

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：2025-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：2024 年度投资者业绩电话会
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2025 年 3 月 22 日 15:00-16:00
地点	电话会议
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	<p>公司于 2025 年 3 月 22 日披露《2024 年年度报告》，为便于广大投资者进一步了解公司 2024 年度经营情况及未来发展规划，公司于 2025 年 3 月 22 日举行 2024 年度投资者业绩电话会，以线上会议的形式与投资者进行互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p>Q：2024 年第四季度营收同比下降幅度已较第三季度收窄，两大核心品类的迭代升级是否已进入尾声</p> <p>外部消费环境、行业竞争格局和渠道格局的变化及公司的主动调整等因素为公司 2024 年经营带来较大的压力和影响。公司从 2024 年第二季度开始推动两大核心产品的迭代升级，到年底基本结束，但消费环境和行业处于持续变化中，公司对新产品的销售推广保持积极态度，但在任务设置上会更加谨慎。</p> <p>Q：公司如何应对当前消费环境下消费者更加关注性价比问题</p> <p>公司拥有 VDS 全品类的产品矩阵，并打造了多个细分领域品牌。考虑到消费者习惯的变化和新消费人群的需求，公司将在主要品类中进一步</p>

丰富 SKU，通过在配方、含量和包装等方面的差异化，推出适应不同渠道的产品。在线下渠道推出更多大众价格带产品，在线上渠道通过产品创新打造高价格带产品。

Q：公司对 2025 年的业绩指引有何展望

公司 2025 年的主要预算目标将在 2024 年同口径基础上保持稳定。公司在制定预算时考虑到消费环境和公司策略调整的不确定性，因此采取了更加谨慎的预算设置。

Q：公司在国际业务和婴童保健方面如何进行加速布局

公司将加速在国际业务和婴童细分赛道的布局，计划在更多国家进行本土化运营，适应本地需求扩大产品矩阵，加速拓展东南亚线下渠道销售网络，并实现线上渠道销售破局。在婴童业务方面，公司将重点发力专业婴童营养品牌“天然博士”，在保证现有产品优势地位的同时，积极进行品类拓展，考虑推出新的大单品以增加增长点。

Q：公司线上与线下渠道在目标完成上的差异性如何

相比较而言，线上渠道作为行业新流量入口，近几年都是行业增量的主要来源，公司如果能通过持续优化电商运营和投放策略、产品创新，获取更大的市场增量，在线上渠道的目标达成更具确定性。

Q：公司在线上业务方面有哪些调整

公司从 2024 年开始对线上业务进行调整，明确“以质量为核心的电商业务投资加减法”原则，减少了对短期内暂未形成良好盈利模式的品类和品牌投入。未来公司将以提升经营质量为导向，加大对有质量和可持续电商业务和品牌的投入，持续优化电商整体策略，推动线上渠道高质量增长。

Q：公司对于线下保健品行业新模式和价值链的探索有哪些计划

公司在线下药店主要通过经销商覆盖，经销商是公司的重要业务伙伴，今年公司将在经销商分级管理、加大对 S 级经销商支持、新品 0 风险上市机制等方面进行相应尝试。公司还将在线下渠道推出新品和大众价格带产品，推动线下渠道业务的发展。

Q：健力多氨糖 OTC 产品预计 2025 年上市，未来公司是否有发展 OTC 的趋势

	<p>VDS 的一些细分品类有保健食品产品也有 OTC 产品, 公司致力于为消费者健康创造价值, 基于消费者的需求, 推出多种类型的产品是我们努力的方向。</p> <p>Q: 公司今年在抗衰方面是否有新品储备</p> <p>公司布局以抗衰老和精准营养为代表的前瞻性基础研究及产业转化, 商业化过程需要时间。</p> <p>Q: 2024 年经销商数量变化比较大, 2025 年经销商体系展望</p> <p>过去两年公司经销商数量变化较大主要基于公司策略及销售架构调整, 未来两年预计不会出现重大变动。但鉴于公司持续探索新渠道、新品牌和新平台, 未来经销商的持续优化还是会存在。</p> <p>Q: 公司今年的高分红率是否对后期分红有所指引</p> <p>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。</p> <p>Q: 怎样更好实现费用端管理</p> <p>在今年既定预算目标相对谨慎稳定的整体基调下, 费用可控具备了良好基础。今年公司将进一步提升精细化管理能力, 通过月度预算管控和销售复盘, 确保费用投放的合理性。</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
中信证券	盛夏
中信证券	汤学章
中信证券	赵康
海富通基金	于晨阳
富国基金	徐哲琪
上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
荷荷（北京）私募基金管理有限公司	唐巍
同犇投资	刘慧萍
建信养老金管理公司	官忠涛
红杉中国	闫慧辰
陕西敦敏投资合伙企业（有限合伙）	王华溢

长江证券	胡加琪
深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
北京诚盛投资管理有限公司	吴畏
汇安基金	王苏煦
友邦人寿保险	杨佳
上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)	柯伟
上海深积资产管理有限公司	张志杰
中邮证券	陈亮
上海雅策投资管理有限公司	刁硕
招商证券	胡育杰
深圳前海汇杰达理资本有限公司	解睿
上海昭云投资管理有限公司	程安靖
海南鑫焱创业投资有限公司	陈洪
国泰基金	姜英
博时基金	谢泽林
中金公司	袁咪
中信产业基金	陈凯南
国寿养老	马志强
中银保险	秦伟
国金基金	杨凯雯
上汽颀臻（上海）资产管理有限公司	沈怡雯
上海人寿保险	方军平
兴华基金	任选蓉
长江证券	冯源
思晔投资	钟辉
方正证券	王泽华
君和资本	张玉洁
海通证券	程碧升
正享投资	尹一
国泰君安	陈力宇
上海行知创业投资有限公司	顾涵蓓
山西证券	刘清羽
天治基金	王策源
方正证券	谌保罗
中信建投证券	高畅
兴业证券	汪润
尖峰投资	尹峰
光大证券	汪航宇

天风证券	何宇航
国盛证券	李梓语
华福证券	张东雪
东吴证券	邓洁
驼铃资产	丁晓
东北证券	陈科诺
中平资本	沈智莹
申万宏源证券	武思
财通证券	吴文德
国盛证券	陈熠
华创证券	严晓思
广发证券	廖承帅
广发证券	廖承帅
兴业证券	王嘉琦
健顺投资	韩骋
中金公司	周晓静
中金公司	方云朋
国元证券	李舒雯
东北证券	吴兆峰
国海证券	黄诗汶
中泰证券	熊欣慰
太平洋证券	肖依琳
中平资本	黄正红
国华兴益保险资产管理有限公司	韩冬伟
深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司	汪亚
华润资本	刘博文
CLSA	susanzhang
华创证券	孔欧文
万联证券	陈雯
中信建投证券	余璇