

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：2024-009

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	海通证券程碧升、万联证券陈雯、万联证券叶柏良
时间	2024年5月29日 11:00-12:00
地点	广州市黄埔区科学城科学大道中99号科汇金谷三街3号公司会议室
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	<p>会议采取互动问答形式，主要沟通内容如下：</p> <p><b>Q：公司今年的增长目标</b></p> <p>今年公司收入的增长目标是同比去年实现个位数增长。因2023年增强免疫力相关产品市场需求强，拉高了行业和公司的同期基数，高基数影响下会对公司今年收入目标实现带来一定压力。</p> <p><b>Q：今年费用率的预期</b></p> <p>公司销售费用率预计趋近于近两年水平，短期下降的概率不高。但公司对销售费用的内部结构进行调整，增加A类（品牌建设）费用，降低P类（销售转化）费用。</p> <p><b>Q：VDS进入新周期后和之前有什么不同</b></p> <p>2023年中国VDS行业零售总规模实现双位数增长，此前几年均为个位数增长，进入新周期后，行业将随国民健康意识提升、老龄化程度加深及消费者需求多元化进一步扩容，需要品牌方提供更优质的产品与服务与消费者建立更强的链接。</p>

	<p><b>Q: 未来线上渠道是否更重要</b></p> <p>2023 年中国维生素与膳食补充剂行业线上渠道占比 56%，直销渠道 20.8%，药店 16.4%，现代商超 1.4%，其他渠道 5.4%，线上渠道占比持续提升，为行业新增人群的主要渠道。公司坚持全渠道布局，公司已在线下渠道拥有优质的经销商和零售终端资源，将通过重点品类聚焦、打造差异化多货盘、发力新零售、加强线下深度分销和渠道下沉等方式，巩固线下渠道竞争壁垒。同时公司将通过成立集团数字营销中心，搭建全网数字媒介中台、会员数字化平台，强化集团电商整体策略，赋能全渠道高质量增长；通过进一步强化品牌事业部全周期管理能力，增强品牌对业务的驱动作用，赋能全渠道业务增长。</p> <p><b>Q: 存量产品是否有做产品升级迭代</b></p> <p>今年，公司会针对两款主要产品蛋白粉和健力多进行迭代升级，其中健力多的升级产品已推出，目前已开始对部分经销商发货。</p> <p><b>Q: 公司对口服液剂型有没有什么看法</b></p> <p>目前，公司胶原蛋白产品为主要为口服液剂型。公司首先关注的是品类赛道，在细分赛道拓展中再结合消费者偏好推出更多元化剂型的产品。</p> <p><b>Q: 公司 2023 年引进的中高层关键岗位人才主要涉及哪些部门</b></p> <p>主要为电商、品牌事业部、渠道营销等业务部门关键岗位人员。</p> <p><b>Q: 如果未来线上监管趋严，对公司有什么影响</b></p> <p>行业规范化发展是大方向，随着线上渠道相关法规陆续完善，将为合规企业的健康持续发展创造较好的条件。</p> <p><b>Q: 公司出海计划</b></p> <p>公司目前出海布局以 lifespace 品牌为主，已布局东南亚多个国家传统药店药妆渠道、跨境及本地电商渠道，目前体量尚较小。</p>
附件清单	无