

B114 信息披露 | Disclosure

■ 2020年3月27日 星期五

一、重要提示
 1.本公司敬请投资者认真阅读年度报告全文,为全面了解本公司的经营情况、财务状况及未来发展规划,投资者应对报告全文所披露的重大事项进行深入和具体分析。
 2.本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。
 3.公司全体董事出席董事会会议。

4.中汇会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5.经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以实施权益分派方案时股权登记日的总股本(扣除回购股份回购专户中的股份数量)为基数,以未分配利润向全体股东每10股派发现金红利人民币16.00元(含税),合计派发现金股利人民币204,564,605.50元(含税),不送红股,不以资本公积转增股本。剩余未分配利润结转以后年度。

6.是否属于最近三年被证券监管部门处罚的情况

1.公司简介

公司股本概况			
股票种类	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海荣泰健康	603579	-
境内上市外资股	荣泰健康	603579	-
境外上市外资股	荣泰健康	603579	-

2.报告公司主要业务简介

(一)公司从事的主要业务

公司的主要业务为按摩器产品的设计、研发、生产、销售,以及打造按摩体验平台,提供共享按摩服务。作为国内知名的按摩器产品及技术服务提供商之一,公司以“服务亿万人群,走进千万家庭”为愿景,致力于为全球用户带来舒适的健康生活方式。

当前主要产品:



(2)按摩小件



(二)公司经营模式

(1)销售模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,同时为个别企业提供ODM代工生产;国外市场主要以ODM方式向全球各品牌提供代工生产,并通过跨境电商将自有品牌推向国际市场。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(2)采购模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(3)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(4)采购模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(5)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(6)采购模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(7)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(8)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(9)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(10)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(11)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(12)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(13)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(14)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(15)生产模式

公司针对国内外市场采取不同的经营模式。在国内市场以自有品牌经营为主,在收到客户预付款或信用证后,根据客户需求生成生产订单,在产品出库并开具发货单后即确认收入。

公司对内采购流程

公司对内采购流程为直购、直营、电商、体验店、ODM、五项采购方式,构建了以经销、商场终端、跨境电商、体验场所、电视购物、体博会等模式相结合的多元化采购渠道。

出口业务的经营模式主要在自主研发出新产品后,向公司海外经销商经营商推荐试样,再根据客户反馈意见对产品进行完善,最后将产品批发给客户,推向海外市场。

客户提供的生产工单,境外客户购买产品自行确定产品品质、销售渠道和定价标准,由公司无须经公司产品出口业务部处理。

客户通过银行电汇或信用证方式支付货款,实现多币种的结算。

(16)生产模式