

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：2023-008

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	投资者网上提问
时间	2023年9月25日（周一）下午 15:00~16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理郭振宇 2、副总经理、财务总监、董事会秘书王龙 3、独立董事李宁
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司成功上市，个别原始股东功成名就、选择离场。请问董事长是否依旧雄心壮志，将贝泰妮打造成为世界一流的化妆品巨头的目标？ 非常感谢您的坚定支持和信任，我们的目标始终如一，将不懈努力，继续追求卓越，期待与您共同见证公司的发展。

2、贵公司对旗下产品是否有合理的价格管理措施？

公司具备完善的价格管理系统，并严格执行所制定的价格策略。毛利率的变动与产品结构、渠道结构等有关，公司会努力保持高毛利的水平，努力做好经营。

3、请问修白瓶为什么选择在抖音平台首发而不选择天猫平台？今年的渠道布局着重在抖音渠道吗？

天猫系现在仍然是我们的第一大渠道，我们将继续巩固和提升基本盘优势。在以抖音为代表的电商运营方面，贝泰妮会投入更多资源，在加强天猫系渠道的基础上，把内容电商和社交电商做好。

4、1. 特护霜和屏障霜今年的销售进展、收入占比、用户重叠度（购买屏障霜的用户中，多少比例是特护霜用户、多少比例是新用户）2. 防晒、冻干面膜两大系列今年的销售进展、收入占比。头部达人推荐国产防晒产品是否影响到今年公司防晒产品的销售 3. 修白瓶推出后的销售进展如何？是否定位为公司第四大单品 4. 各个主要线上渠道（天猫、抖音、京东、私域）及主要线下渠道（OTC、院线、屈臣氏）2024年收入增速目标是多少

感谢您的关注，特护霜、屏障霜、冻干面膜、防晒霜、修白瓶销售情况良好，线上线下各渠道业务稳步推进，相关经营数据请查阅定期报告。

5、您好！贵公司对近来高企的销售费用可有应对措施，有没有成效？贵公司的产品有没有价格管理的计划？

尊敬的投资者您好，公司销售费用增长与销售规模增长基本匹配，销售费用率处于行业正常水平。目前，公司已针对2023年下半年的多个大促活动和新品上市计划，提前对热销产品

进行了规划、生产以及备货部署。具体经营、产品情况，请关注公司定期报告。

6、公司 2021 年成功上市，个别原始股东功成名就后选择离场。一直认为董事长具备雄才大略兼具雄心壮志，我们作为喜爱贝泰妮看好贝泰妮的中小投资者，能否跟着董事长一起，将贝泰妮打造成一流的化妆品巨头。

非常感谢您的坚定支持和信任，我们期待与您共同见证公司的发展，将贝泰妮打造成一流的化妆品巨头。

7、请问公司的植物精华是自己公司生产，还是委托加工，还是外购？

尊敬的投资者您好，公司根据生产经营实际需要，采用自主生产、委托加工以及 OEM 生产相结合的方式安排生产。有关公司生产经营情况，请关注公司定期报告。

8、为什么一个化妆品公司，要联名咖啡，吃化妆品总觉得心智上没法普及接受，可以联盟服装，联名运动等，请问贵公司当时策划是怎么考虑的？

主要考虑是希望深化渗透防晒的主要客群新锐白领，同时在双十一前的蓄水期，通过和 IP 的联动做到为品类与品牌招新。其次，两个品牌有相似的“云南基因”，一个是使用云南特色植物原料及源自云南的本土品牌薇诺娜，一个是特选“云南红酒晒 SOE 咖啡豆”的 MANNER 咖啡。并且，二者消费群体及场景贴近：薇诺娜专注于敏感肌肤、专业沉稳的品牌形象同年轻消费者沟通，而 MANNER 客群同样是集中于一二线城市的年轻白领群体；此外，对于两者共同的年轻消费者而言，对抗工作疲劳的方法，可以是一杯 MANNER 咖啡，也可以是一场说走就走的旅行，而后一种场景便需要防晒，两者

在消费场景上有较强的契合度。

9、您好！贵公司大股东最近会有减持计划吗？

尊敬的投资者您好，有关公司股东持股变动情况，请关注公司定期报告。

10、请问公司修白瓶为什么选择在抖音平台首发而不选择天猫平台？今年的渠道布局着重在抖音渠道吗？

当前贝泰妮根据各渠道特点，在组织端对各业务板块进行了相应的精细化升级，公司依据渠道变化情况，抓住流量风口，实时动态调整经营方针。天猫系现在仍然是我们的第一大渠道，我们将继续巩固和提升基本盘优势。在以抖音为代表的电商运营方面，贝泰妮会投入更多资源，在加强天猫系渠道的基础上，把内容电商和社交电商做好。

11、建议公司提高电商的运营水平，注重细节，例如：

1，天猫上公司修白瓶 10.5 毫升和 45 毫升的主图一模一样，没有差别？2，产品详情页不把包装上的标签信息放上去？3，直播间不值得花里胡哨，不能简单大方点？建议观摩一下友商珀莱雅的电商运营。谢谢！

我们会以稳住传统电商基本盘的基础上，进一步发力新兴电商，并持续优化运营战略及落地。感谢您对公司电商运营提出的建议，我们高度重视您的反馈，并将采取措施以进一步提升电商运营，确保更精准的抓取及满足客户需求。

12、您好！请问贵公司有体外孵化或者并购计划吗？如果有，具体瞄准那个方面呢？

公司坚持内生式增长提升业绩，也会考虑与外延式并购相结合，未来将根据发展情况寻求具有业务协同性的优秀并购

标的，后续如有相关事项会按照相关法律法规及时披露。

13、请问股权激励目标的 2023 年度任务能否完成？

您好！感谢您的关注！公司具体经营情况请以公司定期报告为准。目前，公司各项业务在稳定有序推进中，为了实现股权激励目标，公司管理层将持续做好公司经营，保持经营的稳定性和可持续发展，积极面对行业的需求变化带来的压力和机遇，在各个渠道精耕细作，努力达成股权激励目标！谢谢！

14、想请教一下咱们八月份以来主品牌在各个平台的销售额、销售量、折扣情况如何？BABY 品牌销售情况如何？修白瓶销售情况如何？

尊敬的投资者您好，有关公司主品牌销量及其他品牌、单品的经营数据，请关注公司定期报告。

15、建议公司组织一次线下投资者活动，参观公司和管理层面对面交流，谢谢！

尊敬的投资者您好，公司十分重视与投资者的交流沟通。2023 年以来，公司多次组织、参与投资者交流活动。同时，公司已设立投资者电话热线、投资者邮箱（ir@winona.cn）并安排专人接听、管理，为广大投资者了解公司提供最大程度的便利。

16、请问海外并购事项的进展，并购对象是东南亚品牌还是欧美品牌

公司坚持内生式增长提升业绩，也会考虑与外延式并购相结合，未来将根据发展情况寻求具有业务协同性的优秀并购标的，后续如有相关事项会按照相关法律法规及时披露。

17、请问公司今年上半年业绩情况如何？

报告期内，上半年实现营业收入 23.68 亿元，同比增长 15.52%；净利润 4.50 亿元，同比增长 13.91%，关于公司上半年具体业绩等相关情况请关注公司披露的定期报告。感谢您的关注和理解！

18、建议公司进行差异化营销宣传，向消费者传达健康肌肤的理念，比如：健康肌肤才美丽，健康肌肤更美丽，先健康再美丽，健康肌肤减少化妆烦恼等！对于公司，可以进行切割营销表达，比如公司不是光妆品公司，不是护肤品公司，是健康肌肤守护者或者健康肌肤缔造者，这样切合公司的战略定位。建议和路长全老师沟通交流一下。

尊敬的投资者您好，我们聚焦“健康+美丽”致力于打造中国健康皮肤生态，感谢您对公司的建议。

19、请问贵公司股票价格已经从最高 275 跌至 95 了，有没有股价激励的相关措施

股价受多重因素影响，公司始终高度重视股东权益，不断完善公司治理，优化产业结构，提升创新能力，努力提升公司业绩，力争为股东创造更多的投资回报。在维护投资者权益方面，公司始终高度重视股东权益，重视投资者关系的管理和维护。公司积极与投资者通过互动易、投资者交流会等多种方式进行交流沟通，并勤勉地履行信息披露义务，提高公司透明度，更好地维护公司和投资者的合法权益。

公司希望通过股权激励能够激励管理层达成未来的持续增长目标。本次股权激励设置的 3 年收入和利润增速目标分别为：28%，26%，24%。化妆品行业平均增速预测在 10%左右。公司单品牌也到了近 50 亿左右的体量，未来仍想保持超过

	<p>行业平均增速的势头增长，以股权激励的目标和管理团队深度绑定。</p> <p>为健全长效激励机制，回购强化公司发展信心。基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，公司以集中竞价交易方式回购公司股份，回购的股份将全部用于实施股权激励计划或员工持股计划，有助于进一步健全公司长效激励机制，促进公司长期稳定健康发展。按回购价格上限 130 元 / 股测算，回购数量约为 76.9-153.8 万股，约占总股本的 0.18%-0.36%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023-09-25