

汤臣倍健股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-007

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	2025年6月11日 15:00-17:00
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>Q：东南亚市场的销售情况及发展规划</p> <p>目前在东南亚市场中，马来西亚的收入占比相对较大，整体而言都处于开始布局阶段，规模都尚小。东南亚各个国家市场及准入政策存在差异，基于人口基数、市场容量等因素，公司重点关注印尼市场，目前正在办理市场准入相关事宜。</p> <p>Q：公司 2024 年收入及利润下降原因，健力多、蛋白粉的迭代情况</p> <p>基于消费环境持续发生变化及行业竞争加剧，叠加公司两大核心产品迭代升级的进程慢于原规划，公司 2024 年收入及利润同比下滑。健力多、蛋白粉今年一季度收入同比下降较大，在消费环境变化及行业竞争加剧的背景下，产品迭代后的终端销售不及预期，公司后续将持续优化策略推动两个大单品的销售。</p> <p>Q：公司 2025 年收入指引，内部控费策略</p> <p>今年主要预算目标将在去年同口径基础上保持稳定，公司将持续提升</p>

	<p>精细化管理能力，根据实际情况动态优化资源分配，通过月度预算管控及销售复盘确保费用投放维持在合理水平。</p> <p>Q：了解到去年行业线上整体增长，公司线上收入下降是否受到平台结构变化影响</p> <p>抖音为行业主要增量来源，目前已超过阿里成为行业线上第一大平台。抖音整体费比较高，盈利性较弱，公司围绕高质量发展的核心目标，从去年开始调整了抖音的投放策略，平台结构的变化以及公司策略的调整综合影响了公司线上销售情况。</p> <p>Q：公司在抗衰老方面是否有布局，是否会推出麦角硫因相关产品，跨境渠道的未来布局</p> <p>公司研发部门持续关注抗衰老领域的前瞻性基础研究及产业转化，暂未推出麦角硫因相关产品。目前公司通过多个品牌布局跨境渠道，将视市场需求及业务发展情况适时丰富产品矩阵。</p> <p>Q：公司线上渠道发展规划，聚焦哪个平台经营</p> <p>在线上渠道方面，公司将根据不同平台特性采取差异化经营策略。今年将围绕高质量发展的核心目标，持续优化各电商运营和投放策略，通过产品创新打造高价格带产品。在抖音平台，公司将通过搭建自主可控直播间，维持合理比例的达播合作，增加商品卡销售提升公司销售规模。货架电商则会通过运营提效、增加专供品加大产品区隔等方面助力销售。</p> <p>Q：整体线上市占率趋势，线上监管政策趋势</p> <p>VDS 行业线上渠道准入门槛较低，竞争激烈，公司近几年线上市占率呈现下降趋势。在线上监管政策方面，行业规范化发展是大方向，随着后续相关监管政策的陆续完善，预计将为合规企业的健康持续发展创造有利条件。</p> <p>Q：公司线上渠道人群画像是否和线下一致？</p> <p>公司线上及线下渠道用户人群的年龄结构存在一定差异，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，不同品类之间的人群画像也会有一定的差异。</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
东吴证券	邓洁
广发基金	陈哲
长信基金	李夷
和谐汇一	刘天雨
正圆投资	冯荃晴