

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：2023-003

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
参与单位名称及人员姓名	汤臣倍健 2022 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023 年 3 月 28 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	公司董事、总经理林志成先生，独立董事邓传远先生，董事会秘书唐金银女士，财务总监吴卓艺女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 3 月 18 日披露《2022 年年度报告》，为便于广大投资者进一步了解公司 2022 年度经营情况及未来发展规划，公司于 2023 年 3 月 28 日 15:00-17:00 在深圳证券交易所“互动易平台”举行 2022 年度网络业绩说明会。本次说明会采用网络远程的方式与投资者互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p>Q：请问林总，一季度主要的增长点在哪里？</p> <p>2023 年，是后疫情时代 VDS 行业新周期的第一年。公司将坚定实施科学营养战略，继续推动公司向强科技企业转型，为消费者、行业和价值链所有参与方创造增量利益，支持公司长期更健康、可持续的发展。一季度具体情况请关注公司后续公告。</p> <p>Q：经销商的数量较上年度减少了 10%左右，主要原因是什么？在商超、母婴等其他线下渠道的销量是否达到公司预期？</p> <p>公司伴随销售管理架构调整持续优化经销商队伍。2022 年，公司在境</p>

内商超、母婴渠道收入增速超过公司整体收入增速水平。

Q: 销售费用增加了近 7 亿，而营业收入只增加了 4 亿元，是否得不偿失？去年销售费用大幅增加，竟然达到了营业收入的 40%！这是否与董监高股权激励的业绩考核有关？今年业绩考核又是只强调一项指标：营业收入双位数增长。这种考核政策是否有必要调整？

2022 年公司销售费用率为 40.3%，主要由于：(1)公司收入未达年初既定目标，导致费用率提升；(2)线上直营收入增加以及站内推广成本上升。(3)加大对公司品牌及 Life-space 和主品牌蛋白粉、钙和多种维生素等重点产品的资源投入。

Q: 关于并购，公司未来战略是？

公司将围绕消费者健康领域的潜力赛道进行投资布局。

Q: 公司本年度现金分红的比例创上市以来的新低，主要是出于哪方面的考虑？今后分红的趋势会怎样？

2022 年度公司利润分配预案是综合考虑公司经营业绩、经营发展的资金需求、现金储备需求等多重因素。

Q: 请问林总，按公司的财务策略，未来是优先考虑股权融资还是债务融资？

公司会基于战略规划下的整体资金安排考量、资金投向、财务成本及风险等因素综合考量融资方式。

Q: 2023 年公司将搭建新的市场架构和中台，能否具体解释一下？

2022 年公司将药店销售渠道重新整合划分为五个大区及大客户部，每个大区设主业和大单品两条线，提升区域板块的全集团资源调动和服务能力。2023 年，公司将搭建以渠道营销为核心的强业务中台，引入 VP 搭建强中台，赋能前台五个大区，整合营销资源和动销项目在终端的落地执行等。

同时，为匹配未来战略的发展，公司在集团层面搭建重点大单品事业部，优先成立 Life-Space 中国事业部、健力多事业部，负责该品牌全渠道的业务发展，包括全渠道品牌策略、产品开发、经营规划、目标及资源分配，以提升快速响应消费者需求的能力，快速决策和聚焦资源投入，保

	<p>障品牌的长期发展。</p> <p>Q: 你好, 请问宜通世纪诉倍泰健康案件有何进展? 公司是否会面临赔偿风险, 对当期净利润的影响预计是多少?</p> <p>截至目前上述诉讼尚未开庭审理, 请留意后续进展公告。</p> <p>Q: 医保个人账户改革是否会对行业产生负面影响?</p> <p>医保管理趋严是大趋势, 目前阶段来看已成常态化。行业层面, 从人均消费额、整体渗透率、人口老龄化趋势等方面来看, 膳食营养补充剂行业还有较大增长空间。</p>
附件清单	无