

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：2025-010

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他 _____</div>
参与单位名称	南方基金、景顺长城基金、中信资管、中信研究、CLSA 消费、诺安基金、大家资管、众行远基金等 8 家机构
时间	2025 年 12 月
地点	线上、线下交流
上市公司接待人员姓名	1、投资者关系负责人张圣烨 2、IR 王丹琦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：问：研发费用下降的原因是什么？是否会影响产品创新？ A：2025 年前三季度研发费用同比有所下降，主要系公司依据既定的研发计划和研究进度，有序开展研发活动所致。公司依托云南省特色植物提取实验室平台和贝泰妮研究院的资源优势，结合日本、法国建设研究院和前沿联合实验室资源能力，有针对性地开展特色植物基础理论研究、创新原料研发、原料筛选研发、功效性化妆品研发、功能性食品研发、医疗器械研发、皮肤新药研发以及包装开发研究等多维度深层次研发项目。公司的研发投入与研究方向、研究进度基本匹配。</p> <p>Q：行业竞争日益激烈，公司核心的、短期内难以被模仿的护城河是什么？ A：是“医学背书+消费者心智”构成的品牌信任壁垒。这源自公司多年深耕医院渠道建立的专业医生认可和大量临床验证数据，由此积累的庞大且高忠诚度的敏感肌用户资产，</p>

	<p>是短期内难以复制的。</p> <p>Q：近期公司产品盈利能力是否有所改善，原因是什么？</p> <p>A：公司产品盈利能力有效改善，主要系公司坚持以“一个中心两个基本点”为指引，即以品牌建设为中心，以会员运营及全域协同增长为基本点，着力于会员分层运营与权益创新，实施差异化会员运营和品牌运营策略；坚持渠道稳价维价，适当减少促销权益占比以及精简产品系列和商品数量，公司资源重新聚焦核心大单品、核心大爆品等一系列优化的经营策略有效落地实施所致。</p>	
附件清单（如有）	无	
日期	2026 年 1 月 4 日	