

# 广东丸美生物技术股份有限公司

## 2024 年半年度业绩交流会会议纪要

### 一、会议召开情况

会议时间：2024 年 8 月 26 日 15:10

召开方式：线上会议

参会人员：董事长兼 CEO 孙怀庆、董事兼 CFO 王开慧、董事兼 CMO 曾令椿、董事  
会秘书程迪

主要参会机构：详见“附件：参会机构清单”

### 二、会议纪要

#### （一）管理层介绍 2024 年上半年经营情况

2024 年上半年公司实现营业收入 13.52 亿元，同比增长 27.65%。分品牌看，丸美品牌实现营收 9.3 亿元，同比增长 25.87%，主营占比 68.65%，其中丸美天猫旗舰店同比增长 34.29%、丸美抖快同比增长 30.05%；第二品牌 PL 恋火实现营收 4.17 亿元，同比增长 35.83%，主营占比 30.86%。

公司整体毛利率 74.68%，同比提升 4.55 个百分点。报告期内，公司进一步优化货品结构，并持续推进大单品策略，产品集中度明显提升，同时，公司秉持效能为先、精益管理原则，融合数字化技术，优化供应链各环节，实现降本增效，有效提升了毛利率水平。

2024 年上半年归属于上市公司股东的净利润为 1.77 亿元，同比增长 35.09%；归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为 1.66 亿元，同比增长 40.21%，本期营收增长较好地带动了利润增长，毛利率提升也对净利润增长有一定助力。

公司营运指标总体处于可控区间，运行良好。

此外，公司就品牌建设情况进行了介绍。

上半年公司保持了高度的战略定力，坚守品牌核心，坚定回归用户原点与产品

本质，坚决走自我发展之路，有效巩固了线上渠道转型的积极成果。

## （二）管理层回答投资者的提问

Q1、营收、净利双高增，请问公司做对了哪些事情？

A：公司希望在销售增长的同时，也实现利润同步增长，可能不是每年的弄潮儿，但公司一直在小步快跑，相信最后的成功者是坚持长跑的品牌。所以公司在业务推进的过程中，第一，对产品的价格体系抱有强烈的坚守。第二，对每个渠道的盈利能力也抱有强烈的坚守。因为有原则，公司今年上半年在销售增长的同时，也实现了利润的同步增长。公司已经实现连续 6 个季度的同比增长，我们走在正确的路上。

Q2、毛利率提升的原因，未来是否还有增长空间？

A：上半年，胶原小金针精华 GMV 销售同比增长 105.97%，丸美天猫旗舰店 TOP5 核心单品销售占比 69%，产品集中度进一步提升。公司通过大力发展胜肽小红笔、胶原小金针大单品及双胶原、四抗等大套组，供应链规模优势较好提升，毛利率也得以提升。

产品功效好必须有好的配方好的原料，要确保产品成本的充足。我们认为 75% 的毛利率是一个合理天花板，公司上半年整体毛利率为 74.68%，基本触达，预估未来将保持在稳定区间。

Q3、丸美下半年产品规划？

A：今年 4 月公司推出了胶原小金针 2.0，在保持小金针 1.0 的 DNA 序列一致、三螺旋结构一致、活性一致基础上，实现了纤维结构的相同和羧基化程度的相同，继续保持了在技术上的领先。上半年胶原小金针实现了 100% 的增长。

8 月七夕节，公司推出了胜肽系列小红笔眼霜 3.0；9 月计划上新胶原小金针面霜，做大做深重组胶原蛋白产品线的贡献，四抗套组也会在 9 月底推出 3.0 升级版。

Q4、PL 恋火下半年产品规划及后续增长点？

A：PL 恋火上半年同比增长 35.83%，延续了过往的增长势能，且仍然保持了较好的盈利能力，在当下竞争激烈的市场力争上游。除核心品类外，PL 亦积极完善底妆全品类布局。上月，PL 恋火推出“蹭不掉粉霜”，GMV 已位列各平台品类前列，刚刚新推出“点点戳戳面部盘”，产品以底妆和彩妆的中间地带为切入点，广受消

费者好评。目前 PL 在产品、渠道、人群、下沉市场上仍有较大发展空间，公司对 PL 恋火的发展充满信心。

Q5、公司如何看待线下渠道？

A：公司特别重视线下的复苏及市占率的提升，在新品推出、团队建设、政策推动等方面持续努力，上半年线下整体表现优于行业大盘。公司坚定推行分渠分品政策，丰富各类主题沙龙与路演活动，加大频次加强线下体验。公司认为线下是不可失去的渠道。

Q6、公司营销投放情况及下半年安排？

A：公司结合重要营销节点铺排各项营销活动。内容丰富节奏清晰。3月围绕胜肽小红笔眼霜，策划“何必看眼色”，联合 papi 酱及高海宁为职场女性发声，8月2日，公司官宣代言人“范丞丞”，策划情感营销主题活动“站出来，更显眼”，守护普通人的每一份独特和热爱。上半年下半年各一次情感传播，以眼霜为主推。5月，公司通过筹办科学论坛，推出主题活动《胶原求真》，讲解“胶原内幕”，权威官媒央视溯源，这是科学传播，马上9月有新一轮科学传播，也是以重组胶原蛋白为核心。3月是助力38，5月助力618、8、9月助力双十一。

Q7、公司在重组胶原蛋白等自研原料研发进展与应用？

A：公司是国家重组胶原蛋白美妆行业标准的主导制定者，这也是对公司重组胶原蛋白成绩的肯定。除了重组胶原蛋白，公司还拥有其他重磅的自研原料，举例：刚刚新上市的小红笔眼霜3.0在配方上也有重大突破，添加了舒缓成分SPG裂褶多糖，以及专门针对黑眼圈的超分子藏灵菇提取物，更天然更安全更有效，这些都是公司自研的核心成分。公司自研并已实现量产的原料超过40款。

截止2024年上半年，公司累计申请专利531项，累计获得授权专利318项，其中获得授权发明专利210项；公司累计发表论文30余篇，累计参与制/修订团体标准50余项。

Q8、公司未来在科技、产业方面的布局？是否考虑并购吗？

A：公司认为未来美妆的发展趋势是“生活美容+医疗美容”双美融合，公司会围绕双美融合路径去布局研发和发展道路，成为多品类、多品牌的美妆领先企业。

新品类、新品牌可通过自我孵化或行业并购开展。公司对并购持积极同时谨慎

态度，但从未停止对并购可能性的研究和争取。

附件：参会机构清单（按拼音字母排序，排名不分先后）

Acuity Capital	光大证券	兰馨亚洲投资	深圳双诚资管
Acuity Knowledge	广东佳润	磊亚投资	太平洋证券
BARNHILL CAPITAL	广东天贝合资管	麦格理资本	天风证券
JARISLOWSKY, FRASER	广发证券	民生证券	西安景弘基金
Sherwood Asset	广州佛朗斯	摩根大通证券	西安清善企业管理咨询
邦德资管	广州玄甲基金	摩根士丹利投资	西部利得基金
保银资管	国都证券	摩根士丹利亚洲	西部证券
北京彼立弗投资	国海证券	磐厚动量(上海)资管	新疆前海联合基金
北京泓澄投资	国金证券	平安证券	信达证券
北京金百镨投资	国联证券	青岛双木投资	星泰投资
北京诺昌投资	国盛证券	瑞银证券	兴业证券
北京禧悦基金	国泰基金	润晖投资	兴银基金
北京中泽集团	国泰君安证券	上海高山基金	循远资管(上海)
北京遵道资管	国投证券	上海贵源投资	业如金融
才华资管	国元证券	上海嘉世基金	易唯思商务咨询(上海)
财通证券	海南君阳基金	上海君翼博星创业投资	盈峰资管
财信证券	海南善择基金	上海理成资管	优势资本
成吉思汗基金	海南羊角基金	上海名禹资管	粤佛基金
创金合信基金	海通国际(上海)基金	上海申银万国证券	长城证券
德邦证券	海通证券	上海胜帮基金	长江证券
第一上海创业投资	杭州附加值投资	上海世诚投资	长信基金
东北证券	杭州高元基金	上海思晔投资	招商证券
东方财富证券	杭州长谋投资	上海天驷资管	招银国际证券
东方证券	合肥市微明恒远基金	上海耀之基金	浙江旌安投资
东海证券	恒泰证券	上海耶诺资管	浙江致宸基金
东吴证券	鸿运基金(海南)	上海原点资管	浙商国际金融
东信投资	花旗国际	上海展向资管	浙商证券
东兴证券	华福证券	深圳怀新	中国国际金融
东亚前海证券	华富基金	深圳慧利资管	中国银河国际金融
敦和资管	华泰证券	深圳金泊投资	中泰证券
方瀛资本	汇百川基金	深圳坤西基金	中信建投证券
方正证券	汇丰前海证券	深圳前海中金资管	中信证券
富国基管	嘉实基金	深圳市碧桂园创新投资	中银国际
高盛(亚洲)	嘉兴鑫扬基金	深圳市千榕资管	中邮证券
耕霖(上海)投资	江海证券	深圳市兴海荣投资	朱雀基金
工银瑞信基金	晋江市元诚基金	深圳市兴亿投资	紫金矿业投资(上海)
共青城紫欣基金	开源证券	深圳市长青藤资管	