

# 雪球访谈

汤臣倍健董秘聊年报

2016年03月09日

雪球

聪明的投资者都在这里

## 免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

## 版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



## 访谈嘉宾



乐乐呵呵奶爸 V 汤臣倍健董事会秘书 胡超



访谈小秘书

## 访谈简介

2月26日汤臣倍健公布年报显示，2015年度公司实现营业收入22.66亿元，同比增长32.91%；净利润6.35亿元，同比增长26.44%；年度利润分配预案为：每10股派发现金股利6元（含税），同时以资本公积金每10股转增10股。

2016年第一季度业绩预告也已披露，1-3月预计净利润同比增长—5%—15%。2016年公司经营计划聚焦创新、一路向C、整合全球资源，致力于在主业稳步增长的基础上持续打造与完善大健康产业生态布局。

本期访谈我们请到了汤臣倍健董事会秘书胡超先生@乐乐呵呵奶爸，他将就年报以及公司最新进展与大家进行沟通，欢迎提问！

[（进入雪球查看访谈）](#)

本次访谈相关股票：汤臣倍健(SZ300146)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

[问] Scheme:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：小汤的发展方向说是布局互联网，多品牌，但实际上对于这么大体量，发展路子还是太窄，大健康概念仍然局限！建议并购对象少一些大姨妈之类讲故事的互联网公司，多一些医疗保健器具器械、基因诊断和海外品牌的收购，这样的路才更宽！

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！谢谢您的建议！去年公司的对外投资基本以战略与业务协同为主要目的，后续会逐步落地对外投资标的与汤臣倍健的协同。

[问] 蜗牛-慢慢爬：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：哪里有大单品的年销售数据啊！

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！抱歉，公司近年来的定期报告未披露单品的销售数据，如感兴趣，建议关注天猫汤臣倍健旗舰店的相关数据情况。

[问] 雪域老狼：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸 说：公司目前还有多少股票未解禁，具体的解禁计划请公布一下，我查不到此信息。

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！（1）公司去年2月非公开发行的参与一年期定增的机构已于2016年2月29日解禁上市。（2）公司股份均已全流通，但公司董事及高管所持有的股份每年年初会自动锁定75%。

[问] 古老的群山：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：请问国内保健品市场有多大？内资和外资的比例，小汤占比？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！（1）行业数据一直比较匮乏，这也是困扰我们的一个问题。（2）据第三方不完全数据统计，目前膳食补充剂国内市场零售额约1500-2000亿元人民币，其中直销占据较大份额。（3）小汤在膳食补充剂全行业份额约5%左右，在非直销领域的市场份额约20-30%。

[问] 红日6124:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：请问 中证持股计划的几个基金（国家队）减持为什么不公告 不是国家承诺持有若干年吗 最近定增上市后减持情况如何

[答] 乐乐呵呵奶爸:

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！（1）中证持股计划减持属于机构股东的自主行为，未主动告知我司，我司亦无主动披露的义务。（2）公司去年2月非公开发行的参与一年期定增的机构已于2016年2月29日解禁上市，其减持情况我们也很关心，要等到月度或月中才能看到变动情况。

[问] 雪域老狼:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 @访谈小秘书 说：多谢胡总，请问自动锁定是高管的承诺吗？是从每年的1月1日算起吗？

[答] 乐乐呵呵奶爸:

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！这是交易所的统一规定，请留意年报中的股份统计情况表。

[问] 山的那一边才是:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：请问公司对老年化，慢性病的产品研发和布局有什么具体的规划吗？

[答] 乐乐呵呵奶爸:

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）公司2016年报中的“2016年经营计划”部分有相关描述，请留意。

（2）推出健康管理解决方案，打造原创内容产品。

公司将加快落地从产品营销向价值营销的战略升级，从产品提供商逐步升级至健康干

预的综合解决方案提供商，目标旨在使健康管理解决方案的内容产品逐步占据国内领先地位。2016年将针对慢病，如糖尿病、高血压、痛风等研究与推出健康管理解决方案，为消费者提供包括饮食建议、营养素补充、运动建议、日常健康管理服务，让慢性病患者少吃药、不吃药。其中包括慢病风险预测等有关的检测技术的开发，慢病相关产品的干预与管理效果的研究；根据消费者的生活习惯、健康状况，提供个性化的营养素补充剂和健康产品定制服务。

在此基础上，公司将一方面通过“营养家”会员平台、营养学院等将内容产品输出到B端客户及C端用户；另一方面利用上海臻鼎等已布局的大健康产业战略投资标的或合作伙伴，提供包括健康检测、产品干预、健康管理的服务，为消费者的健康提供一站式的解决方案。

[问] 宝曼金：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸说：业绩这么好，为什么大股东在1月22日大手笔减持，难道大股东缺钱花吗？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！大股东上市5年多来，只有2015年1月曾经减持过一次。

[问] 哈哈88：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸说：请问，公司现金这么多，多得只能去买理财产品，可去年为什么还要增发？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）对外大的收购与合作确实落地比计划与预期要慢，深表歉意！但公司依然坚定此战略方向。

（2）融资必要性的问题。

第一，为后续不断展开的并购行为提供资金基础。公司面临膳食营养补充剂行业快速发展的历史机遇和行业较为分散的整合契机，有机会整合多方资源并占据更大市场份额。公司在后续并购中尤其是国际并购中需在短期筹集大量现金，因此公司需储备充足现金，从而实现打造营养品“联合国”的发展战略，为中国消费者提供更加丰富的膳食营养补充剂产品选择，成为中国和全球膳食营养补充剂行业的领先企业。

第二，公司本次再融资主要目的之一在于利用融资资金投入公司自身发展项目，进一步做大公司资本与净资产规模，提高经营稳定性与抗风险能力，实现产业与资本的良性互动，打造平台型企业。

第三，营运资金需求较大。

第四，其他融资方式不足以支撑公司后续发展。

[问] 星空V仰望：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸说：请谈谈公司的战略发展规划和目前项目进展情况。未来3-5年，行业格局和公司发展如何？谢谢！

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）公司2016年报中的“2016年经营计划”部分有相关描述，请留意。

（2）2015年1月，因应国内市场、商业环境快速变化以及新商业模式新技术层出不穷的新常态，鉴于公司《2011-2015年度经营规划纲要》的主要指标已提前达成，公司决定将之前制定五年规划的做法更改为制定三年滚动规划，为此制定了全新的《2015-2017年度经营规划纲要》。作为公司未来三年发展战略与业务布局的纲领性文件，新的三年规划核心就是把股份公司的大格局做出来。基于此，按照“管理做减法，经营做加法”的思路，对架构做出重大调整，按不同模式和品牌切分成立多个独立运营的项目公司，建立相应的管理团队持股制度，保持组织的创新力、激情与活力。股份公司定位于战略执行、投资管控及平台服务输出（生产、研发、公关、法务、财务、IT等）。该新战略纲要的主旨在于公司整体业务布局由膳食补充剂扩展到大健康产业，未来业务生态由三大业务板块（汤臣倍健药业板块、广东佰嘉板块、线上业务板块）与大健康产业布局构成，不断打造与提升公司的核心竞争力。

[问] 价值大神：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸说：我是名价值投资者，一直坚持长期投资，我也喜欢配置消费类股票，可贵公司的股价3年不涨，请问公司高管是否一值在减持，另外公司有那么多钱去买理财产品，为什么还要增发，为什么不进行投资扩大生产，加大产品的研发力度，公司对市值管理有什么好的办法，难道公司的股票被各大机构抛弃了吗？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）再融资的资金使用用途主要就是珠海生产基地四期产能投入、品牌、会员、新项目等5个项目的投入。

（2）过去3年股价表现确实不好，市值管理对于我们而言是需要学习与提升的重大命题。作为一个消费品的上市公司，公司致力于成为一家规范、诚信及持续健康发展的企业，管理层会努力做大做强公司，完善公司内部机制，确保公司经营业绩稳定快速增长，增加投资者的认可度。

（3）融资必要性的问题。

第一，为后续不断展开的并购行为提供资金基础。公司面临膳食营养补充剂行业快速发展的历史机遇和行业较为分散的整合契机，有机会整合多方资源并占据更大市场份额。公司在后续并购中尤其是国际并购中需在短期筹集大量现金，因此公司需储备充足现金，从而实现打造营养品“联合国”的发展战略，为中国消费者提供更加丰富的膳食营养补充剂产品选择，成为中国和全球膳食营养补充剂行业的领先企业。

第二，公司本次再融资主要目的之一在于利用融资资金投入公司自身发展项目，进一步做大公司资本与净资产规模，提高经营稳定性与抗风险能力，实现产业与资本的良性互动，打造平台型企业。

第三，营运资金需求较大。

第四，其他融资方式不足以支撑公司后续发展。

**[问] 雪域老狼：**

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸说：胡总今年有计划上什么新产品吗？是否考虑收购一些医疗器械类公司

**[答] 乐乐呵呵奶爸：**

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）公司2016年报中的“2016年经营计划”部分有相关描述，请留意。

（2）聚焦产品创新，强调独特性。

站在未来看现在，永远领先竞争对手一步。公司产品研发策略做出重大调整与升级，核心是整合内外部资源聚焦“新功能、新原料、新技术”的创新性研发，目标是打造独特性、唯一性、功能性的具有汤臣倍健烙印的创新性产品，为汤臣倍健储备更具竞争力与稀缺性的产品，有助于个性化与定制化服务中国消费者。

为此目的，公司科技中心已着手网罗高端人才、紧跟行业政策匹配产品研发创新策略，初步选定6个重点方向进行突破。一方面充分整合国内外权威研究机构、跨国公司

原料供应商以及其他资源进行项目孵化，挑选具有高科技含量、未来市场需求的项目，自主搭配资源进行创新性、开拓性的研发，并为未来发展进行适当的技术储备；另一方面多方建立了合作平台，利用外部研究机构的现有资源选择具有应用成熟度的新项目尽快市场转化，成熟一个推向市场一个。

（3）推进大健康产业布局。

2016年，是公司成立第二十年暨公司股票上市后的第六年，公司进入到了一个全新的发展平台。2016年，公司将继续围绕公司最新的三年发展战略《2015-2017年度经营规划纲要》，结合实际情况不断推进在大健康产业的布局。

（4）推进整体战略指导下的并购。

公司制定的《2015-2017年度经营规划纲要》对行业对外投资方面提出了明确目标与实施计划，继续寻求有协同效应的收购兼并对象，目的就是为打造营养品的“联合国”，实现企业愿景——原料与品牌的联合国，以并购为契机，以机制为保障，以“非辅业”的心态拓展公司新的、强大的利润增长点，成就汤臣倍健的战略目标。

[问] 乌暗熊：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：尊敬的董秘，请问公司的产品在市面上的替代性强吗，几年内会逐渐成为红海吗。另外，近期是否有什么我宣传推广的计划

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）公司2016年报中的“2016年经营计划”部分有相关描述，请留意。

（2）聚焦产品创新，强调独特性。

站在未来看现在，永远领先竞争对手一步。公司产品研发策略做出重大调整与升级，核心是整合内外部资源聚焦“新功能、新原料、新技术”的创新性研发，目标是打造独特性、唯一性、功能性的具有汤臣倍健烙印的创新性产品，为汤臣倍健储备更具竞争力与稀缺性的产品，有助于个性化与定制化服务中国消费者。

为此目的，公司科技中心已着手网罗高端人才、紧跟行业政策匹配产品研发创新策略，初步选定6个重点方向进行突破。一方面充分整合国内外权威研究机构、跨国公司原料供应商以及其他资源进行项目孵化，挑选具有高科技含量、未来市场需求的项目，自主搭配资源进行创新性、开拓性的研发，并为未来发展进行适当的技术储备；另一方面多方建立了合作平台，利用外部研究机构的现有资源选择具有应用成熟度的新项目尽快市场转化，成熟一个推向市场一个。

[问] 大军南下：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：为什么这几天股价不涨

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！市场的归市场，这个问题偶无法回复，这个问题困扰我良久了。

[问] 大傻冒：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：我想问下年报前面那文章谁写的？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！您说的是公司2016年报中的“董事长致辞”部分对吧？是小汤董事长在2015年10月28日，司庆20周年时的内部发言，全文均为其个人原创。

[问] 秋星：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：超哥，分红股权登记大约什么时间段？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！（1）按计划将予3月18日召开年度股东大会，顺利通过之后尽快实施。（2）考虑到股东大会之后与结算公司、交易所的申流程以及资金到账，顺利的话最快于4月上旬实施。

[问] Nihlathak：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：为何现金用于理财，再增发？直接投资新项目不就好了吗？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）再融资的资金使用用途主要就是珠海生产基地四期产能投入、品牌、会员、新项目等5个项目的投入。

（2）融资必要性的问题：

第一，为后续不断展开的并购行为提供资金基础。公司面临膳食营养补充剂行业快速发展的历史机遇和行业较为分散的整合契机，有机会整合多方资源并占据更大市场份额。公司在后续并购中尤其是国际并购中需在短期筹集大量现金，因此公司需储备充足现金，从而实现打造营养品“联合国”的发展战略，为中国消费者提供更加丰富的膳食营养补充剂产品选择，成为中国和全球膳食营养补充剂行业的领先企业。

第二，公司本次再融资主要目的之一在于利用融资资金投入公司自身发展项目，进一步做大公司资本与净资产规模，提高经营稳定性与抗风险能力，实现产业与资本的良性互动，打造平台型企业。

第三，营运资金需求较大。

第四，其他融资方式不足以支撑公司后续发展。

[问] xqwxncg:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：公司是否有融资计划？

[答] 乐乐呵呵奶爸:

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！（1）短期之内没有计划。（2）中长期而言，将视公司战略及业务发展，如有需求再适时启动。

[问] xqwxncg:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：大股东有无减持意向？

[答] 乐乐呵呵奶爸:

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！目前未收到相关计划或诉求的通知。

[问] 陈lala:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：大股东有无减持计划？

[答] 乐乐呵呵奶爸:

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！目前未收到相关计划或诉求的通知。

[问] 葛振亚:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：请问公司是否制定并购计划大致时间表？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

公司制定的《2015-2017年度经营规划纲要》对行业对外投资方面提出了明确目标与实施计划，继续寻求有协同效应的收购兼并对象，目的就是为了打造营养品的“联合国”，实现企业愿景——原料与品牌的联合国，以并购为契机，以机制为保障，以“非辅业”的心态拓展公司新的、强大的利润增长点，成就汤臣倍健的战略目标。

[问] 初来乍到1234：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸 @访谈小秘书 说：超哥，您好！请问新广告法之后，公司与李连杰的合同是如何履行的？与姚明还有后续合作吗？以何种形式？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）对我们而言确实是一个比较大的挑战，为此公司启动了全新的品牌推广策略对冲此影响。

（2）公司2016年将实施全新的品牌推广策略，以“全球营养、为你优选”作为品牌新定位，带出汤臣倍健“优中选优”的品牌新形象。为此，将采取一系列品牌推广措施，包括：通过主流卫视的栏目冠名和综艺栏目植入，提高品牌曝光率及知名度，建立企业正面形象，推动“优战略”的传播，让更多用户了解“优中选优”的品牌内涵；重点打造自媒体、新媒体精准营销，加强重点产品的口碑营销和口碑传播，建立良好的产品口碑效应；加强消费者新网络行为习惯的研究，进行跨界营销的尝试；积极推进销售终端新形象的建设，通过终端打造“优中选优”的品牌新形象，进行不同形式的、极具创意的终端促销活动，拉动销售。

[问] 五饼二鱼：

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对@乐乐呵呵奶爸 @访谈小秘书 说：“国家层面正在积极推进“健康中国”建设规划纲要的编制”，你们对这个怎么看？有具体规划吗？

[答] 乐乐呵呵奶爸：

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！

（1）这个问题好，对于国家的政策法规不便直接评论。

(2) 随着《食品安全法实施条例》等行业新规在未来一段时间陆续落地与出台，新的监管精神与细则要求将对未来膳食补充剂行业的发展产生重要影响。作为膳食补充剂行业龙头的汤臣倍健必将受益于行业整合的大环境。对此，公司将不断规范内部管理，认真研究学习各项行业法律法规，积极参与行业法律法规和标准的制定与修订，最大限度确保公司处于安全的行业环境。

[问] shiwei56:

关于\$汤臣倍健(SZ300146)\$，对 @乐乐呵呵奶爸 说：成熟期，还是成长期？  
何依据？

[答] 乐乐呵呵奶爸:

您好！感谢您对汤臣倍健的关注与支持！毫无疑问膳食补充剂行业处于快速成长的初率期，依据是行业历史、市场体量、消费者渗透率、重复购买率、交叉购买率指标与成熟市场相比空间巨大。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的  
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里