

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：2025-014

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12月9日 10:00-11:30	
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：明年在新品上有何规划</p> <p>当前消费需求呈现日益多元化和个性化的趋势，对产品的迭代需求也在增加，未来公司将围绕主要核心品类、结合不同渠道的需求特性进行产品研发创新，为消费者提供更加多样化的产品选择。</p> <p>Q：怎样看待药店后续的趋势，公司在线下有何策略</p> <p>药店渠道的专业服务能力是其他渠道不可替代的，公司 will 持续夯实产品力，通过加快药店全链路 DDI 数字化基建建设、推行新商业配送模式等持续强化精细化运营能力和服务能力，夯实线下发展优势。</p> <p>Q：除药店外，线下其他渠道是否有较好的增量表现</p> <p>山姆近年来增长较好，后续公司会积极加强与相关高潜力商超连锁的合作，共同拓展线下的增长机会。</p> <p>Q：公司在线上后续的业务策略</p> <p>抖音已成为 VDS 行业线上销售的第一大平台且持续保持高速增长，天</p>	

猫和京东仍占有较高市场份额；跨境电商保持较好增长。公司后续将持续优化运营策略，加强社媒渗透，根据不同渠道的消费者需求和偏好推动主要品类迭代升级，优化策略人群和品牌资产，持续提升线上运营效率，在抖音及跨境寻求增量。

Q：公司线上分平台的收入占比、公司旗下各品牌收入占比

线上渠道中抖音平台约占两成，天猫和京东合计约占六成。主品牌收入占比超五成，健力多、lifespace 收入占比均超过 10%。

Q：今年消费者复购的情况如何

公司 SKU 较多，各产品间复购率存在差异。今年主品牌线上推出的几大新品在拉动高消费人群增量方面表现较为亮眼。

Q：公司经销商数量近年来减少的原因

主要是因为业务调整、经销商整合优化所致。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。

Q：公司在市值管理上有何措施

公司聚焦主业，致力于推动公司长期有质量发展，同时通过实施积极、持续、稳定的分红政策及回购等措施增强投资者回报。上市以来公司累计现金分红金额占累计归属于上市公司股东净利润的比例超过 70%。

Q：每年第四季度净利润均较低的原因

公司第四季度净利润受销售费用投放节奏、奖金计提和费用结算等因素影响。

Q：请介绍下公司关于精细化管理的具体举措

今年，公司持续推动数字化战略项目落地，强化数字化基建，提升销售管理、数据分析等系统能力；成立 30 周年专项工作小组，常态化推动重要经营和管理质量强相关问题的解决及机制落实；持续优化组织架构，提升各业务线条精细化管理能力，支持公司长期健康发展。

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
长江证券	陈硕旸
中泰证券	田海川
长盛基金	吕睿竟
国泰海通资管	李想
国寿安保	吕安琪
乾阳投资	何辉
中泰资本	杨家恺
中泰资本	刘玉增
山东财金	于海亭
威海产投	丛子林