

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：2023-004

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 2023 年云南辖区上市公司投资者集体接待日的投资者
时间	2023 年 5 月 11 日 10:30-12:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监：王龙 证券事务代表：许玲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：请问贵公司怎么样才能提高产品的知名度？</p> <p>A：尊敬的投资者您好！公司建立了高效的营销矩阵，全链路高效营销。除了线上多平台的营销，线下方面，公司积极开展专业学术活动以及其他线下推广活动，譬如 4 月举办的敏感肌高峰论坛。从各个方面提高宣传力度，提升公司品牌的认知度。感谢您的关注！</p> <p>Q：贝泰妮的主要客户群体是哪些人群？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！公司主品牌聚焦敏感肌+泛敏感肌人群；其他品牌方面，薇诺娜宝贝专注婴童护肤，瑗科缦专注抗老高端科技，贝芙汀专注祛痘，对应不同肌肤人群。谢</p>

感谢您的关注！

Q: 公司在抖音上销售人员是自家职工吗？是否考虑大主播引流。

A: 尊敬的投资者您好，目前抖音官方旗舰店的主播为公司内部员工，同时公司也和抖音上的达人合作进行达播，从而扩大公司品牌影响力，引入更多流量。感谢您的关注！

Q: 基于对自身企业发展的认可及保护投资者利益，公司可以多管齐下，除了股权激励，公司还可以回购自家股份，贝泰妮不适当考虑么？

A: 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！

Q: 二季度经营状况有改善吗？

A: 尊敬的投资者您好，目前公司经营情况一切良好，具体经营数据请关注巨潮网披露内容。感谢您的关注！

Q: 贝泰妮在电商领域的竞争优势是什么？

A: 尊敬的投资者您好！公司于 2011 年在天猫设立官方旗舰店，具备丰富的电商运营经验，有一支具备丰富经验的运营团队。公司具备快速反应能力，能够快速捕捉市场变化并做出反应。感谢您的关注！

Q: 公司新的高端产品线瑗科缦未来三年的销售目标是什么？公司是否有信心能将该品牌复制薇诺娜的成功？

A: 尊敬的投资者您好, 公司的抗老高端科技品牌“瑗科缦 (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!

Q: 贝泰妮的市场前景如何?

A: 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)”、“瑗科缦 (AOXMED)”和贝芙汀 (Beforteen) 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。感谢您的关注!

Q: 今年是否有分红?

A: 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!

Q: 贝泰妮的产品线是否能够满足市场需求?

A: 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”品牌为核心，目前形成了包含“薇诺娜 baby”、“AOXMED”等的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！

Q：贝泰妮的品牌扩张策略是否成功？

A：尊敬的投资者您好，公司以“薇诺娜（Winona）”品牌为核心，目前形成了包含婴童护肤品牌“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”、抗老高端科技品牌“瑗科缦（AOXMED）”、专业祛痘品牌“贝芙汀（Beforteen）”等多品牌共同发力的品牌矩阵。在推动“薇诺娜（Winona）”品牌销售持续增长的同时，公司也不断丰富补充新品牌的产品矩阵，目前都按照计划良好经营中。感谢您的关心和支持！

Q：首次授予的限制性股票的业绩考核要求是什么？

A：尊敬的投资人您好，对于股权激励的业绩考核指标，公司设置了公司层面的3年考核目标，运营团队层面的业绩指标以及个人考核目标。公司层面3年的收入利润目标要求同比2022年收入利润基数，增速目标为：28%，61.28%，100%。具体考核方案，可查阅2023年3月30日董事会公告披露。感谢您的提问。

Q：贝泰妮的未来发展战略是什么？

A：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！

Q：贝泰妮的研发投入是否充足？

A：尊敬的投资者您好！公司一直重视研发投入，坚持技术创新，聚焦功效性护肤品核心技术，被认定为国家高新技术企业。感谢您的理解与支持！

Q：贝泰妮的销售毛利率在过去几年中是如何变化的？

A：尊敬的投资者您好，公司一直以来专注提高自身经营能力，长期以来维持稳定的高毛利的状态，未来公司上下也会持续努力经营。感谢您的关注！

Q：贝泰妮的管理团队是否有信心完成股权激励目标？

A：尊敬的投资者您好，公司全体上下信心十足，会持续努力经营，做好业绩，提升企业价值，努力回报投资者。谢谢！

Q：贝泰妮的销售渠道是否多样化？

A：尊敬的投资者您好，公司的销售渠道覆盖线上线下，包含自营销售和经销、代销，全方面覆盖多渠道，有效达到渠道多样化。感谢您的关注！

Q：新的厂房投入使用后，能够降低成本几个百分点？

A：尊敬的投资者您好，目前公司中央工厂已竣工，中央工厂的建成一方面提高公司自主生产的产能规模，同时也提高自产比例，帮助控制生产成本，有效保障产品质量。感谢您的关注！

	<p>Q: 贝泰妮的主要品牌有哪些?</p> <p>A: 尊敬的投资者您好。公司专注于打造中国皮肤健康生态,以“薇诺娜”品牌为核心,建立了包含“WINONA Baby”和“AOXMED”等品牌的多品牌矩阵。请关注公司公告关注更多最新动向。感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月11日