

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过全景网(https://ir.p5w.net)参与 2025 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 12 日(周二)15:30-16:30
地点	网上直播
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理 GUO ZHENYU（郭振宇） 2、副总经理、财务总监、董事会秘书王龙 3、独立董事和国忠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：接下来的新品动销与库存消化周期目标是怎样的？ A：尊敬的投资者，您好。公司将不断通过技术手段，提升产销预测准确性，逐步提升库存周转率。谢谢您的提问。</p> <p>Q：郭总您好，作为公司投资者兼产品的忠实用户，治好了我的脸部泛红和起皮，也是从那个时候起关注到贝泰妮集团，研究之后决定做长期投入，虽然一直是亏的，但也相信如果能坚守初心专注于打造中国皮肤健康生态的使命感，认认真真做产品，股价迟早能回去，时间是品牌专注力的朋友。想问郭总非敏感肌可以用薇诺娜么，我家里人除开我是敏感肌其他人不是，我问过客户说非敏感肌用是可以修厚屏障的，想趁这个机会听郭总，如果是打算给家里买 A：尊敬的投资者，感谢您的提问。答案是肯定的：敏感肌可用，非敏感肌就更可用了。公司的产品线目前也很丰富，</p>

涵盖防晒、美白、保湿、抗老等多个产品系列，也有针对婴幼儿的 Winona baby，可以满足用户护肤的不同需求。感谢您的支持。

Q: 领导，您好！我来自四川大决策

请问，核心品牌薇诺娜在敏感肌赛道的市场份额情况如何？全年薇诺娜的增长目标与产品创新规划？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。根据 Euromonitor 的统计数据显示，报告期内，公司旗下“薇诺娜 (Winona)”品牌在国内皮肤学级护肤品赛道的市场份额约 19.4%，连续多年稳居第一。2026 年管理层将持续做好经营，提升业绩。具体的业绩及新品发布，可关注公司定期报告。感谢您的提问。

Q: 效率模型害怕时间，因为流量越来越贵，信息差越来越小，竞争对手越挤越多。品牌模型需要时间，因为信任只会慢慢长出来，一旦长成就很难被替代。国货护肤品牌的效率红利持续 5 年到 2024 年，行业的流量越来越贵，效率竞赛的终点似乎走到了尽头。雅思兰黛或者资生堂的 CPB 等一款产品都经历的几十年的迭代与坚守赢得消费者信任，窄门长出参天大树，非常欣赏郭总的专注与理想抱负，也请问如何平衡专注与资本市场要求回报的问题

A: 尊敬的投资人您好，我在内部管理时常说：长期来看消费者只会为品牌买单，而不会长期为流量买单。贝泰妮要通过长期的品牌打造，产品的不断迭代升级，持续为消费者提供好的皮肤问题解决方案，带动品牌健康可持续的成长。感谢您的提问。

Q: 今年海外市场拓展的预期是怎样的？

A: 尊敬的投资者，您好。贝泰妮的国际化道路，会坚定不移的走下去。我们将持续在海外注册新品，不断将云南的特色植物，草本护肤的概念向海外输出。从东南亚、一带一路国家开始，逐步的开拓合作伙伴，积极拥抱线上平台，希望海外能成为公司业绩增长的重要引擎。谢谢。

Q: 贝泰妮是中国品牌 40 强成分股，2026 年业绩转好，可喜可贺，资金充裕实力强，面对市场的失衡，错杀的股价，会不会像腾讯一样不断的回购，谢谢

A: 尊敬的投资者您好。感谢认可与关心。对于二级市场波动，我们始终高度重视股东回报。回购方面公司已有合规落地的相关方案并依规稳步推进，后续会结合自身规划与市场情况，稳健做好价值守护，以扎实经营回馈广大投资者。感谢您的提问。

Q: 敏感肌赛道竞争加剧，珀莱雅、华熙等加速布局，薇诺

娜在用户粘性上的核心优势与应对策略是怎样的？

A: 尊敬的投资者，您好。公司在薇诺娜主品牌上持续专注敏感肌肤的产学研，通过持续的产品创新为消费者提供皮肤问题的解决方案。感谢您的提问。

Q: 银核抗老、瑗科缦、薇诺娜宝贝三大新秀，何时能成为真正支柱？

A: 尊敬的投资者，您好。公司子品牌的占比已经逐步提升，近几年子品牌的增速大于薇诺娜主品牌。集团很期待花 3-5 年的时间，看到这些品牌能在各自的细分领域占据一定的市场份额，支撑集团的未来发展。感谢您的提问。

Q: 线下分销下滑较多，渠道收缩是否已到尾声？

A: 尊敬的投资人，您好。公司 25 年线下进行了主动调整，也是为了品牌长期持续的健康发展。线下渠道公司高度重视，也很期待线下渠道能为公司的业绩增长贡献力量。感谢您的提问。

Q: 近日贵公司某代言人代表祖国赢得乒乓球男团冠军，你们就一点不感冒吗？贵公司品牌运营是否有短板。

A: 尊敬的投资者，您好。公司的代言人王楚钦在伦敦获得男团冠军，作为国人我们无比的开心和自豪。公司第一时间就在微博、小红书等平台发布了“向前一步，WIN 在伦敦”的祝贺文章。关于品牌后续运营还请多提宝贵意见。感谢您的提问。

Q: 市场往往是情绪主导非理性的，市场的失衡，使得贝泰妮股价错杀，这次董事会回购，说明市值管理有方，对市场纠错，请教市场股价多少是合理区间，看到回购计划书中的数字，58.04 元，请老总说说

A: 尊敬的投资者，您好。回购价格在公告中有披露，是根据现行监管规则，按照议案审核日前 30 个交易日的平均收盘价 150%确定的。公司将严格按照公告实施相应的股票回购。感谢您的提问。

Q: 贵司利润弹性显著高于收入，核心驱动因素是什么，未来几个季度能否持续？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。公司近年从内部考核导向更关注品牌高质量的成长。公司希望能够通过长期的品牌打造，运营的提质增效，管理的降本控费等综合手段，在收入增长的同时，为股东创造更好的利润收益。感谢您的支持。

Q: 股权激励与回购对团队激励与费用管控的实际影响？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。公司年度董事会审议了

回购计划。回购计划对当期财报费用并无直接影响。回购拟用于股权激励，未来股权激励对财报的影响，请关注后续的议案公布时会有相应的财务影响测算。目前暂无法计算预估。感谢您的提问。

Q: 这个价格大股东怎么还不回购？难道不认可这个价格？价格跌跌不止，屡创新低，连个象样的反弹都没有！

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。年度董事会审批通过回购议案后，公司正积极推进后续回购账户开立等相关流程。相关工作完成后即可启动股票回购。和股价并无直接关系。敬请关注后续回购进展。

Q: 郭董您好，请问贵公司未来有进军半导体行业打造第二条创收路子的打算吗

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。公司将聚焦主业，打造皮肤健康生态。不会涉足半导体等领域。感谢您的提问。

Q: OTC 线下渠道 2024 年销售额是 14.3 亿，今年只有 9.2 亿，减少了 36，相对于 2024 年的 12.7 亿，也同比减少了 28，虽然 2025 年下半年跌幅收窄至 10 左右，但任然在下滑，请问郭总对这一块怎么看？有没有让其重新恢复增长的举措？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。2026 年公司将积极拥抱 OTC 渠道三盘货的行业趋势，为 OTC 打造专属货盘，通过专业化运营和渠道进行深度战略合作。感谢您的关注和支持。

Q: 郭总您好，悦江并购进来之后一直没有达到公司的预期目标，如今公司的现金流也改善了不少，今年对于悦江旗下的两个品牌姬芮和泊美有怎样的预期要求？海外会如何推进？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。今年集团计划重新对 ZA 和泊美两个品牌的产品线进行梳理，根据目标人群重新规划核心产品线。依托集团研发和供应链的优势，充分挖掘这两个品牌的品牌价值，制定好未来 3 年悦江的发展战略，通过运营团队的高效运营，为这两个拥有 30 年左右历史的品牌，注入新的活力。外海集团将整合薇诺娜和悦江的海外运营团队，共同服务于集团旗下品牌的出海战略，做好战略协同。感谢您的提问。

Q: 郭总您好，初普的射频械三证大概今年什么时候可以拿到？瑗科缦今年在抖音的直播间推广会推进么，大概在什么时候？为什么公司选择的是初普和薇娜诺进行联合销售，而没有考虑更加倾向于医美定位的瑗科缦呢？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。初普三类器械射频 3 年

前科医人在中国已有布局，联合国内头部公司已于 2026 年 3 月拿到了器械证，产品在加紧生产中，预计 5 月底正式上线销售。Aoxmed 从今年 Q2 开始尝试在抖音布局。初普+薇诺娜在“院线抗衰+安全修护”的契合度很高。集团希望借助薇诺娜过去 10 多年积累的大量会员，快速的帮助初普实现在市场上从 0 到 1 的突破。感谢您的提问。

Q: 公司有没有投资 AI 方面的想法？在 AI 如此火热的情况下，公司怎么能抓住 AI 的机遇呢？或者说公司怎么利用 AI 来提升产品的销量，与公司的竞争力？

A: 尊敬的投资人您好，公司无投资 AI 的想法。在日常管理中公司已经在图片设计、视频制作、数据分析、投流等方面运用市场成熟的 AI 软件，带来的效率提升，为公司提质增效。感谢您的关注。

Q: 贝泰妮高管薪资行业属于大幅领先水平，可是近年业绩却落后行业水平，请问公司管理层有没有考虑减薪降本

A: 感谢提问。公司已经严格根据最新公司治理准则制定《董事、高级管理人员薪酬管理制度》（第三届董事会第五次会议已审议通过，尚需提交股东会审议），未来的高管薪酬方案薪酬由保障薪酬 + 绩效薪酬两部分组成，绩效薪酬占比不低于总额 50%，绩效薪酬严格以经营绩效评价为核心依据，和公司年度经营目标强挂钩，实现薪酬和公司业绩深度绑定、同向联动。

Q: 贝泰妮股票持续下跌，是公司资金结构有什么恶化吗，管理层如何应对。

A: 尊敬的投资人您好，二级市场股价受宏观经济、行业竞争格局、市场情绪等多种因素综合影响，存在波动。公司目前生产经营正常，资金充裕。2026 年 1 季度主营业务恢复增长，核心品牌市场地位稳固。公司严格按照相关规定履行信息披露义务，暂无应披露而未披露的重大信息。公司将持续聚焦主业，提升核心竞争力，以良好的业绩回报投资者。感谢您的关注！

Q: 请问今天的活动说是网络直播的，怎么没有视频，只有文字吗？

A: 尊敬的投资者，今天只是网络文字业绩说明会，没有视频直播。感谢您的提问。

Q: 贵司未来的分红政策是怎样的？

A: 尊敬的投资者，正常情况下公司计划以不低于当年归母净利润的 30%，用于股东分红。每年具体的分红政策，具体见董事会及股东大会审批议案。感谢您的提问。

Q: 贵公司至今没有开展股票回购是不是嫌股价太高

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。年度董事会审批通过回购议案后，公司正积极推进后续回购账户开立等相关流程。相关工作完成后即可启动股票回购。和股价并无直接关系。敬请关注后续回购进展。

Q: 贵公司的管理费用率为什么在今年一季度都居高不下，未来有什么解决举措没有？在薪酬水平上为什么给行政职能人员平均涨工资反而给研发人员降低工资呢？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。对于管理费用公司从董事会到管理层都给予高度重视。也在逐步的缩减相应支出。2025 年全年管理费用较 2024 年相比金额减少约 1800 万。2026 年 Q1 单季度较 2025 年 Q1 减少约 1300 万元。2026 年全年公司将进一步降本控费，提升运营效率，请持续关注我们后续的变化。另人均薪酬受人员数量，职级等平均化的影响。并不能直接代表不同职级人员的薪酬增减。感谢您的提问。

Q: 郭总您好，虽然现在薇娜诺在修复 防晒 美白 抗老甚至祛痘等产品线较为齐全了，但是修白瓶和去年推出的抗初老产品银核霜似乎都没有达到防晒修复这种产品高度，请问接下来如何推进美白抗老这个市场规模很大的细分市场的产品，在可预期的三年内会有一个怎样的放量规模？

A: 尊敬的投资者，感谢您的提问。近几年新出的修白和银核系列，我们也是发现美白和抗皱是敏感肌人群的重要诉求。我们为此专为敏肌人群设计了产品和解决方案。产品推出后反响和口碑都很不错。也迅速打开了市场。未来这两个系列也将是公司的核心系列，公司将持续进行市场投入，持续进行产品创新和迭代升级。推动公司业绩的持续发展。感谢您的支持。

Q: 请问郭总，股价连续五年低迷，公司一直倡导长期主义，那没什么除开公司用资金回购奖励管理层之外，为什么管理层自己不主动增持表示长期看好自家公司呢？

A: 尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。公司一直倡导长期主义，管理层对公司未来发展充满信心。目前管理层虽未主动增持，但公司通过回购股份拟用于管理层激励，这本身就是一种将管理层利益与公司长期发展深度绑定的方式，体现了管理层与公司共进退的决心。同时，管理层也在积极履行职责，推动公司业务持续发展，为股东创造价值。再次感谢您的提问，我们会持续关注您的关切并努力提升公司业绩。

	<p>Q: 出海作为公司的战略目标之一，但是 2025 年公司的海外营收却相比 2024 年反而下降了 1000 万，请问郭总是什么原因？对于出海 2026 年这一块营收预期规划是怎样的，谢谢</p> <p>A: 尊敬的投资人您好，感谢您对公司海外业务的关注。公司从 2023 年开始积极的拓展贝泰妮旗下品牌的全球化发展，并逐步在东南亚、一带一路等国家建立了销售网络，也通过线上 tiktok, Lazada, Shopee 等平台进行线上销售。海外销售受各地注册法规、政策、物流及市场环境等综合因素的影响。2025 年同 2024 年相比海外业绩略有下滑，但我们也新开拓了部分国家和地区，为未来的发展打下良好基础。贝泰妮的国际化道路，还会坚定不移的走下去。感谢您的理解和支持。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 12 日