

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：2024-012

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9月6日 10:30-12:00
地点	广东省广州市黄埔区鱼珠街道黄埔大道东 916 号
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书唐金银女士
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，主要沟通内容如下：</p> <p>Q：行业整体政策变化情况</p> <p>行业规范化发展是大方向。线下药店医保管理趋严是大趋势，目前阶段来看已成常态化；线上渠道相关法规的陆续完善将为合规企业的健康持续发展创造较好的条件。</p> <p>Q：产品迭代预计为公司带来怎样的影响</p> <p>公司积极推动蛋白粉和健力多两大核心产品迭代升级，新旧产品替换产生的短期不确定性将为经营带来更大的压力和影响，升级后的产品在成本端会带来一定影响。</p> <p>Q：公司下半年的主要经营策略</p> <p>(1)品牌端，公司将聚焦资源，对业务进行结构性梳理调整，为核心品牌做加法；(2)产品端，公司将强化品牌界限，释放研发及生产潜力；(3)运营端，激活经销商团队，提升服务力，重拾经销商优势；进一步优化费用投放模型，重新梳理旗舰店和分销系统的组合策略，强化抖音盈利能力。</p>

Q: 公司线上线下的渠道收入占比

2024 年上半年，公司营业收入线下渠道占比约 57%，线上渠道占比约 43%。

Q: 线下除药店外还布局哪些渠道

除药店外，公司线下布局商超、母婴店等零售终端，但占比较小。

Q: 今年的销售费用率情况

上半年销售费用转化不达预期，下半年公司将积极调整费用投放模型，全年销售费用率希望控制在 45% 内，但在线上环境持续快速变化的情况下相关调整效果存在一定不确定性。

Q: 公司是否考虑过多种膳食营养补充剂组合的产品

保健食品相关法规暂未放开组合产品限制。

Q: 公司投放的重点品牌有哪些

今年的投放重点品牌主要有主品牌、lifespace 等。

Q: 公司对新的引进人才是否有新的股权激励计划

公司第二批人才引进留存率较高，相关人员积极承接岗位职能，关键岗位人才的内部评价符合预期。公司注重员工激励，实行多元化的激励方式激发人才效用。

Q: 公司分红和回购的计划

上市以来公司累计现金分红金额占累计实现归属于上市公司股东净利润的比例超过 70%，公司坚持积极、持续、稳定的利润分配政策。

公司目前已回购金额约 2.5 亿元，后续将于回购期限内继续择机实施。

Q: 公司如何看待益生菌赛道

公司持续看好益生菌品类赛道和 lifespace 品牌发展，今年益生菌依然是公司重点关注品类。

Q: 公司数字化战略进展如何

2024 年上半年，公司正式成立数字化委员会，主导数字化战略的设计规划，监督把控数字化战略落地效果，落实公司未来三到五年的数字化战略核心目标，以满足集团更高体量、灵活组织、精细化运营、人才建设、

	<p>全球运营等战略目标。</p> <p>Q: 未来是否还有大的资本支出</p> <p>公司未来几年资本开支主要为募集资金投资项目。</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
君和资本	刘坚
君和资本	张玉洁
上海商投	边矜霏
上海商投	叶成
Pinpoint Asset Management Limited	林大典
鲁资创投	程林岩
鲁资创投	李立炜
鲁资创投	刘丽泽