20251114 投资者关系活动记录表

编号: 20251114

		7/19 9
投资者关系活动 类别	☑特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他 ()	
参与单位名称或 人员姓名	国金证券(李玲) 上银基金(张和睿) 中银基金(李润来)	
	国海证券(王若愚)	
时间	2025年11月14日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书 李晓芳女士	
	证券事务代表 林洁女士	
	证券事务专员 张燕婷女士	
	1. 公司对辅酶 Q10 原料进行扩产的原因是什么? 产能释	
	放的节奏如何?	
	答:近年来,辅酶	Q10 市场需求持续攀升,应用场景亦
	不断拓宽,市场前景总体向好。公司此次辅酶 Q10 扩产,是	
	基于对市场增长潜力的	预判。本次扩产后,公司辅酶 Q10 的
投资者关系活动	系活动 年产能为920吨,产能将在未来逐步释放。本次将有助于巩	
 主要内容介绍	公司行业龙头地位,保持并扩大公司的市场份额。	
	2. 辅酶 Q10 原料毛利率同比增加的原因是什么?	
	答:公司辅酶 Q10	原料毛利率同比上升的主要原因有:
	一方面,为应对去年产的	能不足的局面,公司部分辅酶 Q10 原
	料来自外部采购,此举提高了公司去年的原料成本;另一方面,	
	 得益于公司的规模效应与	与技术升级, 今年前三季度单位成本有
	 所下降。	

3. 公司未来对 Doctor's Best 终端品牌的营销策略是怎样 的?如何提高其在国内的市场占有率?

答: Doctor's Best 多特倍斯是一个全品类的营养保健品品 牌,拥有心脑血管健康、抗衰老、骨骼强健及基础维生素等不 同矩阵的产品,凭借科学的产品配方和可靠的原料品质畅销北 美市场三十余年。近年来 Doctor's Best 多特倍斯在国内销售快 速增长,辅酶 O10、麦角硫因、甘氨酸镁等明星产品为广大消 费者熟知。未来,公司将持续加大对品牌的关注与投入,立足 品牌核心优势,以积极、务实的策略大力推进品牌建设,全面 提升品牌在国内市场的渗透率。

4. 目前公司各板块业务相对独立,公司如何发挥原料及 品牌的双重优势?

答:公司目前已形成原料工厂、成品生产、终端品牌的全 产业链布局。未来,公司将持续壮大核心业务板块,并充分发 挥全产业链优势,推动上下游及境内外的深度融合,实现原料 与品牌的协同增值。

附件清单(如有) 无

日期

2025年11月14日