

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：2024-002

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2024年1月18日 14:30-15:30
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	公司董事会秘书唐金银
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议采取互动问答形式，主要交流内容如下：</p> <p>Q：请简单介绍一下VDS行业及公司情况</p> <p>公司所处行业为膳食营养补充剂行业，从人均消费额、整体渗透率、人口老龄化趋势以及大健康的政策背景等方面来看，国内膳食营养补充剂行业还有较大增长空间，加之消费者对健康和基础免疫力的需求以及消费习惯逐步构建，行业成长性会长期持续。</p> <p>公司实施“多品牌大单品全品类全渠道单聚焦”战略，在主品牌“汤臣倍健”基础上，不断拓展细分专业品牌形成丰富的品牌矩阵，各品牌在品牌定位、面向的消费人群及其需求上形成良好的互补性，高效提升品牌价值。公司构建并不断夯实全渠道销售体系，促进渠道的差异化与多元化，不断提升全渠道品牌推广和整合营销能力，零售终端规模处于行业领先地位。公司覆盖药店、商超、母婴店等线下零售终端，拥有优质的经销商和零售终端资源，通过实施大单品战略、线下销售变革及搭建强业务中台等保持并扩大在线下渠道的市场领先优势。同时，公司布局多元化电商</p>

	<p>平台，在阿里和京东等平台的销售额位居行业前列，不断提升在抖快兴趣电商的运营组织能力和销售力，加强全域媒介和内容营销数字化，推动线上渠道高质量增长。</p> <p>Q：公司在线上各平台的收入占比情况</p> <p>阿里和京东合计超过 6 成，抖音约 2 成。</p> <p>Q：未来行业线上监管政策是否会更加严格</p> <p>整体来看，行业在线上渠道保持增长态势，伴随消费人群购物习惯、触媒习惯等的变化，线上电商平台流量也在发生变化，近些年抖音、快手等新电商渠道发展很快。因线上渠道的准入门槛低且电商平台多元化，各品牌竞争激烈，行业在线上渠道的集中度低。趋势来看，行业规范化程度将进一步提高，龙头企业受益于行业整合的大环境。</p> <p>Q：公司在线上线下的客户画像是怎样的</p> <p>线下渠道用户群体年龄 40 岁以上占比较大，线上渠道年轻人群比重较大。</p> <p>Q：公司是否有针对年轻消费群体进行品类布局</p> <p>公司这几年品类布局两条腿走路，一是持续投入基础营养品类，如维生素、钙、蛋白粉等。二是通过大单品模式布局未来增长潜力较大的细分赛道，如公司推出的骨关节营养专业品牌“健力多”、眼营养专业品牌“健视佳”、肝脏营养专业品牌“健安适”等，并收购澳洲益生菌品牌“lifespace 益倍适”，在细分赛道上不断破局。</p> <p>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。</p>
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
法国巴黎银行	李常倩
法国巴黎银行	郭凤婷
海通国际资产管理（香港）	刘熹薇