

证券代码：300957

证券简称：贝泰妮

公告编号：2022-006

# 云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司 2021 年年度报告摘要

## 一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：  
标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况

适用  不适用

非标准审计意见提示

适用  不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 423,600,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 6.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	贝泰妮	股票代码	300957
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王龙	许玲	
办公地址	云南省昆明市高新区科医路 53 号	云南省昆明市高新区科医路 53 号	
传真	0871-68281899	0871-68281899	
电话	0871-68281899	0871-68281899	
电子信箱	ir@winona.cn	ir@winona.cn	

## 2、报告期主要业务或产品简介

### （一）公司主要业务及产品

公司是以“薇诺娜”品牌为核心，专注于应用纯天然的植物活性成分提供温和、专业的皮肤护理产品，重点针对敏感性肌肤，在产品销售渠道上与互联网深度融合的专业化妆品生产企业。公司以“打造中国皮肤健康生态”为使命，深入洞察消费者需求，以皮肤学理论为基础，结合生物学、植物学等多学科技术，持续进行产品研发和技术创新，不断向消费者提供符合不同皮肤特性需求的专业型化妆品。

公司坚持以线下渠道为基础，以线上渠道为主导的销售模式，应用互联网思维，成功打通线下与线上，实现了线下与线上的相互渗透、对消费群体的深度覆盖。同时公司充分利用了互联网的高效性、主流电商平台汇集的巨大用户流量、灵活的新媒体营销手段，发挥公司在电商运营上的优势，凭借良好的产品质量，在消费升级、国货热潮的带动下，成功把握住化妆品行业快速增长的发展机遇。

公司产品主要包括霜、护肤水、面膜、精华以及乳液等护肤品类产品及隔离霜、BB霜以及卸妆水等彩妆类产品。除护肤品和彩妆外，公司还从事皮肤护理相关医疗器械产品的研发、生产以及销售业务，相关产品主要包括透明质酸修护生物膜、透明质酸修护贴敷料等，主要用于微创术后屏障受损皮肤的保护和护理。

### （二）2021年度业务回顾

#### （1）成功登陆资本市场

报告期内，公司正式登陆资本市场。2021年3月，公司人民币A股普通股股票在深交所创业板成功上市，证券简称为“贝泰妮”，证券代码为“300957”，随后快速跃升为中国化妆品行业市值最高的龙头企业，稳坐“皮肤学级护肤品第一股”，“贝泰妮”、“薇诺娜”的知名度和影响力显著增强。

#### （2）积极开展品牌建设和新品营销

为持续提升品牌美誉度，贝泰妮旗下核心品牌，专注敏感肌肤的功效性护肤品“薇诺娜”，于公司登陆资本市场的同天官宣了首位品牌代言人——知名艺人舒淇。作为敏感肌的代表人物，舒淇的“加盟”成功带动了品牌、产品与消费者之间的互动。

报告期内，公司邀请近200位皮肤界泰斗级专家和主流媒体共同见证，“薇诺娜”携手天猫小黑盒发布的首款敏感肌专属的抗初老新品——“双修赋活精华液”系列产品。将品牌的新科技、新理念、新产品带给消费者，再次用专业向创新变革的护肤行业证明了品牌实力，荣登天猫小黑盒敏感肌抗初老精华NO.1，引领敏感肌功效性护肤抗初老的新风潮。

报告期内，公司持续依托天猫、京东、唯品会等电商平台开展化妆品线上销售业务，同时公司对以抖音平台为代表的新兴电商营销平台持续加大资源投入力度，通过短视频、内容种草、店铺自播以及达人合作等多种营销方式扩大品牌用户群体。

报告期内，公司坚持稳固“面霜乳液+防晒”两大超级爆款单品：一方面稳固特护霜市场地位，持续推出“高保湿系列”产品线，乳液/面霜品类稳增长；另一方面维持“清透防晒乳”系列产品持续高爆发性增长。重点巩固以“舒敏精华”为核心抓住市场高速增长机遇，推出主打舒缓修护功效的“冻干面膜”系列产品成功“出圈”。在功效扩圈和品类创新的双重渗透下，尝试推出专注“美白+抗老”的新品，搭建多重功效护肤矩阵，助力品牌螺旋式扩圈。

备受瞩目的2021年“双11”购物狂欢节中，“薇诺娜”品牌荣登天猫美容护肤类目TOP6，继续霸占天猫美妆类目TOP10中唯一国货品牌地位。报告期京东平台“薇诺娜”年度品牌增速超30%，在其“601开门红”活动排名国货品牌第一，“双11”美妆品牌第七。“WINONA Baby”品牌天猫旗舰店于2021年度正式运营随即成为行业黑马，荣登年度排名TOP20，“双11”活动更是首战成名，一举成为行业新锐高增长品牌，细分行业品类排名TOP10，同比实现超10倍爆发式增长，精心打造的大爆款“舒润滋养霜”系列单品，更是冲入细分行业爆款单品TOP3。

#### （3）持续加强研发创新

报告期内公司持续聚焦功效性护肤品研发，加大核心技术创新开发的资源投入力度，致力为消费者提供安全有效的护肤品解决方案，同步开展功能性食品研发布局，掌握并创新开发核心技术，致力于为消费者提供有效的口服食品解决方案。报告期内，公司持续专注于云南特色植物相关研究，包括基础研究、评估方法开发、配方制剂研究、原材料筛选评估以及工艺创新等，开展系统性的研发体系建设，持续完善研发体系各模块功能。报告期内成功研发上市“屏障修护”、“紧致修护”、“清透水感防晒”、“资润特润”、“高保湿修护”以及“舒护安肤”等系列40余款新品。同时，贝泰妮研究院开展自主/联合成功研发多种贝泰妮专属活性物，如酸浆萼提取物、肾茶提取物、牡丹根皮提取物、青刺果神经酰胺、普洱茶叶提取物、青刺果三代包裹粒子，腾冲热泉菌种来源依克多因等，并成功在部分新品中实现产业化应用，为产品创新赋能。报告期末，公司专利授权总数80项，其中发明22项，外观27项，实用新型31项，其中报告期内新获批23项。报告期末，公司拥有作品著作权9项，

软件著作权17项，商标权387项，其中报告期内新获批45项。截至报告期末，公司已累计完成63家医院皮肤学科临床研究和效果观察，累计发表154篇学术论文被SCI等核心期刊收录，已完成15篇国家级专家指南及共识，累计参与制定20项团体标准。

报告期内，公司获云南省委、省政府以及云南省科技厅联合授予“云南特色植物提取实验室”，公司全资子公司云南云科获授牵头承办云南特色植物提取实验室建设工作。云南特色植物提取实验室系经云南省委、省政府批准成立的独立法人实体新型研发机构，由贝泰妮牵头建设，云南省药物研究所、云南大学、云南农业大学参与建设的云南特色植物产业研发公共平台。云南特色植物提取实验室将以产业化为导向，聚焦基于云南特色植物的功效性化妆品、功能性食品以及药品研发。公司将通过整合国内外人才资源，着力建设“基础理论研究——应用开发——产业化共性关键技术开发——产业孵化——市场”的高新技术创新全链条业务，持续为云南特色植物大健康产业创新提供重要科技支撑。

#### (4) 持续增强包装创新性与可持续性

公司致力打造绿色包装供应生态系统，采用全生命周期评价体系（LCA）促进包装供应链绿色化变革，通过创新包装结构、利用新型环保材料等多种途径，优化包装整体方案。报告期内，公司产品包装不断提升采用“FSC森林管理委员会认证纸张”的比例，助力森林资源循环再生。同时，在包装印制环节采用环保工艺，环保型油墨减少挥发性有机化合物（VOC），助力环境保护。报告期内，公司不断开发各种新型环保方案用于新产品包装及现有包装的优化，相关包装材料已陆续投入使用。

#### (5) 打造精准可控的数字化供应链

公司持续优化供应链运营策略，提升供应链柔性及稳定性平衡。报告期内，公司通过提前规划产能、储备通用部件等举措，调配供应资源，精准应对线上线下大促高峰，保障产品供应。

报告期内，公司供应链系统通过数字化建设投资，实现了供应链需求计划从统计预测、需求编制、数据集中管理的信息一体化建设，借助科学算法模型实现智能补货和工厂生产计划的自动化落地，系统升级不仅提高计划编制的效率，也细化公司管理流程的颗粒度：（a）通过全渠道中台系统打通了公司各事业部、各品牌的订单数据以及全国库存信息，实现订单标准化、全仓一盘货管理，实物流转跟踪以及信息流匹配的高效协同统一。（b）报告期内，公司位于上海的自建物流基地率先实现仓储自动化，通过四向库、AGV、箱式输送线以及螺旋提升机等专业先进设备，实现商品入库、拣选、补货等环节全自动化、无人化运行，不仅提升物流作业效率和正确率，也有效缓解了新型冠状病毒肺炎疫情背景下人员短缺的行业痛点。（c）报告期内，公司供应链首次尝试仓库管理系统（WMS）“上云”，极大保障了“6·18”和“双11”等大促活动期间海量数据的安全和完整。（d）“供应链计划控制塔”项目在报告期内成功上线，有效地梳理和优化供应链的指标体系和统计方法，统一了公司的供应链数据分析口径，借助信息化工具落地，透过多维度、多视角的业务分析，高效地指导业务的根因分析和业务调整，增加公司经营柔性。

#### (6) 加强学术推广和线下建设

公司积极支持参与国内皮肤科大型学术交流活动和医院皮科患者公益护肤活动，例如在“525科学护肤周”中，公司积极参与建立科学护肤理念，帮助中国皮肤科的转型升级。报告期内，公司联合数家皮肤科医院和专家，发起了“皮肤屏障修护”系列的临床观察，坚持以医学级的专业视角审视我公司产品的安全性和有效性。

报告期内，公司成功组织举办“中国第二届敏感性皮肤高峰论坛”，并牵头颁布《敏感肌肤精准防护指南》，该指南成为引领“皮肤学级护肤品”行业的新标杆。公司于报告期内首次开展痤疮周公益活动，旨在深度把握敏感肌肤细分护理需求，帮助每一位受肌肤问题困扰的消费者解决肌肤难题。贝泰妮已默默坚持6年的薇笑阳光计划于2021年9月重返云南，首次邀约媒体、KOL同行，一起深刻感知品牌内核，以达到内容共创，传播面更广、消费者认同感更强，“薇笑阳光计划”活动已打造成薇诺娜公益IP。

报告期内，公司持续为专业皮肤科医生赋能，通过“皮科相册”项目帮助医生记录患处图片信息、存储医学数据等，协助专业皮科医生提高患者病程管理效率，达到更好治疗服务患者的目的。公司在全国近500个线下网点启动了“私域运营”项目，累计十余万会员加入了逾1,000个会员社群。公司通过统一、专业的服务与交流，增加“私域会员”的忠诚度，提高垂直领域的地位。

近年来，随着中国连锁药房转型升级，行业与美丽健康产业的合作意愿显著加强，报告期内，公司与OTC客户的深度合作模式尝试走出云南，积极与山东、陕西等区域连锁龙头启动战略合作项目。同时积极拥抱连锁药房互联网化、药房会员数字化转型机遇，积极融入线下新零售合作体系和模式，赢得OTC客户的认同和信任。

### (三) 2021年度总体经营业绩情况

报告期内，公司积极应对新型冠状病毒肺炎疫情带来的负面影响，较好地完成各项经营业绩指标：报告期内，公司实现

营业收入人民币402,240.34万元，同比上升约52.57%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币86,292.29万元，同比上升约58.77%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润人民币81,302.06万元，同比上升约58.59%；实现销售毛利率约76.01%，同比保持稳定；实现归属于上市公司股东销售净利率约21.45%，同比上升0.84个百分点。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	5,812,491,217.77	1,601,869,244.94	262.86%	1,083,837,433.09
归属于上市公司股东的净资产	4,755,204,197.34	1,199,004,473.80	296.60%	756,296,569.84
	2021 年度	2020 年度	本年比上年增减	2019 年度
营业收入	4,022,403,431.75	2,636,488,348.17	52.57%	1,943,745,540.84
归属于上市公司股东的净利润	862,922,946.61	543,507,903.96	58.77%	411,945,198.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	813,020,602.86	512,658,594.75	58.59%	391,184,777.06
经营活动产生的现金流量净额	1,152,720,351.41	431,026,329.20	167.44%	514,923,171.93
基本每股收益（元/股）	2.12	1.51	40.40%	1.14
稀释每股收益（元/股）	2.12	1.51	40.40%	1.14
加权平均净资产收益率	23.33%	56.57%	下降 33.24 个百分点	65.81%

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	507,481,101.75	904,263,319.83	700,987,805.50	1,909,671,204.67
归属于上市公司股东的净利润	78,593,578.99	186,422,014.02	90,236,287.39	507,671,066.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	76,898,384.01	176,072,696.63	80,249,162.12	479,800,360.10
经营活动产生的现金流量净额	50,795,447.01	314,355,417.64	-17,154,156.13	804,723,642.89

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

### 4、股本及股东情况

#### (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

报告期末普通股 股东总数	22,101	年度报告披露日 前一个月末普通 股股东总数	21,859	报告期末表决 权恢复的优先 股股东总数	0	持有特别表决 权股份的股东 总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条 件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	

昆明诺娜科技有限公司	境内非国有法人	46.08%	195,212,611	195,212,611		
天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	21.58%	91,415,257	91,415,257		
昆明臻丽咨询有限公司	境内非国有法人	8.81%	37,330,934	37,330,934		
昆明重楼投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.91%	25,047,520	25,047,520		
云南哈祈生企业管理有限公司	境内非国有法人	2.60%	10,993,678	10,993,678	质押	10,993,600
中国建设银行股份有限公司——银华富裕主题混合型证券投资基金	其他	1.44%	6,104,190			
国信证券——招商银行——国信证券鼎信 8 号创业板战略配售集合资产管理计划	其他	0.45%	1,917,000	1,917,000		
中国银行股份有限公司——广发医疗保健股票型证券投资基金	其他	0.43%	1,835,387			
富达管理及研究公司有限责任公司——富达系列新兴市场机会基金（交易所）	境外法人	0.36%	1,543,426			
富达基金（香港）有限公司——客户资金	境外法人	0.36%	1,537,151			
上述股东关联关系或一致行动的说明	昆明诺娜科技有限公司和云南哈祈生企业管理有限公司均系公司实际控制人 GUO ZHENYU（郭振宇）和 KEVIN GUO 父子控制的企业。除此之外，公司未知其他股东是否存在关联关系或一致行动关系。					

公司是否具有表决权差异安排

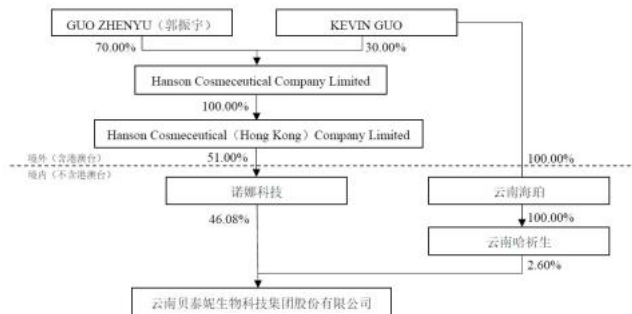
适用  不适用

**(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表**

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

**(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系**



**5、在年度报告批准报出日存续的债券情况**

适用  不适用

### 三、重要事项

具体可参见巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司2021年年度报告》。