公司代码:603983　　公司简称:丸美股份

广东丸美生物技术股份有限公司

2020 年度报告摘要

一 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、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 华兴会计师事务所(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

以公告实施本次权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向实施权益分派股权登记日登记在册的全体股东每10股派发现金红利3.50元(含税)。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	丸美股份	603983	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王开慧	程迪
办公地址	广州天河区珠江新城冼村路11保利威座大厦南塔6楼	广州天河区珠江新城冼村路11保利威座大厦南塔6楼
电话	020-66378885	020-66378885
电子信箱	securities@marubi.cn	securities@marubi.cn

2 报告期公司主要业务简介

(一)主要业务

公司主要基于以皮肤科学和生物科学研究为基础,从事各类化妆品的研发、设计、生产、销售及服务。报告期内拥有“丸美”、“春纪”和“恋火”三个品牌。公司产品以差异化的品牌定位,满足不同年龄、消费偏好、消费层次的消费者需求,广泛在二、三线等城市与国内外化妆品牌展开竞争。公司采用以经销模式为主、直营为辅的销售模式,建立了覆盖线下日化专营店、百货专柜、美容院、线上平台电商、社群电商等多种渠道的销售网络。坚持秉承“用世界最好,做中国最好”,以全球领先技术为基点,研发高品质产品,致力于成为具有国际级竞争力的企业。

公司主品牌“丸美”以眼部护理为突破口,聚焦“生物技术”抗衰老领域,定位中高端,致力于打造满足知性女性肌肤综合需求的护肤方案,目前已成为国产中高端定位并具规模的头部品牌;“春纪”品牌以天然食材养肤为理念,定位大众化护肤,自为青春女性打造天然护肤方案;“恋火”品牌以“微情与爱”为品牌内涵,轻奢韩系彩妆品牌定位,致力提供最贴合都市女性需求的化妆产品和彩妆服务。

(二)经营模式

1.采购模式

公司采购主要包括原材料采购及包装材料采购,目前已建立了完整的供应链体系和相应制度,对新原料引入、供应商遴选、招标流程等各方面做出了严格的规定,以保证材料质量和供应链运转。

原材料主要通过国内的代理商向国际知名原料生产商采购进口原材料,所采购原料产品的生厂商包括德国巴斯夫、法国SEPPIC、韩国BIOLAND、日本一丸和美国陶氏等。

包装材料基本通过国内供应商定制化采购。在生产阶段,公司坚持严格的审核体系,在供应商小批量试制测试通过后再批量采购。

2.生产模式

公司采取自主生产为主、委托加工生产为辅的生产模式。自主生产模式下,公司依靠自有的厂房、生产设备和技术工人自行组织生产,按照生产流程完成整个产品的制造和包装,经检验合格后对外销售。

3.销售模式

公司产品的销售模式以经销为主、直营为辅,线上和线下相结合的方式。

(1)线下销售模式

线下渠道主要有日化专营店、百货专柜、美容院等,主要通过经销模式进行运营。

(2)线上销售模式

线上渠道主要为天猫、淘宝、唯品会、京东、聚美优品等平台电商,抖音、小红书等社交电商,微信小程序等社群电商,直播电商,主要通过直营、经销模式进行运营。

(三)行业情况说明

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》,公司所属行业为化学原料和化学制品制造业(分类代码:C26);根据《国民经济行业分类与代码》(GB/T4754-2011),公司所属行业为日用化学产品制造(C2682),细分行业为化妆品制造(C2682)。

根据国家统计局统计,2020年,社会消费品零售总额391,981亿元,比上年下降3.9%,其中化妆品总额3400亿元,同比增长9.5%(限额以上单位商品零售)

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元　币种:人民币

	2020年	2019年	本年比上年增减(%)	2018年
总资产	3,796,081,810.34	3,436,322,174.09	10.44	2,116,886,483.46
营业收入	1,744,989,060.09	1,800,857,590.07	-3.10	1,575,763,956.25
归属于上市公司股东的净利润	464,399,184.10	514,887,917.33	-9.81	415,278,452.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	403,916,181.12	451,229,674.05	-10.50	368,311,115.01
归属于上市公司股东的净资产	2,977,746,401.92	2,669,930,111.26	11.53	1,376,229,094.91
经营活动产生的现金流量净额	362,345,691.31	465,531,842.02	-22.17	516,693,624.94
基本每股收益(元/股)	1.16	1.37	-15.33	1.15
稀释每股收益(元/股)	1.16	1.37	-15.33	1.15
加权平均净资产收益率(%)	16.52	26.30	减少9.78个百分点	35.57

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:元币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	370,386,316.93	423,363,888.53	343,573,037.19	607,695,817.44
归属于上市公司股东的净利润	118,844,561.60	149,284,156.07	69,836,707.37	126,434,759.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	107,533,993.94	111,003,072.39	54,524,479.33	130,854,695.46
经营活动产生的现金流量净额	-18,284,167.63	84,790,809.68	79,225,601.56	216,613,447.7

注:营业收入和归属于上市公司股东的净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润和经营活动产生的现金流量净额的波动主要系化妆品行业具受季节性气候及节假日或“双十一”等大型销售活动的影响。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10 名股东持股情况表

单位:股

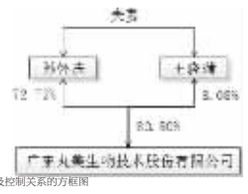
截止报告期末普通股股东总数(户)	24,105
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	22,291
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	

前10名股东持股情况

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
孙怀庆	0	291,600,000	72.72	291,600,000	无		境内自然人
王晓蒲	0	32,400,000	8.08	32,400,000	无		境内自然人
L Capital GuangzhouBeauty Ltd.	-8,723,462	27,276,548	6.80	0	质押	4,000,000	境外法人
博时基金管理有限公司-社保基金四一九组合	1,349,906	2,101,228	0.52	0	无		其他
中国工商银行-广发趋势增长证券投资基金	2,000,000	2,000,000	0.50	0	无		其他
香港中央结算有限公司	1,019,739	1,612,708	0.40	0	无		其他
之江新实业有限公司	1,146,165	1,146,165	0.29	0	无		其他
韩国银行-自有资金	736,600	736,600	0.20	0	无		其他
国泰君安证券资管-招商银行-国泰君安君得诚混合型集合资产管理计划	700,000	700,000	0.17	0	无		其他
国泰君安证券资管-建设银行-国泰君安君得鑫两年持有期混合型集合资产管理计划	547,501	547,501	0.14	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	孙怀庆和王晓蒲是夫妻关系,为一致行动人,双方为公司共同实际控制人						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

2020年是公司从股上市后的首个完整的会计年度,更是经受住了史无前例疫情冲击的一年。面对市场及环境变化,公司快速反应并积极应对,收入和利润最未达预期,但公司坚持品牌长期发展的初心和决心不变;如何更好的发展,公司有了更深远的思考与部署;和对未来更清晰更笃定的认知,坚持做正确的事情,公司坚持“科技+品牌+数智”运营模式不动摇,踏实做好产品研发、做好品牌建设、做好数字化转型。对外公司“以用户为核心”,积极推进品牌年轻化,拥抱渠道变革,发力营销创新,同时坚守价格底线,实现阶段性突破,2020年线上收入占比54.49%超过线下;对内坚持“以人为本”,持续迭代优化,搭建人才梯队,推进薪酬改革,推出股权激励,有效激发组织活力。

一、研发领先

公司自成立至今一直致力于皮肤科学研究,持续性将“生物技术”成果应用于抗衰老护肤领域,通过专注的研发、刚性的品控为品牌建设奠定了坚实的基础,截止本报告披露日,公司累计申请各项专利289项,其中发明专利183项;已授权专利120项,其中发明专利57项,1项荣获“中国专利优秀奖”;参与和组织了8项国家标准、9项团体标准和1项行业标准的制定;基于基因工程、干细胞与再生医学、天然植物化学、生物发酵工程、高分子材料等领域的研究成果相继在国内外学术期刊上发表论文7篇;申请的技术发明专利涉及专业领域涵盖:植物提取、生物发酵、基因工程等基于新型生物技术的活性原料制备工艺和配方基质运用技术、植本古方现代制剂技术、新型配方工艺技术、先进制造工艺技术等。

公司研发中心下设五大研究中心,报告期内,公司继续以双位数的增长速度加大研发投入,五大研究中心同步推进。

1.基础研究中心:主要为活性原料的开发,拥有皮肤医学实验室、活性材料实验室、细胞生物实验室、模式生物实验室和新材料中试基地,具备全面的生物科学研究、活性材料开发和生物活性评价测试能力,期内完成原料研发12项,原料产业化3项;

2.高新研究中心:主要跟进世界前沿创新类项目,力争获得中国乃至世界领先的科技突破,期内完成高新技术项目10项;

3.应用研究中心:主要研究产品配方,期内完善了爱研AI配方系统,推进了配方的数字化和智能化管理,完成立项配方695项,确版配方262项;

4.功效评测中心:主要为产品安全性、稳定性、功效性评价与检测,期内,公司实验中心通过了中国合格评定国家认可委员会(CNAS)评审,成功获得实验室认可证书(注册号:CNAS L13792),标志着公司实验中心具有了国际认可的管理水平和检测能力,跻身于国家认可实验室行列;

5.东京技术中心:主要推进MARUBI TOKYO产品研发工作,期内,MARUBI TOKYO第三个系列—日本珠宝首饰养系列上市,针对35岁以上女性,类白肤着一次完成。

报告期内,公司新增申请专利54项,其中发明专利49项,授权专利10项,其中发明专利8项。公司积极践行“用研企划”,多次组织研发部门与数据部门、业务部门、企划部门的专业培训与交流,收集各部门基于用户洞察的需求反馈,切实推行“用技术打造产品力”。同时,为积极应对营销环境的加速变化,公司设计了“产品微观结构”、“3D肤肤测试”、“细胞毒理检测”等十项直播展示模型,以及“考马斯亮蓝测定蛋白质”、“络氨酸酶活性抑制”、“抗糖化反应”等十三种直播演示实验,参与直播技术讲解48场,支持直播准备491小时,有效助力公司前端直播营销活动的开展。

二、新品加速

报告期内,公司遵循品牌心智及对消费者洞察针对性进行产品设计和配方研发,加快新品上市进度,全渠道产品和渠道专供品有序推进。2020年,公司共推出近百款新品,保持与产品定位相符的形象输出,专业科学的功效评测,功效成分的深度挖掘和解读,持续有质量的内容种草,搭配多维营销矩阵,从新品上市期到导入期到销售期完整链路有策略行动,详细的落地节奏去推动目标完成,新品收入占比近20%。

通过对年轻消费者行为模式及消费习惯等深刻洞察,充分运用公司研发和供应链优势,4月推出的专门针对年轻客群小红笔“丸美多重胜肽紧致淡纹眼霜”,既是眼霜又是美容仪,全年实现约62万支销量,成为年度爆款王,双11期间推出的针对眼纹、法令纹、嘴角纹的高颜值高功效的丸美多重胜肽蝴蝶绷带眼膜上市即爆款,再度夯实了“眼部护理大师”的品牌定位,系列产品的滚动推出,有效触达了年轻消费者对丸美品牌的认知。报告期内,公司良好的执行了超级爆品加小爆品滚动推行的策略。

三、品牌为本

报告期内,面对快速兴起的强社交属性的新兴营销环境,公司快速转型积极迎合,新设社交媒体和新兴渠道部,重点投放从原来的传统媒体转向于更加碎片化和更加复合多元的社交新媒体,充分运用小红书、抖音、B站、快手等社交平台属性,结合跨界IP混搭(狐妖小红娘)、手游(小森生活)、艺术家村上隆联名限定零行销方式,实现品牌心智传导和产品种草,不断积累和沉淀用户关系提升用户体验,对年轻消费群体实现了高效触达,有效推进了丸美品牌年轻化。4月丸美小红笔全平台KOL微博总阅读量5,146万+,互动数460万+,“丸美小红笔”官方话题页阅读量超21亿,讨论量超158万,在加大社交媒体投放同时,公司继续坚持线下线上相结合,覆盖线下渠道,机场、地铁站、楼宇电梯、影院阵线等传统投放,产生105亿次曝光,其计带来3147万次点击,以专业角度甄选,精准跟投热刷网球“三十而已”、“安家”两部年度热剧,高质量完成投放。公司积极观察流量风向,通过聘请头正茄加持“小红笔”做流量代言人等各种方式,为“小红笔”新品及品牌贡献热度,同时也在积极探索和挖掘新兴生意机会。

春纪和恋火品牌虽受疫情冲击较大,仍积极应对,春纪的芝芝莓莓奶盖活面一度登上小红书平价洁面榜TOP1,品牌词“春纪”进入过敌夜面品类TOP10。同时公司加强对进行复盘和总结,通过加强对消费者的进一步理解,分析和挖掘市场机会,相应调整产品结构和营销策略,加强新媒体运营,有效运用公司内外部资源,建立荐扶机制等,为实现突破积极准备。

四、渠道拓展

1.加码线上电商

2020年线上线下销售场景分化加速,公司线上渠道实现9.50亿元营业收入,同比增长17.59%,线上直营同比增长31.62%;线上业务发展将是公司未来能逐渐要的增长引擎之一,报告期内公司对线上渠道进行了结构优化和组织调整,细分为四个线上电商子渠道:包括天猫、唯品会、京东等平台电商;抖音、快手、小红书等内容电商;微信小程序等社群电商;以及逐渐独立常态化的直播电商。公司分渠道分小组大力引进相关子领域的专业运营人才,逐步完善了团队配置及KPI设置。

公司加强了对自营的“丸美天猫官方旗舰店”的运营和管控,积极有效运用其全网全渠道思要品宣窗口的战略属性。

公司构建并逐步完善品牌达人矩阵,在保证品牌价格体系规范,不破价、不乱赠,不透支品牌的基础上,有效结合李佳琦、薇娅等超头主播、中腰部主播、网络红人、美妆博主,配搭公司自播团队,形成直播矩阵。

2.线下积极迎击

线上快速发展,线下渠道承压。凭借公司多年在线下渠道积累,“眼部护理大师”深刻的品牌认知,加之公司线下市场团队的齐心努力,公司线下渠道一季度闭店期间通过直播、线上充电会、空中美课等形式积极应对,二季度后加大终端培训和动销推进,全年开展沙龙会584场,私享会4397场,整店训3757场,重点覆盖了星级优秀店。

五、数字化转型

报告期内,公司持续性优化SAP系统、DMS系统、IS系统、零售通30、美吧云店系统,同时在不断推进企业的数字化转型,实施数字中台建设,推进供应链全业务链条流程梳理及优化,推进公司包材标准化和SKU精简。建立数据分析框架,在销售端从用户、会员、功效成分、品类等多维度进行数据收集及分析,挖掘市场热点及潜在机会,期内累计形成数据分析报告177份;在供应端为产销协同提供可视化数据分析指标和工具,协助供应链更加科学和有效的推进降本增效,预计2022年公司可以完成1.0版的企业数字化转型。

六、优化组织建设

公司主要围绕“固本、强腰、促销环”推进组织建设,一是进行组织结构优化,夯实公司底座,强化部门中层及公司中层人才体系,建立人才梯队选拔管理机制;优化薪资结构,推进薪酬绩效改革;加强分子公司管理及多地办公的基础管理和人才建设;促进部门内与部门间内通机制,打破部门墙,打造学习型组织,筹备的“丸美大学”于2021年正式启用,线上学院与线下学院同步,覆盖公司全体员工、经销商、营运商、零售端,通过社交化的知识分享,实现可视化、数据化、工具化,随时随地自我学习。随着越来越多年轻员工的加入,公司对企业文化进行了升级,保有的初心、与时俱进。公司首次对核心及骨干员工实施股权激励,旨在通过长效激励机制,吸引留住优秀人才,充分调动核心骨干的积极性、创造性。

七、产业生态布局

报告期内,公司积极推进关和健康领域的产业生态布局,已经成立四家品牌孵化公司,其中主品牌丸美品牌“合雨”、功能性护肤品牌“菜鸟和配方师”、健康代春品牌“smeal”、时尚咖啡品牌“永璞”等,同时投资了MCN机构“本新”、“白兔视频”,投资项目的稳健推进,也为公司实现多品牌、多品类战略奠定基础。

2 导致暂停上市的原因

□适用 √不适用

3 面临终止上市的情况和原因

□适用 √不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

√适用 □不适用

参见本报告书之“第十一节财务报告”之“五、重要会计政策和会计估计变更”之“44 重要会计政策和会计估计的变更”。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

□适用 √不适用

6 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

√适用 □不适用

报告期内,纳入合并范围的主体包括广东丸美生物技术股份有限公司、重庆博多物流有限公司、广州丸美生物科技有限公司、丸美集团股份有限公司、春纪食材养肤中央研究所有限公司、丸美化妆品株式会社、上海菲禾生物科技有限公司、广州恋火化妆品有限公司、广州恋火化妆品有限公司、广州丸美网络科技有限公司、广州娱丸全域营销管理有限公司、广州赛加生物科技有限公司、广州美洋互联科技有限公司、上海菲加实业有限公司、广州禾美实业有限公司、广东凯因序生物科技有限公司、上海本馨至美文化传播有限公司、宿迁汇恒金融资产管理合伙企业(有限合伙)。合并范围的变更情况详见附注九合并范围的变更。

证券代码:603983　证券简称:丸美股份　公告编号:2021-019

广东丸美生物技术股份有限公司关于第四届董事会第二次会议决议的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、董事会会议召开情况

广东丸美生物技术股份有限公司(以下简称“公司”)第四届董事会第二次会议于2021年4月22日以现场结合通讯方式召开。会议通知已于2021年4月12日以电子邮件、微信方式发出。本次会议由董事长孙怀庆主持,应到董事9名,实到董事9名,监事和高级管理人员列席了会议。本次董事会会议的召集、召开符合《公司法》、《公司章程》的有关规定,决议内容合法有效。

二、董事会议审议情况

1、审议通过了《2020年度总经理工作报告》

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

2、审议通过了《2020年度董事会工作报告》

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

本议案尚需公司2020年度股东大会审议。

3、审议通过了《2020年度独立董事述职报告》

具体内容详见公司同日披露的《2020年度独立董事述职报告》。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

公司独立董事毕亚林、殷恒婵、秦昕向公司董事会提交了《2020年度独立董事述职报告》,并将在公司2020年年度股东大会上述职。

4、审议通过了《2020年度董事会审计委员会履职情况报告》。

具体内容详见公司同日披露的《2020年度董事会审计委员会履职情况报告》。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

5、审议通过了《2020年度财务决算报告》

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

本议案尚需公司2020年度股东大会审议。

6、审议通过了《2020年年度报告及摘要》

具体内容详见公司同日披露的《2020年年度报告》及《2020年年度报告摘要》。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

本议案尚需公司2020年年度股东大会审议。

7、审议通过了《2020年年度利润分配方案》

以实施本次权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向实施权益分派股权登记日登记在册的全体股东每10股派发现金红利3.50元(含税)。截至本公告披露日,公司总股本为401,819,600股,以此计算合计拟派发现金红利140,636,860.00元(含税),占当年实现的归属于母公司股东净利润的30.28%。

具体内容详见公司同日披露的《2020年年度利润分配方案》。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

公司独立董事发表了同意的独立意见。

本议案尚需公司2020年年度股东大会审议。

8、审议通过了《2020年度内部控制评价报告》

具体内容详见公司同日披露的《2020年度内部控制评价报告》。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

9、审议通过了《关于2020年度募集资金存放与使用情况的专项报告》

具体内容详见公司同日披露的《关于2020年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。

中信证券股份有限公司出具了《中信证券股份有限公司关于广东丸美生物技术股份有限公司2020年度募集资金存放与使用情况的专项核查报告》、华兴会计师事务所(特殊普通合伙)出具了华兴专字[2021]21000640041号关于广东丸美生物技术股份有限公司募集资金年度存放与使用情况的专项鉴证报告》,详见公司同日披露的公告。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

公司独立董事发表了同意的独立意见。

10、审议通过了《关于确认2020年度董事、高级管理人员薪酬的议案》;

公司2020年度对董事、高级管理人员的薪酬考核及发放,均严格按照公司有关制度执行,确认薪酬发放情况如下:

姓名	职务	报告期内任职期间薪酬(含税,单位:万元)
孙怀庆	董事长、总经理、CEO	145.49
王晓蒲	董事	61.06
Gilbert Yew Thiong ONG(离任)	董事	0
黄晓薇(离任)	董事	0
王开慧	董事、董事会秘书、CFO	115.29
曾令梅	董事、CMO	113.88
蒋明(离任)	董事、董事会秘书	26.01
毕亚林	独立董事	10
殷恒婵	独立董事	10
秦昕	独立董事	10

离任人员薪酬统计至离任时止,新任人员薪酬自其任职时起算。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

公司独立董事发表了同意的独立意见。

以上董事薪酬尚需公司2020年年度股东大会审议。

11、审议通过了《关于预计2021年度日常关联交易额度的议案》

具体内容详见公司同日披露的《关于预计2021年度日常关联交易额度的公告》。

表决情况:7票同意,0票反对,0票弃权。

关联董事孙怀庆、孙云起回避表决。

公司独立董事发表了同意的独立意见。

12、审议通过了《关于续聘2021年度会计师事务所的议案》

具体内容详见公司同日披露的《关于续聘2021年度会计师事务所的公告》。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

公司独立董事发表了同意的独立意见。

本议案尚需公司2020年年度股东大会审议。

13、审议通过了《关于提议召开2020年年度股东大会的议案》。

表决情况:9票同意,0票反对,0票弃权。

同意于2021年5月19日召开公司2020年年度股东大会,具体内容详见公司同日披露的《关于召开2020年年度股东大会的通知》。

特此公告。

广东丸美生物技术股份有限公司董事会
2021年4月24日

证券代码:603983　证券简称:丸美股份　公告编号:2021-020

广东丸美生物技术股份有限公司2020年度利润分配方案公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

- 每股分配比例:拟每10股派发现金红利3.50元(含税)
- 本次利润分配以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,具体日期将在权益分派实施公告中明确
- 如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动,拟维持每股分配比例不变,相应调整分配总额,并将另行公告具体调整情况

一、利润分配方案内容

经华兴会计师事务所(特殊普通合伙)审计,广东丸美生物技术股份有限公司(以下简称“公司”)2020年末的可供分配利润为1,622,246,580.30元。经公司第四届董事会第二次会议决议,公司2020年年度利润分配方案如下:

以实施本次权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向实施权益分派股权登记日登记在册的全体股东每10股派发现金红利3.50元(含税)。截至本公告披露日,公司总股本为401,819,600股,以此计算合计拟派发现金红利140,636,860.00元(含税),占当年实现的归属于母公司股东净利润的30.28%。

如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动,维持每股分配比例不变,相应调整分配总额,并将另行公告具体调整情况。

本次分配后,公司结余未分配利润转入下一年度。本次利润分配方案尚需提交公司股东大会审议。

二、公司履行的决策程序

(一)董事会会议的召开、审议和表决情况

公司于2021年4月22日召开第四届董事会第二次会议,审议并通过公司《2020年度利润分配方案》,该方案尚需提交公司股东大会审议。

(二)独立董事意见

独立董事认为:公司2020年度利润分配方案的决策程序、利润分配形式和比例符合有关法律法规、《公司章程》等规定,充分考虑了公司利润分配政策的连续性和稳定性,符合公司实际情况和公司全体股东的利益,有利于公司长期稳健发展。我们同意公司2020年度利润分配方案,并同意将其提交公司股东大会审议。

(三)监事会意见

监事会认为,公司2020年度利润分配方案综合考虑了公司经营发展需求和股东利益,符合相关法律法规及《公司章程》等规定,并履行了相关决策程序,不存在损害公司股东利益的情形,同意将该议案提交公司股东大会审议。

三、相关风险提示

本次利润分配方案结合了公司发展阶段、未来资金需求等因素,不会对公司经营现金流产生重大影响,不会影响公司正常经营和长期发展。

特此公告。

广东丸美生物技术股份有限公司董事会
2021年4月24日

证券代码:603983　证券简称:丸美股份　公告编号:2021-021

广东丸美生物技术股份有限公司关于2020年度募集资金存放与使用情况的专项报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据中国证监会《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》(证监会公告[2012]44号)、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》(上证公字[2013]13号)及相关格式指引的规定,现将广东丸美生物技术股份有限公司(以下简称“丸美股份”或“公司”)2020年度募集资金存放与使用情况专项说明如下:

一、募集资金的基本情况

(一)实际募集资金金额、资金到位时间

经中国证券监督管理委员会证监许可(2019)917号文《关于核准广东丸美生物技术股份有限公司首次公开发行股票的批复》核准,公司获准向社会公众首次公开发行4,100万股人民币普通股股票,每股发行价格为人民币20.54元,共募集资金842,140,000.00元,扣除发行费用5,2,138,021.58元后,募集资金净额为790,001,978.42元,资金到账时间为2019年7月22日。上述资金已存放在公司募集资金专户,并经广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)出具广会验字[2019]G16044670870号《验资报告》验证。

(二)本年度募集资金使用金额及余额

2020年度,公司募集资金使用情况如下:

单位:人民币元

募集资金净额	加:累计利息收入,投资收益扣除手续费净额	减:以前年度已使用募集资金金额	减:本年使用募集资金金额	减:现金管理产品期末余额	募集资金专户期末余额
790,002,000.00	27,494,834.11	2,133,000.00	9,183,991.77	686,000,000.00	120,179,842.34

注:本表中募集资金净额790,002,000.00元与上文中募集资金净额790,001,978.42的差异2,158元系转账过程中的尾差所致。

截至2020年12月31日,公司募集资金项目累计投入募集资金金额9,316,991.77元,加上扣除手续费后累计利息收入扣除发行费用5,2,138,021.58元后,募集资金专户期末余额686,000,000.00元,募集资金账户余额120,179,842.34元。

二、募集资金的管理情况

为了规范募集资金的管理和使用,最大限度保护投资者权益,公司依照上海证券交易所发布的《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》等有关文件的规定,结合公司实际情况,制定了《广东丸美生物技术股份有限公司募集资金管理制度》(以下简称《募集资金管理制度》)。

根据《募集资金管理制度》的要求并结合公司生产经营需要,公司对募集资金采用专户存储制度,2019年7月18日,公司第三届董事会第九次会议审议通过了《关于开设募集资金专项账户并签署监管协议的议案》。根据上述议案,公司与保荐机构中信证券股份有限公司、开户银行分别签订了《募集资金专户储存三方监管协议》、《募集资金专户储存四方监管协议》。

2020年度,公司严格按照《募集资金管理制度》以及相关法律法规的规定存放、使用和管理募集资金,并履行了相关义务,未发生违法违规的情形。

截至2020年12月31日,公司募集资金在银行专户的存储金额为120,179,842.34元。募集资金的存储情况如下:

单位:人民币元

开户银行	账号	存款类型	存款金额
招商银行广州天河支行	120907161910804	活期	17,524,264.69
招商银行广州天河支行	120906733010207	活期	1,361,151.26
招商银行广州天河支行	120906733010606	活期	1,366,987.37
重庆银行南江分行	518302020000240634	活期	17,979,848.63
	518302020000240634-3	定期	70,000,000.00
招商银行广州天河支行	120906733010406	活期	11,967,590.41
合计			120,179,842.34

三、本年募集资金的实际使用情况

(一)2020年度募集资金使用情况及募集资金投资项目实现效益情况

2020年度募集资金使用情况对照表

单位:万元

募集资金净额			79,000.20	本年度投入募集资金总额			918.40	
变更用途的募集资金总额			25,026.35					
变更用途的募集资金总额比例			31.68%	已累计投入募集资金总额			1,131.70	
承诺投资项目	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本年度投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末累计投入金额与承诺投资总额的差额(3)=(1)-(2)	截至期末投入进度(4)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
彩妆产品生产建设项目	是	25,026.35	-	-	-	——	——	不适用	不适用	不适用	否
化妆品智能制造工厂建设项目	否	25,026.35	25,026.35	96.01	96.01	24,931.34	0.38%	2023年3月	-	不适用	否
营销网络建设项目	否	25,789.56	25,789.56	-	-	25,789.56	0.00%	2021年7月	-	不适用	否
智慧零售终端建设项目	否	11,766.40	11,766.40	-	-	11,766.40	0.00%	2022年7月	-	不适用	否
数字营运中心建设项目	否	8,805.00	8,805.00	224.08	437.38	8,427.62	4.93%	2021年7月	-	不适用	否
信息网络平台项目	否	7,562.89	7,562.89	599.31	599.31	6,963.58	7.93%	2022年7月	-	不适用	否
合计	—	79,000.20	79,000.20	918.40	1,131.70	77,898.50	—	—	—	—	—
募投项目实际投资进度与投资计划存在差异的原因			无								
项目可行性发生重大变化的情况说明			2017年,作为一家深耕护肤领域的化妆品企业,公司看好彩妆品类的市场发展空间,拟大力拓展彩妆品类,公司投资了“恋火”彩妆品牌,同时也将《彩妆产品生产建设项目》作为公司首发上市的募集资金投资项目之一。 公司“恋火”彩妆品牌在发展中重塑了品牌形象和定位,目前“恋火”的彩妆产品韩国供应通路已打开,“恋火”彩妆产品由韩国知名代工厂商COSMECCA KOREA(蓝诗曼兼韩国),COSMAX(科丝美诗)等在韩国生产。 公司2017年四季度开始通过“恋火”品牌试水彩妆品类,2018年、2019年、2020年前三季度收入分别为2697.25万元、2045.08万元、6235.55万元,收入占比分别为1.68%、1.14%、0.73%。 经过几年发展,“恋火”彩妆品牌的经营情况并未达到公司对彩妆品类拓展预期。由于彩妆品类产品多、色号多、流行趋势变化快,其运营模式和对供应链具有的一定要求,相对公司在推进和开拓商超渠道等线下渠道方面,公司在有能够及时并准确把握最新流行趋势,将其形成原创新产品,影响营业周转及盈利能力。公司综合考虑后决定对调整了对彩妆品类的发展策略,未来公司业务将有以最长的护肤品品类为主,彩妆品类将作为辅助品类发展。 近三年公司业务收入分别为13亿元、15.7亿元、18亿元,复合增长率为15.5%,其中护肤品类占比均在98%以上。公司目前自有一个工厂,于2014年投产,护肤品类设计产能为3,382.50吨,2019年产能利用率为78.46%。在生产过程中,因化妆节是生产线的产能瓶颈环节,由于公司产品较多,每次更换产品种类时,均需要对包括化妆水、乳液、面霜、精华、面膜等多种产品的生产线进行频繁清洗,这造成了生产实际可利用时间较不理想的问题。近三年公司业务分别为13亿元、15.7亿元、18亿元,复合增长率为15.5%,其中护肤品类占比均在98%以上。公司目前自有一个工厂,于2014年投产,护肤品类设计产能为3,382.50吨,2019年产能利用率为78.46%。在生产过程中,因化妆节是生产线的产能瓶颈环节,由于公司产品较多,每次更换产品种类时,均需要对包括化妆水、乳液、面霜、精华、面膜等多种产品的生产线进行频繁清洗,这造成了生产实际可利用时间较不理想的问题。近三年公司业务分别为13亿元、15.7亿元、18亿元,复合增长率为15.5%,其中护肤品类占比均在98%以上。 基于以上,公司需要提前进行产能规划布局,以解决未来市场旺盛需求与公