

广东丸美生物技术股份有限公司
2023 年第一次临时股东大会
会议资料

MARUBI
丸美

2023 年 9 月 12 日

广东丸美生物技术股份有限公司

2023 年第一次临时股东大会会议须知

各位股东及股东代表：

为维护投资者的合法权益，确保广东丸美生物技术股份有限公司（以下简称“公司”）2023 年第一次临时股东大会的顺利召开，依据中国证券监督管理委员会《上市公司股东大会规则》等有关规定，制定会议须知如下：

一、公司根据《公司法》《证券法》《上市公司股东大会规则》和《公司章程》的规定，认真做好召开股东大会的各项工作。

二、公司董事会办公室具体负责会议有关程序方面的事宜。

三、为保证股东大会的严肃性和正常秩序，切实维护与会股东（包含股东代表，下同）的合法权益，除出席会议的股东、公司董事、监事、高级管理人员、公司聘请的律师及董事会邀请的人员外，公司有权依法拒绝其他人员进入会场。

四、出席会议的股东须在会议召开前 15 分钟到达会议现场向董事会办公室办理签到手续，并请按规定出示股票账户卡、持股凭证、身份证或法人单位证明、授权委托书及出席人身份证等，经验证后领取会议资料，方可出席会议。

五、股东需要在股东大会发言的，应于会议开始前 15 分钟在董事会办公室登记，出示有效的持股证明，填写《发言登记表》；登记发言的人数原则上以十人为限，超过十人时安排持股数最多的前十名股东依次发言。

六、股东发言由会议主持人指名后进行，每位股东发言应先报告所持股份数和持股人名称，简明扼要地阐述观点和建议，发言时间一般不超过 5 分钟，主持人可安排公司董事、监事或高级管理人员等回答股东提问。

七、股东发言应围绕本次会议议题进行，股东提问内容与本次股东大会议题无关或涉及公司商业秘密的，公司有权不予回应。

八、为提高会议议事效率，在就股东的问题回答结束后，即进行表决。现场会议表决采用记名投票表决方式，请股东按表决票要求填写意见，由股东大会工作人员统一收票。

九、会议开始后，与会股东将推举两名股东代表参加计票和监票；股东对提案

进行表决时，由律师、股东代表与监事代表共同负责计票、监票；表决结果由会议主持人宣布。

十、公司董事会聘请广东信达律师事务所执业律师列席本次股东大会，并出具法律意见。

十一、股东未做参会登记或会议签到迟到将不能参加本次会议。股东参加股东大会，应当认真履行其法定义务，会议开始后请将手机铃声置于无声状态，尊重和维护其他股东合法权益，保障大会的正常秩序。

十二、对于干扰股东大会秩序、寻衅滋事和侵犯其他股东合法权益的行为，公司有权采取必要措施予以制止并报告有关部门查处。

广东丸美生物技术股份有限公司

2023 年第一次临时股东大会会议程

一、会议召开时间：

1、现场会议时间： 2023 年 9 月 12 日 14 点 30 分

2、网络投票时间： 2023 年 9 月 12 日

公司此次股东大会采用上海证券交易所网络投票系统，通过交易系统投票平台的投票时间为股东大会召开当日的交易时间段，即 9:15-9:25,9:30-11:30，13:00-15:00；通过互联网投票平台的投票时间为股东大会召开当日的 9:15-15:00。

二、现场会议召开地点：

广州天河区珠江新城冼村路 11 号保利威座大厦南塔 6 楼丸美股份会议室

三、会议主持人：董事长孙怀庆

四、会议议程：

（一）主持人宣布会议开始。

（二）主持人介绍股东及股东代理人、董事、监事、董事会秘书及列席会议的其他高级管理人员、律师以及其他人员的到会情况。

（三）主持人提名本次会议计票人、监票人，与会股东表决确定。

（四）与会股东逐项审议以下议案：

序号	议案名称
非累积投票议案	
1	关于变更公司注册资本暨修改《公司章程》的议案
2	关于变更部分募集资金投资项目的议案
累积投票议案	
3.00	关于选举董事的议案
3.01	选举王玉莹为公司第四届董事会董事

（五）独立董事发表意见

（六）股东发言及公司董事、监事、高级管理人员回答股东提问。

- (七) 现场投票表决。
- (八) 主持人宣布休会，统计表决结果。
- (九) 主持人宣布表决结果。
- (十) 董事会秘书宣读会议决议，出席会议的董事等签署会议决议、记录。
- (十一) 见证律师宣读法律意见书。
- (十二) 主持人宣布会议结束。

议案一、

关于变更公司注册资本暨修改《公司章程》的议案

各位股东及股东代表：

公司已于 2023 年 7 月 3 日完成了限制性股票回购注销工作，注册资本由原 401,444,780 元变更为 401,000,000 元，股本由原 401,444,780 股变更为 401,000,000 股，详见公司于 2023 年 6 月 29 日披露的《关于限制性股票回购注销实施公告》（公告编号：2023-022）。

现拟就上述注册资本变更事项，对《公司章程》进行如下修订：

原《章程》内容	修改后的章程条款
第六条 公司注册资本为人民币 401,444,780 元。	第六条 公司注册资本为人民币 401,000,000 元。
第二十条 公司股份总数为 401,444,780 股，全部为普通股。	第二十条 公司股份总数为 401,000,000 股，全部为普通股。

《公司章程》除上述变更外，其他内容不变。

本次章程修订所涉及相关工商变更登记手续提请公司股东大会授权董事会及董事会授权人士具体办理。

以上议案已经公司第四届董事会第十三次会议审议通过，现提请各位股东及股东代表予以审议。

广东丸美生物技术股份有限公司

董事会

2023 年 9 月 12 日

议案二、

关于变更部分募集资金投资项目的议案

各位股东及股东代表：

为确保募集资金的有效使用，结合原有项目的实际情况、市场环境情况和公司战略发展需要，经谨慎研究论证，公司拟将部分募集资金投资项目（本文简称“募投项目”）进行变更调整，为规范公司募集资金管理，保护投资者的权益，董事会提请股东大会授权公司管理层及其授权人士具体负责办理实施相关事宜。具体情况如下：

一、募集资金基本情况

（一）实际募集资金金额、资金到账时间

经中国证券监督管理委员会《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批复》（证监许可[2019]917号）核准，并经上海证券交易所同意，丸美股份首次公开发行人民币普通股（A股）股票4,100万股，发行价格为每股人民币20.54元。共计募集资金人民币84,214.00万元，扣除各项发行费用人民币5,213.80万元后的募集资金净额为人民币79,000.20万元。上述募集资金到位情况已经广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）审验，并于2019年7月22日出具了广会验字[2019]G16044670870号《验资报告》。上述募集资金现存放于公司董事会批准设立的公司募集资金专项账户。

（二）募集资金使用情况

截至2023年6月30日，公司已累计使用募集资金34,625.18万元，尚未使用的募集资金余额为44,375.02万元（不含现金管理专户金额、理财收益和利息收入），具体情况详见公司同日于上海证券交易所网站披露的《关于2023年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》（公告编号：2023-027）。

单位：万元

募集资金项目	项目投资总额	募集资金投资总额	已投募集资金	剩余募集资金	变动情况

化妆品智能制造工厂建设项目	27,565.34	25,026.35	17,014.93	8,011.42	
营销升级及运营总部建设项目	39,868.86	37,555.96	13,998.79	23,557.17	拟变更调整
数字营运中心建设项目	8,865.00	8,865.00	971.15	7,893.85	
信息网络平台项目	7,552.89	7,552.89	2,640.31	4,912.58	拟变更调整
合计	83,852.09	79,000.20	34,625.18	44,375.02	/

（三）相关募投项目变更情况

公司于2021年8月26日、2021年9月19日分别召开第四届董事会第六次会议、2021年第二次临时股东大会，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目暨使用募集资金向子公司增资以实施募投项目的议案》，同意公司将原募集资金投资项目“营销网络建设项目”、“智慧零售终端建设项目”募集资金专户中全部资金，变更用于“营销升级及运营总部建设项目”，详见公司2021年8月28日披露的《关于变更部分募集资金投资项目暨使用募集资金向子公司增资以实施募投项目的公告》（公告编号：2021-053）。

二、本次变更部分募投项目的基本情况及原因

根据募投项目当前实际建设情况，结合目前市场发展和公司经营规划等因素，公司拟对“信息网络平台项目”及“营销升级及运营总部建设项目”进行变更调整。

公司拟将“信息网络平台项目”结项并不再对该项目继续投入，同时将剩余募集资金4,912.58万元及利息、理财收益（最终金额以股东大会审议通过后，实际结转当日项目专户资金余额为准）全部变更调整追加投资至“营销升级及运营总部建设项目”中。“信息网络平台项目”剩余募集资金转出后，上述对应募集资金专户将不再使用，后续公司将统一安排办理销户手续。专户注销后，公司与保荐机构、开户银行签署的相关《募集资金专户存储三方监管协议》随之终止。

公司拟对“营销升级及运营总部建设项目”追加投资7,260.29万元，在原项目基础上将新增建设品牌直播中心，以更好的助力公司推进线上转型战略，追加后“营销升级及运营总部建设项目”总投资金额为47,129.15万元，资金来源于原“营销升级及运营总部建设项目”募集资金专户资金、原“信息网络平台项目”募集资金专户中剩余全部募集资金，不足部分公司自筹资金解决。项目名称、实施主体、实施

地点均不发生变化。公司拟通过向全资子公司广州禾美实业有限公司（本文简称“广州禾美”）增资的方式以具体实施。

（一）“信息网络平台项目”

1、募投项目基本情况

“信息网络平台项目”实施主体为公司，旨在以 ERP 管理系统为基础，进一步完善公司的资源管理系统，基于生产控制、财务核算、供应链管理、人力资源管理、营销管理平台，建立 ERP 开发及控制中心、生产调度中心、集团财务控制中心、综合管理中心等四大管理部门，统筹公司业务接入、经销商管理、售后服务全程跟踪、服务报告、服务资源配置等信息控制能力，为公司的“生产-经销-服务”一体化提供运营支撑。项目计划投资额为 7,552.89 万元，其中设备购置费用为 6,098.95 万元。

截至 2023 年 6 月 30 日，“信息网络平台项目”已投入金额为 2,640.31 万元，剩余募集资金金额为 4,912.58 万元（不含利息、理财收益，最终金额以股东大会审议通过后，实际结转当日项目专户资金余额为准）。

2、募投项目变更原因

“信息网络平台项目”为公司 2017 年筹备 IPO 时规划的募集资金投资项目，筹划时间较早。在该项目实际建设过程中，公司结合各募投项目的实际实施情况，将“信息网络平台项目”和“数字营运中心建设项目”的部分信息化相关的功能重新进行了优化与整合，节约了部分“信息网络平台项目”的建设资金。

此外，随着近年来行业相关 IT 基础设施的技术进步，通过自采服务器等硬件设备搭建公司信息网络平台的方式已不再具有经济性，公司通过租赁云服务的方式支撑“信息网络平台项目”的建设，从而减少了该项目的资金投入需求。

目前，“信息网络平台项目”已基本达成建设目标，能够满足公司现阶段业务实际需求，公司拟对该项目结项，并不再继续对该项目进行投入。

（二）“营销升级及运营总部建设项目”

1、募投项目基本情况

原“营销升级及运营总部建设项目”实施主体为公司之全资子公司广州禾美，拟建设统一的办公场所，优化办公环境，发挥总部集中管理效应，提升公司整体运

作效率。同时建设并升级新营销中心、电子商务中心、品牌展示及体验中心、品牌创新中心、用户研究中心、创意设计中心六大板块，以用户为核心，以新营销思维为导向，升级营销体系，拓宽营销边界，加强用户渗透，强化电子商务能力，扩展品类和品牌矩阵，提升公司运营统筹能力和管理能力，提升品牌影响力，构建品牌良性发展生态环境。项目计划投资额为39,868.86万元。截至2023年6月30日，“营销升级及运营总部建设项目”已投入金额为13,998.79万元。

为助力公司更好地推进品牌建设、打造品牌矩阵、进一步提升公司品牌的曝光效果和消费者触达率，更好的实现公司线上转型战略，公司拟对原“营销升级及运营总部建设项目”追加投资 7,260.29 万元，在原项目六大板块基础上新增建设品牌直播中心，调整后的总投资额为 47,129.15 万元。项目名称、实施主体、实施地点均不发生变化。

“营销升级及运营总部建设项目”调整前后情况如下：

单位：万元

项目名称	投资总额		拟投入募集资金额	
	调整前	调整后	调整前	调整后
营销升级及运营总部建设	39,868.86	47,129.15	37,555.96	42,468.53

注：本文所指募集资金金额均不包含募集资金存放期间产生的银行存款利息收入及理财产品收益，拟投入募集资金最终金额以股东大会审议通过后，实际结转当日项目专户资金余额为准。

2、募投项目调整原因

近年来，短视频、直播等新型营销方式迅速发展，已成为推动经济内循环，实现商家与消费者直接互动的重要营销手段。2022 年，公司坚定不移推动线上转型战略，优化直播管理与运营，加强主播培训，全年抖音、快手自营直播渠道实现营收 1.89 亿元，同比增长 4.9 倍，天猫直播渗透率也实现明显提升，2023 年上半年，线上平台直播的占比进一步提高。

品牌直播中心旨在顺应近年来直播领域的市场趋势，结合行业和公司实际情况，通过打造品牌直播基地和专业的直播运营团队，从而形成公司自有且优秀的品牌直播运营能力，赋能公司发展。公司将基于不同品牌、品类、直播渠道以及目标人群，分别策划直播方案、内容设计和制定直播计划，通过“短视频+直播”“私域流量激

活”等多元方式提升流量导入和直播热度、促进直播转化率的提升。

本次项目调整是在公司现有业务的基础上延伸制定的，是对公司现有业务的进一步扩展和升级。项目调整后，“营销升级及运营总部建设项目”主要包含新营销中心、电子商务中心、品牌展示及体验中心、品牌创新中心、用户研究中心、创意设计中心、品牌直播中心七大部分。公司将通过上述募集资金投资项目的实施，进一步加大对用户的深刻洞察和理解，持续推出更受消费者欢迎的优质产品，迎合新兴营销环境，推进营销和渠道的升级与创新，拓展和巩固营销网络，加大品牌宣传有效投入、精准触达用户群体，从而增强产品竞争力、提升品牌影响力与市场占有率。各中心均围绕公司主营业务建设，满足公司业务快速增长的辅助需求，为公司的可持续发展提供重要保障。

3、募投项目调整后的投资计划及进度安排

“营销升级及运营总部建设项目”调整后的总投资为 47,129.15 万元，较调整前项目方案相比投资规模增加 7,260.29 万元，主要系新增了品牌直播中心相关的办公场所、设备及人员投资所致。

调整前后募投项目投资情况如下：

项目名称	投资金额（万元）		占总投资额的比例	
	调整前	调整后	调整前	调整后
办公场所投资	28,326.48	33,521.56	71.05%	71.13%
品牌数字科技展馆投资	2,890.38	2,890.38	7.25%	6.13%
品牌直播中心投资		1,186.21		2.52%
软硬件设备投资	3,252.00	2,952.00	8.16%	6.26%
人员工资	1,800.00	2,979.00	4.51%	6.32%
铺底流动资金	3,600.00	3,600.00	9.03%	7.64%
合计	39,868.86	47,129.15	100.0%	100.0%

其中，项目办公场所增加投资 5,195.08 万元，总投资为 33,521.56 万元。本次调整项目后，办公场所面积较前次有所增加，原方案地上建筑面积为 18,000 平方米，地下建筑面积为 5,000 平方米。本次考虑到项目建设的实际需求以及新增品牌直播中心带来的办公面积增加需求，项目办公场所的地上建筑面积在原有方案基础上新增 3,000 平方米，地下建筑面积新增 1,000 平方米。

除建筑面积增加外，由于调整前项目规划时办公场所尚处于规划阶段，部分预估工程费用与实际建设资金需求存在一定差异。此次方案变更时，项目办公场所的

建设、装修单价，以及配套工程及其他费用均结合实际施工情况进行了一定调整，与工程建设的实际支出情况更为匹配。

本项目资金来源于原“营销升级及运营总部建设项目”募集资金专户资金37,555.96万元、原“信息网络平台项目”募集资金专户中剩余全部募集资金4,912.58万元，不足部分公司自筹资金解决。总体资金使用计划如下：

项目总投资估算表

序号	项目名称	投资金额 (万元)	占总投 资额的 比例	投资进度		
				T+1	T+2	T+3
1	办公场所投资	33,521.56	71.13%	11,732.55	13,408.62	8,380.39
1.1	土建费用（地上地下建筑面积共2.8万平方米）	9,270.00	19.67%	3,244.50	3,708.00	2,317.50
1.2	装修费用（地上地下建筑面积共2.5万平方米）	16,615.39	35.26%	5,815.39	6,646.16	4,153.85
1.3	楼宇配套工程及设备	2,931.49	6.22%	1,026.02	1,172.60	732.87
1.4	工程建设设计监理及配套费用	2,704.68	5.74%	946.64	1,081.87	676.17
1.5	其他建设费用	2,000.00	4.24%	700.00	800.00	500.00
2	品牌数字科技展馆投资	2,890.38	6.13%		1,156.15	1,734.23
2.1	基础设施投资	1,800.00	3.82%		720.00	1,080.00
2.2	展示与检测设备投资	1,090.38	2.31%		436.15	654.23
3	品牌直播中心投资	1,186.21	2.52%		711.73	474.48
4	软硬件设备投资	2,952.00	6.26%		1,180.80	1,771.20
4.1	办公设备	856.00	1.82%		342.40	513.60
4.2	IT、机房及设备	1,118.00	2.37%		447.20	670.80
4.3	软件及技术	978.00	2.08%		391.20	586.80
5	人员工资	2,979.00	6.32%		1,037.00	1,942.00
6	铺底流动资金	3,600.00	7.64%	1,200.00	1,200.00	1,200.00
	合计	47,129.15	100.00%	12,932.55	18,694.30	15,502.30

根据《广东丸美生物技术股份有限公司营销升级及运营总部可行性研究报告》，本次募集配套资金项目建设的计划是根据国家产业政策、行业发展趋势及公司目前发展状况慎重决策的，项目的实施从公司管理、市场需求等多方面都是可行的，对于公司未来的发展战略是必要的，因此本项目的建设及运营方案切实可行。

4、募投项目调整后的具体实施

鉴于公司之子公司广州禾美是“营销升级及运营总部建设项目”的实施主体同时也是该项目募集资金账户主体，公司拟对广州禾美增资6,000万元人民币用于该募投项目调整部分的实施，其中3,000万元计入广州禾美注册资本，3,000万元计入广州禾美资本公积，本次增资资金拟使用原“信息网络平台项目”募集资金专户中全

部资金及利息、理财收益（具体金额以账户余额为准），不足部分由自有资金补足。本次增资完成后，广州禾美注册资本由原111,000万元人民币增至114,000万元人民币。具体增资方式是：公司先向公司一级全资子公司上海菲加实业有限公司（以下简称“上海菲加”）增资6,000万元人民币，其中3,000万元计入上海菲加注册资本，3,000万元计入上海菲加资本公积；一级全资子公司上海菲加获得该笔增资款后向公司二级全资子公司广州禾美增资6,000万元人民币，其中3,000万元计入注册资本，3,000万元计入广州禾美资本公积，即公司通过间接增资方式向二级子公司广州禾美增资6,000万元以具体实施该募投资项目调整部分。

公司将严格根据《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》、《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关法律法规以及公司《募集资金管理制度》的规定，规范募集资金管理，保护投资者的权益。

5、调整后募投项目的必要性分析

（1）本项目有利于公司进一步升级营销管理体系，提升品牌市场影响力

近年来，我国化妆品行业快速发展，市场规模增长迅速。伴随互联网与化妆品行业深度融合、流量媒介迭代加快、群众的消费习惯改变等因素的出现，化妆品行业营销渠道正处于深刻变革之中。化妆品营销渠道已从传统的日化专营店、百货专柜、商超等线下销售渠道为主转变为线上电商营销为主，近年来则向以抖音、快手、小红书为代表的新媒体内容营销渠道方向发展，直播业态也日趋盛行，为化妆品品牌和新渠道发展提供新的机遇。

公司拟通过本次营销升级及运营总部项目的建设，建设总部大楼，设立新营销中心、电子商务中心、品牌展示及体验中心、品牌创新中心、用户研究中心、创意设计中心、品牌直播中心七大板块。本项目的建设将有效统一、升级公司各职能部门的办公场所，强一体化运营管理能力、提升公司管理效率。同时也有利于公司完善“以用户为核心”的新型营销渠道生态体系，进一步提升公司对消费者的服务能力和对市场的拓展能力，更好的宣传公司品牌价值理念，持续维护公司的品牌形象。

（2）本项目有利于公司更好的应对市场需求和行业竞争

早期我国消费者在化妆品领域的消费理念主要趋向于品牌导向，国际大牌和头

部国货品牌受到消费者的广泛青睐。随着互联网营销渠道的逐渐普及，部分消费者开始基于皮肤护理功效和产品成分表等信息对各类化妆品进行甄别，使得部分新锐本土品牌依靠特有的产品配方、工艺和功效逐步打开市场。我国化妆品行业处于充分竞争状态，经营主体数量众多，行业集中度较低，市场竞争日趋激烈。品牌、销售渠道和产品质量的综合竞争已成为市场竞争的主要趋势。

公司多年来专注于皮肤科学和生物科学研究并从事各类化妆品的研发、设计、生产、销售及服务，公司的抗衰理念和“重组胶原蛋白”等核心成分获得了较好的市场认可度。近年来随着国内化妆品消费观念的逐步成熟，国产品牌崛起的趋势明显，2022年，本土品牌化妆品的市场渗透率已由2012年的15.9%增长至了23.9%。本土化妆品品牌多以产品的快速迭代、核心功效成分或爆款产品抢占市场份额，这也使得我国化妆品市场的产品细分程度进一步提升，产品竞争也日益激烈。化妆品的品牌影响力和市场销售表现与销售渠道以及市场推广的形式和内容存在较高的关联度，为了在激烈的市场竞争中维持公司的行业地位，公司有必要通过本项目的建设进一步完善营销体系，提升市场推广能力，助力公司的可持续发展。

(3) 本项目有利于公司抓住直播营销渠道的机遇，提升盈利能力

随着社交媒体平台的持续兴起，“直播带货”的营销方式成为各大消费品类进行品牌宣传和产品推广的重要途径。在直播营销模式兴起的初期，各大品牌主要通过聘请专业的KOL、达人等专业主播进行合作带货。但随着业内品牌、主播数量的指数级增长，出现了头部主播渠道利润降低、中腰部主播带货效果良莠不齐的情况，且依靠外部主播较难实现品牌忠诚度的沉淀。因此，近年来品牌自营直播的风潮逐渐兴起。目前，公司正持续推进自身直播管理、运营的优化。公司持续加强了主播培训和直播策略的制定，自营直播渠道实现了较好的营收表现。

目前，我国已进入“全民直播、万物皆可直播”的网络互动时代，短视频营销、直播带货场景吸引了大量用户和消费者。2022年，美妆产品位列直播电商平台用户购物类偏好的第一梯队，在抖音电商经营大类GMV增速趋势中，美妆护肤产品稳居抖音类目第二，且2022年实现了66%的增长速度。直播渠道为化妆品企业带来了可观的市场机遇。因此，公司有必要通过本项目的实施进一步加强自营直播的体系建设，从直播场地、基础设施、直播环境、专业团队等方面全面建设专业的品牌直播中心，从而更好的搭建自身的私域品牌流量，提升终端消费者的触达效率，强化品牌的心智建设，进一步提升公司的综合竞争实力。

6、调整后募投项目的可行性分析

(1) 国家政策为本项目的实施奠定了基础

近年来，我国化妆品行业市场规模持续扩大，市场竞争也愈发激烈。为规范和促进化妆品行业高质量发展，国家发布了多个政策予以支持。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》的第十二章“畅通国内大循环”中明确提出，要“开展中国品牌创建行动，保护发展中华老字号，提升自主品牌影响力和竞争力，率先在化妆品、服装、家纺、电子产品等消费品领域培育一批高端品牌”。《“十四五”国家药品安全及促进高质量发展规划》《关于推动轻工业高质量发展的指导意见》《化妆品注册备案管理办法》《化妆品功效宣称评价规范》《化妆品监督管理条例》《化妆品抽样检验管理办法》《化妆品网络经营监督管理办法》等文件持续密集发布，进一步为行业各环节的规范化经营提供了明确的指引。

同时，广东省人民政府在《广东省推动化妆品产业高质量发展实施方案》中也明确提出，“力争到2025年，培育年销售收入超过200亿元、100亿元的领军企业各3-5家、超过50亿元的本土企业10家以上，拥有10个以上知名民族品牌，本土自主品牌产品市场占有率占全国50%以上，打造国内乃至全球最具影响力和知名度的化妆品产业高质量发展集聚群”。树立国产优质品牌榜样，打破海外品牌垄断壁垒，对于我国化妆品行业高质量发展有着重要意义。

综上所述，国家和地方政策的支持为化妆品行业提供了良好的发展环境，也为本项目奠定了良好的实施基础。

(2) 公司多年的品牌建设和市场营销经验支撑本项目的实施

公司凭借多年累积的行业经验和全面的服务能力，在行业内逐渐形成了良好的口碑和品牌知名度，具有较好的品牌优势。公司旗下品牌“丸美”、“春纪”和“恋火”，主要覆盖肌肤抗衰老、功效性护肤、彩妆领域，可满足不同年龄、消费层次、消费偏好的需求。公司以卓越的眼部护理闻名业界，曾连续多年蝉联美国《Women's Wear Daily》全球100大美容品企业。2022年公司通过明星代言人实现130城、60万点位、百亿曝光，围绕眼霜强化抗衰理念，并以“重组胶原蛋白”双专利、超温和及强功效，入选抖音X巨量引擎X时尚芭莎之“了不起的中国成分”TOP 1。

公司目前采用线下经销、线上直营为主的销售模式，建立了覆盖线下日化专营

店、百货商场专柜、美容院，及线上平台电商（天猫、京东、唯品会等）、内容电商（抖音、快手、小红书等）等多种渠道的销售网络。公司通过构建线上线下不同销售场景和不同人群的用户画像，推进分渠道、分产品的营销策略，保障了多渠道多平台协同均衡发展。2022年，公司坚定推进线上转型战略，优化直播管理与运营，加强主播培训，全年抖音快手自营直播渠道实现营收1.89亿元，同比增长4.9倍，天猫直播渗透率也实现明显提升。

整体而言，公司已具备较强的品牌建设和全渠道营销运营经验，本项目的建设将进一步提高公司的综合竞争力，持续加强品牌运营，公司丰富的市场经验能够为本项目提供较好的支持。

(3) 公司持续的科研投入和研发能力为本项目的建设提供保障

公司多年来专注于皮肤科学研究并从事各类化妆品的研发、设计、生产、销售及服务，在皮肤科学领域持续投入了大量的研发资源，并获取了积极的成果。2022年公司研发投入近5300万元，较上年增加4.83%。公司的专业领域及研究成果涵盖了植物提取、生物发酵、基因工程、基于生物技术的活性原料制备工艺和配方基质运用技术、植本现代制剂技术、新型配方工艺技术、先进制造工艺技术等多个领域。截止2023年6月30日，公司累计获得授权专利241项，其中发明专利161项（含国际专利31项），3项发明专利获得中国专利奖-优秀奖，1项专利获得广东省专利奖。公司相继在国内外学术期刊上发表总计近30篇学术论文，其中8篇SCI国际期刊论文；累计主导及参与标准起草39项，其中国家标准8项，行业标准2项，团体标准29项。

与此同时，公司致力于自主研发与外部合作相结合的研究模式，公司自有研发人员近100人，占公司员工总数的8.77%，研发团队学历、年龄结构合理，在皮肤科学相关领域具备丰富的技术积累，对未来技术发展趋势也有着良好的把握能力。在建设自身研发团队的同时，公司不断搜集、评估和融合外部学研机构可应用于研发和产品的先进技术资源，建立“学、研、医、检”机构库、技术库、专家库，形成多主体多领域多维度联动的开发创新平台。截止2023年6月30日，公司与33所国内外高校、知名三甲医院、科研院所等机构建立了合作关系。

综上所述，公司在基础技术研究和产品研发方面的技术沉淀和持续的科研投入为本项目的实施奠定了良好的基础。

7、调整后募投项目存在的风险

(1) 募投项目的实施风险

本次募投项目的建设将对公司发展战略的实现、产业的升级转型和盈利能力的提升产生重大影响。但是，本次募投项目在建设进度、项目的实施过程和实施效果等方面可能存在一定的不确定性。在项目实施过程中，公司可能存在因工程进度、工程质量、投资成本等发生变化而引致的风险。同时，国家政策、法律法规的调整、宏观经济环境、行业趋势的变化、竞争对手的发展、产品价格的变动等因素也会对项目预期等产生影响。

(2) 募投项目的业务经营风险

化妆品产品销售渠道和品牌推广渠道正在发生重大变革，新的渠道结构和发展趋势对公司现有的渠道提出挑战。为适应新渠道结构变化，公司一方面要巩固现有的渠道优势，另一方面也要探索和挖掘新兴渠道，持续创新与融合，促使各渠道协同发展。本次募投项目建成投产后，随着业务规模的扩大，公司将可能面临核心技术人员和管理人员缺乏的风险，如果未来公司无法吸引优秀人才加入、或公司的核心人才流失严重，渠道进阶无法有效推进，公司的募投项目将面临经营风险。

(3) 宏观经济波动风险

公司所生产的化妆品主要销售对象是国内消费者。而中国的宏观经济状况很大程度上将影响终端消费者的购买能力以及购买意愿。当前外部政治经济环境不利因素交织，倘若国际局势的不稳定性加剧、中国的经济状况发生重大变化，如经济增长放缓或停滞，我国社会消费品零售总规模可能出现下降，消费者对化妆品产品的消费能力将可能受到一定影响，进而将对公司的经营业绩和财务状况产生不利影响。

(4) 市场竞争愈发激烈的风险

随着更多国外品牌进入国内市场以及国内众多品牌企业实力的日益增强，化妆品品牌竞争日益激烈。公司需要保持并不断提升在眼部护理及抗衰老领域的竞争优势，以用户为核心，充分把握高端化、细分化消费趋势，持续强化产品创新、品牌建设、营销策略以应对激烈的市场竞争，降低市场竞争对公司经营带来的重大不利影响。

(5) 品牌形象维护风险

品牌形象是公司实现产品销售的重要因素。若一旦发现影响公司品牌形象的事件，公司将及时提出商标异议或侵权诉讼，以保护公司的品牌和商标免受不利影响。但公司不能确保完全杜绝市场上仿冒公司品牌进行非法生产销售及其他侵犯公司品

牌形象的事件发生。公司存在品牌形象被盗用或被侵权的风险。为维护品牌形象，公司每年均在广告宣传方面投入较大资源。若公司在未来无法保证品牌宣传的持续投入，或广告投放无法取得预期效果，则将对公司的品牌形象维护产生不利影响，从而导致公司业绩下滑。

8、调整后募投项目的经济效益分析

本项目实施后将对公司销售业务产生明显的促进作用，提升公司市场营销能力，有力支撑公司业务的持续增长。项目本身不直接产生经济收入，其效益体现在公司通过销售收入实现的经济效益中。

9、调整后募投项目的备案、土地、建设等报批事项

本项目拟在公司自有土地上实施，无须新征土地。项目已取得广州市海珠区发展和改革委员会备案（项目代码：2103-440105-04-01-152625），已完成项目土地建工等相关审批程序。

以上议案已经公司第四届董事会第十三次会议审议通过，现提请各位股东及股东代表予以审议。

广东丸美生物技术股份有限公司

董事会

2023 年 9 月 12 日

议案三、

关于选举董事的议案

各位股东及股东代表：

鉴于孙云起先生因个人原因，申请辞去公司董事及董事会提名委员会委员职务。为保障公司董事会和专门委员会各项工作的顺利开展，根据有关规定，现提名王玉莹女士（简历附后）为公司第四届董事会董事，任期自公司股东大会审议通过之日起至第四届董事会届满日止，如王玉莹女士被股东大会选举为董事，董事会同意选举王玉莹女士为公司第四届董事会提名委员会委员，任期与第四届董事会一致。

以上议案已经公司第四届董事会第十三次会议审议通过，现提请各位股东及股东代表予以审议。

广东丸美生物技术股份有限公司

董事会

2023 年 9 月 12 日

附：董事候选人简历如下：

王玉莹女士，中国国籍，无境外永久居留权，1992 年出生，研究生。曾就职于欧莱雅（中国）有限公司、雅诗兰黛（商贸）有限公司，2020 年加入丸美股份，历任公司社交媒体部内容营销总监、恋火事业部市场总监、部长，现任恋火事业部总经理。王玉莹女士与公司控股股东、实际控制人及其他董事、监事、高级管理人员、5%以上股东不存在关联关系。王玉莹女士目前未持有公司股份，没有受过中国证监会及其他有关部门的处罚和证券交易所惩戒。