

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：2025-003

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	通过全景网(https://ir.p5w.net)参与 2024 年度云南辖区上市公司投资者网上集体接待日的投资者
时间	2025 年 5 月 16 日(周五)16:00-17:00
地点	网上直播
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、财务总监、董事会秘书王龙 2、证券事务代表徐愨婧 3、原证券事务代表许玲
投资者关系活动主要内容介绍	Q:贝泰妮 2024 年主品牌增速不高,但彩妆、瑗科缦等子品牌增长亮眼,公司如何平衡资源分配?是否会将战略重心转向培育新品牌? A:尊敬的投资人您好,主品牌进一步做大做强和多品牌发展这两个在内部运营上并不矛盾。公司对子品牌采取内部孵化的机制,独立团队运营。薇诺娜和其他子品牌有各自预算,独立管控。对于主品牌敏感肌人群的渗透还有很大的提升空间,我们相信主品牌会继续做大做强,同时积极布局新品牌,丰富品牌布局。感谢您的提问。 Q:公司如何提高信息披露和投资者关系管理方面的表现,提升公司治理水平?

A:尊敬的投资者您好,公司严格遵守上市监管规则履行信息披露义务,遵循“真实、准确、完整、及时、公平”的原则,不断提高信息披露的有效性和透明性。主动披露对投资者投资决策有用的信息,强化行业发展、公司业务、技术创新、风险因素等关键信息披露,力求有效传递公司经营、管理、战略、财务、行业等方面的重要信息,减少冗余信息披露,准确传递公司内在价值,为投资者决策提供依据。2023-2024年度,公司获得深圳证券交易所信息披露工作“A级”评定。公司也将继续提升信息披露质量,增加投资者特别是中小投资者对公司生产经营等情况的了解,更好地传达公司价值。同时,公司高度重视投资者关系管理工作,有专人接听投资者电话及回复邮箱并回复互动易平台问答,同时积极参加策略会、路演活动。感谢您的关注。

Q:贝泰妮大部分营业收入来自主品牌,现阶段主品牌对公司整体增长起到了决定性作用。后续公司如何降低对单一品牌的依赖,打造多品牌矩阵,实现可持续发展?

A:尊敬的投资者您好,“薇诺娜(Winona)”品牌专注于敏感肌肤护理,是公司长期聚焦和深度打造的主要品牌,该品牌旗下产品线齐全。除此之外,公司还拥有“薇诺娜宝贝(Winona Baby)”、“瑗科缦(AOXMED)”、“贝芙汀(Beforteen)”、“姬芮(Za)”以及“泊美(PURE&MILD)”等品牌,这些自有品牌具有不同的市场定位、能够覆盖不同的消费群体,公司品牌矩阵已基本形成,品牌梯队已构建,品牌优势已逐步建立。具体可参考年报管理层讨论与分析中的说明。感谢您的关注。

Q:管理层如何平衡品牌矩阵扩张(如瑗科缦、薇诺娜宝贝)所需的营销投入与盈利修复目标?是否计划通过供应链数字化或渠道精细化运营降低费用率?

A:尊敬的投资者您好,对于孵化业务品牌,需要一定的孵化周期。但同时公司也要求运营到一定年限各自独立品牌单独核算要实现盈利。2025年公司将通过提升数字化运营能力,全域会员打通,AI赋能,供应链降本,组织架构提升重塑等多维度并举,提升公司运营能力。感谢您的提问。

Q:公司提出了婴童护肤、高端抗衰、AI抗痘等发展方向,公司是如何布局的呢

A:尊敬的投资人您好,公司在母婴护肤布局有Winonababy品牌,在高端抗衰布局有Aoxmed品牌,在AI抗痘布局有贝芙汀品牌。目前这些品牌针对各自目标群体,进行专业化运

	营发展。通过多品牌布局来支撑公司长期健康发展。感谢您的提问!
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 16 日