

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：2025-009

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
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2025 年 9 月 10 日 15:00-16:00
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	会议采取互动问答形式，主要沟通内容如下： Q：公司在抖音渠道目前的发展情况，未来对于传统电商和兴趣电商规划如何 公司围绕高质量发展的核心目标，根据不同平台特性制定差异化的发展策略。抖音费比较高，盈利性较弱，但从行业整体来看，抖音作为行业主要增量来源，亦为后续发力的重点平台，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，增加商品卡销售等提升抖音销售规模。针对货架电商，公司将通过增加专供品加大产品区隔、强化线上运营能力等方面助力业务发展。 Q：如何看待线上渠道利润率较低的情况 近年来线上渠道份额持续提升且竞争充分，渠道格局的变化影响行业整体利润率。对于此，公司针对各渠道特性制定发展策略，在线上渠道通过产品创新打造高价格带产品，为消费者提供更加多样化的产品选择，不断强化用户资产运营能力，进一步增加用户黏性，持续提升销售费用投放

效率。

Q：东南亚市场的销售情况及发展规划

在东南亚主要国家，公司已实现业务布局，其中马来西亚收入占比相对较高，但整体仍处于初期发展阶段，尚未形成规模效应。由于东南亚各国市场环境 with 准入政策存在显著差异，公司基于人口基数、市场容量等维度综合考量，印尼是接下来重点拓展市场，目前正有序推进该市场的准入资质办理工作。

Q：公司如何看待当前市场的价格战情况，会不会选择降低毛利率

当前，价格战在各行业普遍存在。公司将适应渠道特性持续优化产品组合，强化产品渠道区隔，进一步提升精细化运营能力，坚持高质量发展，以适应行业竞争格局的长期变化。

Q：公司如何平衡销售费用与收入增长的关系

近年来，公司持续优化广告费和市场营销费的费用结构，以兼顾短期经营效益与长期品牌价值沉淀。近两年公司持续强化费用管控机制，提升销售费用的投放效率，在合理控制销售费用率的前提下释放收入增长潜力，确保实现有质量的增长。

Q：基于消费者群体年轻化的趋势，公司在品牌策略上是否会有所调整

在人口老龄化持续加深与新一代消费需求不断扩大的背景下，VDS 消费需求呈现出日益多样化、细分化与专业化的发展趋势。针对此，公司将继续坚持多品牌发展战略，依托旗下多个品牌进行产品布局。各品牌将围绕其目标消费人群的特征，确定并持续优化品牌策略，以更精准地响应不同群体的需求变化。

Q：公司对于推出创新型产品有何态度

公司持续关注行业创新趋势，依据市场需求和监管政策布局创新型产品。

Q：尚未使用的募集资金的投入规划

募投项目立项时依据的是当时的市场环境、行业发展趋势及公司实际情况等，满足当时的市场拓展规划需要，项目规划具有一定的时效性。近年来，受公司所处行业渠道格局变化及竞争加剧影响，公司更加审慎对待

	固定资产的投入。后续公司将时刻关注市场变化并根据实际情况调整经营策略，配合公司发展战略积极挖掘募集资金投资需求。
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
中粮资本	赵若冰
中粮资本	韩伟年
中粮资本	高影
中粮资本	申迪中
中粮资本	陈雪松
中粮资本	陈剑华
中粮资本	宋关文
宝盈基金	李巍宇
永安资管	张奕扬
深圳创华投资	李军辉
远东宏信	翁烨丹
小忠资本	梁幸
长江证券	陈硕旸
天风证券	马咏仪