

证券代码：300957

证券简称：贝泰妮

云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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 <u>投资者走进上市公司活动</u>
参与单位名称	深圳证券交易所、云南省证券业协会、云南上市公司协会、国泰海通证券等各业务部门；云南工投惠众基金樊菡皎等 3 位投资者，云投资本李安胤 2 位投资者；吕云芳、郭琰洁、何睿 13 位个人投资者
时间	2025 年 8 月 13 日 （周三） 上午 9:30-11:30
地点	云南省昆明市呈贡区贝泰妮集团中央工厂
上市公司接待人员姓名	1. 副总裁、CFO 王龙 2. 中央工厂副总经理杨祖荣 3. 公关总监兼董事长助理钟巍
投资者关系活动主要内容介绍	Q：瑗科缦品牌定位是中高端国货，对标哪个海外或国外品牌？品牌优势是什么？ 瑗科缦在成立之初，主要对标相关国际美妆知名品牌。其品牌优势主要体现在：1. 集团能够充分调度研发和供应链资源，实现资源共享和优势互补，满足高端品牌应有的科技感、体验感，增强持续竞争力；2. 贝泰妮在皮肤健康领域深耕多年，更了解国人肌肤，能够精准满足护肤需求；3. 品牌的人才储备，管理层以长期战略眼光来打造和运营。

	Q：薇诺娜已开始开拓东南亚市场，针对的消费者群体是哪些？品牌对于当地消费者需求是怎么考虑的？ A：薇诺娜于 2023 年开始开拓东南亚市场，主要面向的消费者群体是当地居民。他们与中国消费者同属于亚洲人种肌肤，产品适用性更为贴合。同时针对消费者需求差异化问题，我们会根据当地消费特性匹配产品品类，薇诺娜拥有美白、防晒、抗衰等主流护肤需求的全系产品，能够满足当地消费者护肤需求。 Q：哪些是具有护城河能力的产品或技术，能够让公司整体保持持续增长状态？ A：1. 植物新原料资源储备，提供差异化竞争力；2. 贝泰妮对于创新研发的持续投入；3. 消费者对于品牌的高认知和认同，薇诺娜品牌多年持续增长，其中核心大单品特护霜销售额已超过 10 亿；4. 子品牌薇诺娜宝贝、瑗科缦能够覆盖不同的消费群体，已呈现出良好的增长态势。 Q：公司对主品牌增长有什么计划？是否会持续投资研发？ 品牌在成长到一定规模后，公司将通过组织内部管理体系升级、产品品类瘦身等方式来实现品牌增长，如全渠道将主推几个核心系列，每个系列推一个核心大单品，实现各方资源的精准使用。 Q：没有在电商平台看到瑗科缦的推广，想了解瑗科缦的市场推广策略。 A：瑗科缦在设立之初，旗下的专妍系列主要进驻生活美容、医疗美容等线下门店，通过源点人群去影响更多人。这类人群诉求跟瑗科缦功效高度重合，且具有高消费能力。在线下积累一定知名度后，2024 年我们通过电商直播形式进入家美
--	---

	场景，绿安缦系列产品成为第一大爆品。未来瑗科缦也将聚焦并持续发力皮肤抗衰赛道，通过贝泰妮卓越的研发及供应链能力赋能品牌持续发展。 Q：在产品并购中，贝泰妮有没有对标案例或思路？ A：在并购方面，贝泰妮专注于皮肤健康生态链上的标的公司，目前全球化并购难度较大，公司对国内并购保持相对谨慎的态度。我们期待并购后的品牌能够与公司主品牌产生协同效应，同时并购品牌可以获得集团研发、供应链资源的助力，营销资源等，集团也可借助并购品牌已有销售渠道进行渠道拓展，覆盖更多的消费人群。
附件清单（如有）	2025-08-13