

证券简称：丸美股份
603983

证券代码：

广东丸美生物技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2024 广东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024 年 9 月 12 日（周四）下午 15:30~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼首席执行官孙怀庆 2、董事兼首席财务官王开慧 3、董事会秘书程迪 4、独立董事欧友英
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、您好！丸美生物在 2024 年的表现非常出色，净利润增长了近 45%！请问，这种增长的主要驱动力是什么？是由于核心产品的强劲销售，还是投资收益的大幅提升，或者是成本控制的效果？</p> <p>投资者您好！2024 年上半年，公司实现营业收入 13.52 亿元，同比上升 27.65%，其中，主品牌丸美实现营收 9.3 亿元，同比增长 25.87%，主要是丸美天猫旗舰店同比增长 34.29%、丸</p>

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%。公司产品结构进一步优化及精益管理，带动公司整体毛利率同比提升 4.55 个百分点至 74.68%。报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润为 1.77 亿元，同比上升 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，同比上升 40.21%。

2024 年，公司在“万象更芯”的指导下，稳步有序推进各项运营活动的开展。面对市场竞争日趋激烈及流量成本持续走高的挑战，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。通过围绕用户和产品，持续强化基础能力建设、深化市场洞察与策略部署，积极灵活应对，有效巩固了线上渠道转型的积极成果。基于“用户至上”原则，进一步深化大单品策略，持续强化丸美品牌作为眼部护理专家及抗衰老领域权威的品牌形象，同时渗透 PL 恋火的高品质极简底妆的品牌理念，深化品牌影响力。公司聚焦于业务实效与成果，推动研发、生产、销售、服务的有效融合，持续优化组织结构，促进跨部门间的紧密协作与高效配合，实现业务管理的日渐精细化与运营效能的持续提升，有力驱动了公司整体经营态势的积极向好，确保了公司持续、稳健发展和健康增长。公司净利润较好增长主要是公司收入同步增长同时公司较好地推进了降本提效所致。谢谢！

**2、研发费用增加了 35%，反映出公司在产品研发上是否有
什么新动向或重大项目投入？这对丸美未来产品线的扩展有何重要
意义？**

投资者您好！科研一直是公司发展之基石战略。经过多年持之以恒的科研投入，公司已构建了基础研究中心、中试实验中心、应用开发中心、医学检测中心、技术支持中心、开放创新中心六大研发平台，实现了“基础研究-原料开发-原料生产-

配方研究-生产智造-检验检测-功效评测”七位一体全链路协同创新模式构建，积淀了深厚的科技实力，真正做到“以恒心，造强芯”。2023年，公司新增获得广东省“专精特新”企业、广东省工业设计中心等荣誉资质，公司获批广州市博士后创新基地并启动建设。

公司在以重组胶原蛋白为代表的功能性蛋白领域开展了长达十多年深入的研究，取得了领先的成就。公司建立了国家级研发平台“全国重组功能蛋白技术研究中心”，并被国家工信部授权主导制订“国家重组胶原蛋白行业标准”。在专利成果方面，公司拥有超过531项的国家专利申请，授权专利318项，其中发明专利210项，在行业内处于领先水平。这些专利不仅涵盖胶原蛋白，还包括舒缓成分SPG裂褶多糖和淡黑眼圈成分藏灵菇精粹等50多项核心原料。在基础研究原料研发上的深厚实力和完整布局，也为公司未来践行“双美融合”战略奠定了扎实的基础。谢谢！

3、令人印象深刻的是丸美在长期股权投资上的大手笔，公司如何看待这些投资的回报潜力？这些投资是否预示着公司有进一步的战略布局或并购计划？

投资者您好！公司致力于成为多品类、多品牌的具有世界级竞争力的美妆企业，通过股权投资外延发展是公司的重要战略。公司持续推进美与健康领域产业生态布局，已投资包括谷雨、戴可思、可啦啦、参半、摩漾生物、圣至润合等项目，覆盖功效护肤、母婴护理、口腔护理、美瞳、美容等领域。未来，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。谢谢！

4、在给关键管理人员的报酬方面，公司在设定和调整薪酬

方案时，是否会考虑将更多的激励与公司业绩或股东回报挂钩，以提升管理层的工作效率和股东价值？

投资者您好！目前的薪酬结构已经与公司业绩及股东回报挂钩。公司建立了相对完善的薪酬机制，引入、激励并留住实现公司战略目标所需要的核心人员及关键岗位人员。谢谢！

5、丸美的流动资产与非流动资产比例保持稳定，但负债结构似乎有所增加。请问公司如何管理财务风险，确保在扩大再生产投资的同时，维持健康的资产负债比率，以确保公司的长期稳定性？

投资者您好！截至2024年6月末，公司资产负债率为21.59%，较2023年度末的资产负债率23.24%下降1.65个百分点。公司2024年上半年新增短期借款主要用于维系日常运营资金周转，无长期借款。公司整体经营稳健，财务风险较小，处于安全可控水平，能够确保公司的长期稳定性。谢谢！

6、能否分享一下公司对于应收账款管理的策略？面对大额的应收账款，公司如何平衡风险控制和销售增长之间的关系？

投资者您好！公司2023年度末、2024年6月末应收账款分别为2,800.63万元、7,855.80万元，占公司当期营业收入比重分别为1.26%、5.81%。今年上半年应收账款增长主要是因为公司上半年电商直营收入增长，同时期末各直营电商平台应收账款月底提现、次月方可到账所致，应收账款金额尚处于可控水平。未来公司将持续关注应收账款变化及构成情况，必要时采取相应策略，保障销售增长的同时，控制好财务风险。谢谢！

7、针对公司显著增加的应收账款和其它应收款，特别是2023年底与其他应收款的大幅波动，管理层有何解释？这是否关联到新的销售策略或者客户信用政策的变化？

投资者您好！2023 年底公司应收账款主要是各直营电商平台提现款尚未到账，其他应收款增长主要是电商直营平台押金和保证金等增加，系公司正常经营业务开展所致，公司销售策略及客户信用政策未发生重大变化。谢谢！

8、看到公司有多家子公司的注册资本尚未实缴完毕，这对公司的长期发展和财务状况有何潜在影响？公司是否有具体的计划和时间表来解决这个问题？

投资者您好！该情况尚不影响公司长期发展和财务状况，后续公司将根据法律法规规定及时调整出资期限并履行出资义务。谢谢！

9、我们公司与关联方有大量的资金往来和担保关系。能否详细说明这些关联交易所遵循的决策流程以及如何确保这些交易的公平性和透明性？

投资者您好！公司关联交易严格遵守《公司法》《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 5 号——交易与关联交易》及相关法律法规规定，合规履行相关审批程序，关联交易公允合理，金额可控，不会对公司产生不利影响。公司亦不存在关联方担保。详细情况可参考公司披露的财务报告及关联交易相关公告。谢谢！

10、面对当前的经济环境和行业竞争，公司如何评估和控制与日俱增的经营成本，特别是在关联方交易、股份支付和股票期权等方面，有没有可能的调整策略以保持盈利水平和股东利益？

投资者您好！公司重视持续、稳健发展和健康增长，努力保持较好的盈利水平以回报股东。面对激烈竞争的市场，公司将持续聚焦于业务实效与成果，推动研发、生产、销售、服务

	<p>的有效融合，持续优化组织结构，促进跨部门间的紧密协作与高效配合，实现业务管理的日渐精细化与运营效能的持续提升，通过精进业务、高效协同、降本提效来驱动业绩持续增长，从而带动公司持续盈利。谢谢！</p>
--	--