日 10:30-11:30 特定对象调研
地点	广州市黄埔区科学城科学大道中 99 号科汇金谷三街 3 号公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司总经理林志成、董事会秘书唐金银、财务总监吴卓艺
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">会议采取互动问答形式，主要交流内容如下：</p> <p><b>Q：2023 年 Q1 公司线上收入增速很快，具体哪些品类表现更好，高于行业增长的原因</b></p> <p>2023 年 Q1 公司境内线上渠道收入同比增长 90.98%，主要由于：(1)受益于国民健康意识提升带来的增强免疫力等品类产品市场需求增长，益生菌、蛋白粉和维生素等品类呈现高增长趋势。(2)去年同期公司线上销售基数相对较低。</p> <p><b>Q：公司 4 月份的线上和线下增长情况，线下渠道库存水平如何</b></p> <p>关于行业景气度的可持续性，免疫力类产品的需求爆发可以带来短期集中的增长，也可形成一定的品类长期需求，为行业带来增量人群。</p> <p>在库存水平上，公司与经销商大多采取“现款现货”，系统关注药店渠道经销商库存，其库存周转天数通常在 30 天左右。2023 年 Q1，公司在</p>

境内线下渠道的收入同比增长 16.2%，线下渠道客流量在陆续恢复，Q2 随着公司面向 C 端消费者的终端品牌推广活动陆续开展，叠加去年同期相对低基数，公司对线下渠道销售增长有信心，全年有望实现双位数增长。

**Q: 公司全年销售费用投放节奏和费用投放方向，市场竞争环境有无变化**

从年初规划看，公司在 Q2-Q4 三个季度的销售费用绝对值投入均较 Q1 有所增加，具体执行可能有偏差。今年主品牌将是最大的投资重点，蛋白粉、钙等基础品类是今年的主推方向。此外，健力多、Life-Space、维满 C 等品牌也会匹配相应的投入。

从竞争格局看，(1)线下渠道并没有发生较大的变化，一些渠道内的贴牌产品在过去一两年中有所增加。药店渠道进入门槛较高，公司在药店渠道已构建竞争壁垒，在 Q2 将陆续开展终端品牌推广活动和精细化运营，这些都有望帮助公司在线下渠道取得更好的发展。(2)线上渠道竞争激烈，市场集中度较为分散，新锐品牌大多从线上开始发力，特别是随着抖音、快手等兴趣平台的兴起，更多新品牌在崛起，扩展了新消费人群，渗透率继续提升，为整个行业创造了增量。这也对公司在线上布局提出了更多挑战。公司将继续优化品类结构，更好地满足消费者个性化多样化需求；不断优化渠道结构，强化数字营销内容中台；优化会员策略，沉淀用户资产，提高指定购买和复购率等，以确保公司在愈发激烈的竞争环境下能够保持优于行业整体增速的发展水平。

**Q: 公司在线上哪些平台的增速更快，Q1 线上收入占比变化**

2023 年 Q1，公司主品牌“汤臣倍健”在抖音、京东等平台的 GMV 增速非常亮眼，尤其在抖音平台实现了 GMV 同比 300%+ 的增长；在阿里平台 GMV 增速也超过了平台行业平均水平。

2023 年 Q1，公司境内线上渠道收入约占境内主营业务收入的 33.1%，较去年同期占比提升。

**Q: Q1 公司成本端有无发生变化，预计今年原料成本影响**

全年来看原料成本影响存在不确定性，目前预计对公司整体毛利率影响不超过 1 个点。

**Q: 分享下健视佳、BYHEALTH、健安适品牌的情况**

2023年Q1，公司“健视佳”品牌收入同比增长超30%；BYHEALTH品牌收入同比实现翻倍以上增长。

**Q: BYHEALTH 增长主要来自哪些平台及品类，如何看待其成长性**

BYHEALTH品牌定位汤臣倍健海外版，通过创新剂型、原料和配方等打造差异化的高能营养产品，目前收入贡献主要来自阿里、抖音和京东等平台。从品类看，BYHEALTH在奶蓟草、褪黑素等品类表现亮眼，将持续加深品类渗透率并不断延展产品线。

**Q: 除了维满C，今年公司有没有其它新品**

今年公司计划在“健力多”品牌下推出钙达子品牌，丰富在钙基础营养品类的布局。此外，公司各品牌每年会结合品牌定位进行产品开发，根据消费趋势、行业发展趋势及获取保健食品批文进度等不断丰富产品矩阵。

**Q: 公司在兴趣电商平台与线下渠道的毛利率比较**

从过往两年看，公司在境内线上渠道的毛利率高于线下渠道。分平台看，目前公司在京东、天猫平台的盈利能力相对好于兴趣电商平台。

**Q: 今年公司销售费用率展望**

基于公司多品牌大单品全品类全渠道的战略方向和线上直营收入占比提升，近两年公司销售费用率较以往提升。预计未来两三年内，公司销售费用率保持在35%-40%区间，预计今年接近区间上限。

**Q: 介绍下公司购买办公楼的情况，资金支付安排**

公司拟通过购买不动产权及收购标的股权的形式，以意向总价18.3亿元的自有资金购置位于广州市黄埔区黄埔大道东918号的广报云汇商业办公楼及其相应的土地使用权。整个交易拟分两个阶段分步实施。根据协议资金支付安排，预计今年内公司将完成第一阶段可售物业约10.5亿元交易价款的支付。

**Q: Q1 健力多线上线下表现拆分，何时回归增长状态，4月份是否看到增长拐点**

根据中康数据，2022年度和2023年1-2月药店渠道关节护理品类大盘同比下降。2023年Q1，公司“健力多”品牌收入同比下降8.99%，其中

线上渠道收入同比增长 10%，经营情况逐月改善，全年有较大机会恢复正增长。

公司于今年 2 月份成立健力多事业部，全渠道统一管理，希望推动健力多品牌收入恢复正增长。今年健力多主要业务举措包括：(1) 推出不同渠道专供品，丰富产品差异化矩阵覆盖更广泛消费人群；(2) 成立钙达子品牌，进入市场容量更大的钙品类赛道；(3) 通过广分销、渠道下沉和灵活多元化的活动加大品牌渗透率等。

**Q: 公司布局健力多子品牌钙达的考量**

根据欧睿数据，中国钙品类市场规模超 200 亿元，呈持续增长趋势，较大市场空间下多个品牌可以共生发展。公司计划在健力多品牌下推出钙达子品牌，丰富在市场容量大的钙品类的布局。

**Q: 公司线上收入的平台分布情况及增速情况**

2022 年，公司在阿里、京东平台的收入占公司境内线上渠道收入的比例约 6-7 成，在兴趣电商的收入占比提升至双位数水平。2023 年 Q1 从各平台 GMV 增速看，公司主品牌“汤臣倍健”在抖音平台增速最快，京东平台次之。未来 2-3 年，兴趣电商仍是主要增量来源和流量入口。公司会继续深耕兴趣电商，提高在抖音、快手等平台的市占率，希望 2-3 年进入抖音平台行业前三品牌，并稳步提升其盈利能力。

**Q: 公司如何看待不同平台的费用投放 ROI 差异**

兴趣电商与传统电商平台的带货方式不同。天猫、京东属于货架电商，行业达人直播的销售占比较小；抖音、快手属于直播电商，平台行业达人直播的销售占比达 7 成左右，因此涉及的坑位费、达人佣金等费用相对较高，现阶段以付费流量为主，影响盈利能力。但抖音、快手是很好的教育场和转化场，更多渗透到三线以下城市，对行业的消费频次提高和人群扩大有利。

**Q: 公司选择购置办公楼而非租赁的考量**

本次购买资产如果以租赁的形式，预计每年租赁支出近 8000 万元。公司第二波人才引进计划于 2022 年年底启动，为匹配 2028 年及之后的公司发展，人数和范围会比 2012 年那波人才引进更大。从公司现实需求

和中长期发展看,购置办公楼将有效改善办公条件,有利于进一步加强各业务单元协同能力,提升运营效率,提升公司对于优秀人才的吸引力,更好地满足公司未来经营发展需求。

**Q: 公司产品组合变化对 EPS 影响,对毛利率是否会有拉升**

过往两年看,公司毛利率受渠道结构变化影响相对较大,线上直营收入占比提升带动公司整体毛利率提升。公司注重与经营质量相关的指标,将通过优化品类结构、调整产品价格、优化费比等方式不断提升线上渠道利润率。

**Q: 公司 Life-Space 国内产品网点覆盖率及经销商铺货情况**

目前来看,公司“Life-Space”国内产品在公司已覆盖药店渠道的分销率、有效终端网点数量上仍有较大提升空间。

**Q: 澳洲本土 Life-Space 增速情况**

2023 年 Q1,公司境外 LSG 在澳洲本地的收入同比实现低双位数增长,LSG 收入增长主要靠跨境电商渠道增长带动。

**Q: 主品牌线上线下增速情况**

2023 年 Q1,公司主品牌“汤臣倍健”线下渠道收入占比 6 成以上,同比增长 20%+,线上渠道收入同比实现翻倍以上增长。

**Q: 公司全年是否能够维持 Q1 增速水平**

2023 年 Q1 有部分增量是由短期增强免疫力类产品需求所贡献,消费者能否构建长期消费习惯需要持续进行品类教育和品牌输出,全年维持 Q1 增速水平比较困难。

**Q: 公司如何保证不同渠道相对稳定的产品价格区间**

公司实行强品牌战略,会基于品牌和全渠道统一管理,严格执行市场管理规范。

**Q: 公司出于什么考虑降低 2022 年度分红比例**

公司现金使用遵循公司经营过程中的各种需求。上市以来除了 2022 年,公司分红比例基本维持在 60%-70%,这个也会是未来的常态。

接待过程中,公司严格按照《信息披露管理制度》等规定,保证信息披

	露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。同时，现场调研的投资者已按深交所要求签署承诺函。
附件清单	详见附件：参会人员名单

**附：参会人员名单（排名不分先后）**

序号	机构名称/个人投资者	姓名
1	华夏基金管理有限公司	李柄桦
2	红土创新基金管理有限公司	张洋
3	国泰基金管理有限公司	林小聪
4	南方基金管理有限公司	章晖
5	融通基金	田娟
6	融通基金	吴书
7	中邮创业基金管理股份有限公司	马姝丽
8	锦绣中和(北京)资本管理有限公司	秦美婧
9	交银施罗德基金管理有限公司	韩威俊
10	嘉实基金管理有限公司	谢泽林
11	国寿安保基金管理有限公司	熊靓
12	汇安基金管理有限责任公司	许之捷
13	大成基金管理有限公司	李燕宁
14	广发信德	郑思超
15	中平资本	张晓蓓
16	致合（杭州）资产管理有限公司	施钦坚
17	齐鲁中泰私募基金管理有限公司	宋延政
18	鲁资创业投资有限公司	李立炜
19	高毅资产	方振
20	深圳市中兴威投资管理有限公司	李丽
21	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	杜新正
22	浙江厚合厚静投资管理有限公司	陈汉
23	广东谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司	李晋艺
24	富利达资产管理珠海有限公司	樊继浩
25	方瀛研究与投资	缪一帆
26	成都正见	熊科深
27	珠海横琴长乐汇资本管理有限公司	张辰权

28	浙江乾瞻投资管理有限公司	刘来珍
29	域秀资产	李付玲
30	银华基金管理股份有限公司	李爽
31	阳光资产管理股份有限公司	杨恒宜
32	阳光资产管理股份有限公司	赵浩远
33	兴业银行股份有限公司	王毅成
34	鑫元基金管理有限公司	王鹏程
35	新华资产管理股份有限公司	李琰
36	希瓦资产	程夏颖
37	希瓦资产	韩雨蒙
38	西南证券股份有限公司	张锴
39	万家基金管理有限公司	高源
40	天铨控股（北京）股份有限公司	李文豪
41	太平资产管理有限公司（太平保险资管）	李子明
42	太平洋保险	白嘉怡
43	四川发展证券投资基金管理有限公司	胡杉杉
44	深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）—连丰私募基金	魏梅娟
45	深圳大禾投资管理有限公司	谢譞璇
46	深圳诚奇资产管理有限公司	高虹桥
47	申万宏源证券有限公司	裴慧宇
48	上汽顾臻（上海）资产管理有限公司	沈怡雯
49	上海至璞资产管理合伙企业（有限合伙）	于逸凡
50	上海甬兴证券资产管理有限公司	秦庆
51	上海耀之资产管理中心（有限合伙）—建信深盈耀之私募基金	杨楠
52	上海雪石资产管理有限公司	陈广达
53	上海雪石资产管理有限公司	张琰
54	上海行知创业投资有限公司	顾涵蓓
55	上海希美投资中心（有限合伙）	孙昊
56	上海彤源投资发展有限公司	杨霞
57	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	张海涛
58	上海睿亿投资发展中心	赵梦远
59	上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）	崔莹
60	上海明河投资管理有限公司	葛天惟

61	上海聊塑资产管理中心（有限合伙）	周岩明
62	上海开思股权投资基金管理有限公司—开思子规私募证券投资基金	咎浩
63	上海开思股权投资基金管理有限公司—开思子规私募证券投资基金	董源
64	上海君和立成投资-上海申创股权投资	刘坚
65	上海君和立成投资-上海申创股权投资	莎如拉
66	上海景林资产管理有限公司	吴玉强
67	上海积深资产管理有限公司	梅话雨
68	上海和谐汇一资产管理有限公司	陈阳
69	上海合远私募基金管理有限公司	顾佳莹
70	上海光大证券资产管理有限公司	房俊
71	上海东方证券资产管理有限公司	王焯
72	锐方（上海）私募基金管理有限公司	王俊兹
73	宽远资产	吴相贤
74	汇华理财 Amundi BOC Wealth Management	游彤煦
75	广州市航长投资管理有限公司	麦浩明
76	观富（北京）资产管理有限公司-观富丰悦证券投资基金	唐天
77	高腾国际资产管理	陈泽人
78	大家资产管理有限责任公司	张婧
79	北京中睿元同投资管理有限公司	王伟
80	北京禹田资本管理有限公司-禹田丰收五号私募证券投资基金	刘元根
81	北京旭芽私募基金管理有限公司	柳森
82	北京汉和汉华资本管理有限公司	吴一舟
83	北京诚盛投资管理有限公司	吴畏
84	安和（广州）私募证券投资基金管理有限公司	王珏
85	PGI	于颖
86	Jefferies	唐如一
87	富瑞金融 Jefferies	杨宇晨
88	InvestmentChen	NewtonFeizhou
89	ZHONGTAI INTERNATIONAL SECURITIES LIMITED - CLIENT ACCOUNT	HongShaohuai
90	Zeal Asset Management Limited	ZHAODale
91	WT ASSET MANAGEMENT LIMITED	FangRay
92	WETRUST ABSOLUTE RETURN GROWTH FUND	CHENPhilip



93	TX CAPITAL (HK) LIMITED	LIANGRachel
94	TEMASEK FULLERTON ALPHA PTE LTD	王姝仪
95	POLYMER CAPITAL MANAGEMENT (HK) LIMITED	SuJessica
96	Polymer	KelvinZhang
97	Pinpoint Asset Management Limited	DingChase
98	Pinpoint Asset Management Limited	ZhangFengtao
99	PACIFIC ALLIANCE INVESTMENT MANAGEMENT (HK) LIMITED	DengEnchi
100	Orchid Public Investment Management Co Limited	ChenEdith 陈怡
101	Neo criterion	胡羽
102	LIBRARY RESEARCH LIMITED	XUDaisy
103	HGNH International Asset Management (SG) PTE.LTD	李悦
104	HGNH International Asset Management (SG) PTE.LTD	王琳楠
105	HEADWATER INVESTMENT FUND	YeJie
106	Green Court Capital	Ying Gan 干迎
107	Brilliance Asset Management	张亦蕾
108	CMC Capital	LIULuyao
109	BIN YUAN CAPITAL LIMITED	ZhangFan
110	Batach Sophia	周嘉声
111	Azimut Group	宋洋
112	Alpines Capital Limited	张惠灵
113	个人投资者	尹峰
114	个人投资者	高进华
115	中金公司	陈文博
116	中金公司	吴涵泳
117	中金公司	喻雅彬
118	中金公司	王凯
119	中金公司	李楠
120	中金公司	梁雅静
121	中信证券	赵康
122	中信证券	汤学章
123	申万宏源证券	严泽楠
124	申万宏源证券	熊智超
125	华泰证券	张墨

126	华泰证券	贾静雯
127	华创证券	严晓思
128	海通国际证券	闻宏伟
129	国盛证券	陈熠
130	国海证券	秦一方
131	东北证券	王铄
132	CLSA	Susanzhang
133	CLSA	韩梓毅
134	高盛高华证券	赵希扬
135	高盛高华证券	戴晔
136	光大证券	汪航宇
以上为 4 月 27 日投资者电话会接入名单		
1	信达澳亚	刘维华
2	高毅资产	方振
3	兴银理财	王毅成
4	富达基金	杨扬阳
5	广发自营	彭哲远
6	平安理财	贺顺利
7	国盛证券	陈熠
以上为 4 月 28 日特定对象调研名单		