

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：2024-016

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11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>会议采取互动问答形式，主要沟通内容如下：</p> <p><b>Q：VDS 行业是否可受益于“国货自信”，行业竞争预计会有怎样的趋势</b></p> <p>线下渠道进入壁垒高，竞争格局相对稳定，线上渠道整体竞争较为激烈，今年尤为激烈，行业前十品牌集中度有所下降，预计短期内仍会保持这个状态。长期来看，整个 VDS 行业还有比较大的成长空间，通过消费者长期使用习惯的构建推动基础营养素的持续扩容，通过推出更多满足消费者健康功能需求的产品持续为行业创造增量价值。</p> <p>从品牌来说，国内品牌居多，这几年发展比较好的新锐品牌都是国产品牌，它们在消费者沟通、电商运营、市场敏锐度等方面都有做得不错的点。</p> <p><b>Q：两大核心产品切换的进度及渠道的库存情况</b></p> <p>新旧品切换对公司三季度业绩造成较大影响，预计在今年年内切换完毕。目前两大核心产品渠道库存水平已控制在合理范围内。</p> <p><b>Q：公司明年销售费用率指引</b></p>

	<p>公司后续将围绕提升经营质量的核心目标，积极调整费用投放模型，加强费用管控，提高费用投放效率，降低销售费用率。</p> <p><b>Q: 公司海外业务布局</b></p> <p>公司目前出海布局以 lifespace 品牌为主，已布局东南亚多个国家传统药店药妆渠道、跨境及本地电商渠道，目前体量尚较小。</p> <p><b>Q: 公司收入占比超过 10% 的品牌有哪些</b></p> <p>公司收入占比超过 10% 的品牌有汤臣倍健、健力多、lifespace。</p> <p><b>Q: 大单品战略是否会继续执行</b></p> <p>在消费者需求愈发多样化、细分化、专业化、精准化的背景下，多品牌全品类大单品仍是公司长期发展方向。短期内公司将聚焦核心品牌、核心渠道、核心品类，主动调整部分品牌运营策略和资源投放，进一步提升经营质量。</p> <p><b>Q: 未来线上线下监管是否有统一标准的趋势</b></p> <p>行业规范化发展是大方向。线下药店医管理趋严是大趋势，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。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><b>Q: 公司或主要股东是否有意向回购增持</b></p> <p>公司共推出两期回购计划，其中去年 10 月推出的第一期已实施完毕，合计回购 16,518,187 股。</p> <p><b>Q: 其他公司是否有可以借鉴的点</b></p> <p>公司积极关注消费领域的优秀企业，积极提升品牌调性塑造、柔性化生产和供应链、私域运营、内容打造等方面的能力。</p> <p><b>Q: 明年的目标及相应的布局</b></p> <p>公司各 BU 都在做明年的业务策划，大方向上还是围绕提升经营质量为核心，在进一步加强主要产品在不同渠道的货盘区隔、赋能经销商、新品上市 0 风险机制、提高电商利润率等方面都会有相应的尝试，具体可以在年报时再详细介绍。</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
银华基金	王海峰
银华基金	周晶
银华基金	李爽
财通证券	吴文德
海通证券	程碧升
华创证券	刘懿