

证券代码：300957

证券简称：贝泰妮

云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	通过全景网( <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> )参与 2022 年云南辖区上市公司投资者集体接待日的投资者
时间	2022 年 5 月 19 日 14:30-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：王龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q：按产品分，哪类产品的毛利率是最大的？</b> A：公司主要包括：护肤品、彩妆和医疗器械。毛利率护肤品、医疗器械相对较高。</p> <p><b>Q：公司目前研发核心是哪个方面？美白还是抗衰？</b> A：公司研发核心是针对云南的特色植物提取物，在皮肤的舒敏、美白、修复、抗衰等多个领域发力。</p> <p><b>Q：一季度华南疫情突发，公司的业务受到影响大吗？</b> A：华南的疫情对 Q1 整体影响有限。Q2 消费行业整体受疫情影响会大于 Q1。</p> <p><b>Q：公司当下的采取哪些销售模式？2021 年是否实现销售目标？</b> A：公司采取线上线下相结合的模式。线上基本实现了全平台覆盖，包括天猫、京东、唯品、抖音等多个平台。线下销售渠道包括：OTC，屈臣氏，商业等多个渠道。2021 年整体实</p>

现了快速增长，达成年度业绩目标。

**Q：公司获取专利情况如何？在行业出于什么位置？**

A：截至 2021 年底共获得专利授权 80 项。其中发明专利 22 项。在国内化妆品领域处于比较领先的地位。

**Q：公司的核心产品“薇诺娜”在医美修复市场占比多少？**

A：根据欧睿的统计，目前公司品牌“薇诺娜”在所处的功效性护肤品赛道中市场份额超 20%。处于细分赛道龙头的地位。

**Q：了解到公司大部分的生产都是 OEM/委托生产，单长期来看有计划去收购一些上游的生产商公司/工厂吗？查阅 2021 年报，没有发现子公司里有涉及生产，但有供应链管理和仓储服务。**

A：集团内云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司主营业务包括生产制造。公司每年约 30%左右的产品由该公司自行生产。目前公司正在昆明扩建生产基地。预计年内能够实现投产。

**Q：2021 的疫情对公司线下门店的影响怎样？线下收入是多少？**

A：2021 年公司线下销售超 7 亿元。同比增长超 55%。受疫情影响较小。

**Q：公司的核心产品“薇诺娜”在医美修复市场占比多少？**

A：根据欧睿的统计，目前公司品牌“薇诺娜”在所处的功效性护肤品赛道中市场份额超 20%。处于细分赛道龙头的地位。

**Q：公司募投项目目前进展如何？是否有追加投资？**

A：公司目前募投项目正在按计划推进。中央工厂项目按计划年内能够实现投产。该项目预计会略超出之前的项目预算。公司将通过自有资金追加投资。其他项目将在募投项目计划内按计划使用。

**Q：公司目前对募集资金的使用情况如何？**

A：目前公司正按募投计划使用。公司也于 3 月 23 日公告了募集资金存放与使用情况的专项报告。更多详细内容可以参见该专项报告。

**Q：一季度净利润 1.24 亿，为什么经营现金流确实亏损的？钱去哪了？**

A：经营现金流变化主要系 2022 年一季度对去年双 11 备货的供应商付款。由于付款方式变化，导致账期变长引起的采购货物支出跨期。以及 Q1 集中支付 2021 年的年终奖、税金

等支出。公司资金状况、现金流情况非常良好。

**Q: 公司 2022 年有哪些经营规划?**

A: 产品上继续聚焦“敏感”。同时积极拓展“敏感+”系列产品。如 2021 年取得成功的防晒、冻干等系列产品。渠道上稳住主流渠道, 积极开拓新兴平台。线上稳住天猫、京东等大平台的基本盘, 同时积极拓展抖音等新兴渠道。线下稳住商业公司基本盘, 积极拓展 OTC、新零售渠道。会员方面继续聚焦敏感肌人群, 并通过防晒等产品实现会员破圈。另外, 积极开拓新品牌, 包括 winona baby 等。为未来增长提前布局。

**Q: 公司如何保持自身产品的竞争优势?**

A: 以研发为中心, 充分发挥云南特色植物提取物的独特优势, 通过不断的配方改良, 持续提升已上市产品的口碑。同时根据用户需求, 积极开拓新产品。为用户提供更多能够满足他们需求的产品, 提升自身竞争优势。

**Q: 请问薇诺娜东南亚市场后面会是重点吗? 主攻线上还是线下?**

A: 公司目前通过跨境电商在东南亚开始试水。同步在进行线下产品的东南亚注册申报。未来将以线下为主, 开发东南亚市场。积极拥抱国家走出去的一带一路政策。

**Q: 公司 2021 年营业收入构成比例是怎样的?**

A: 公司 2021 年营业收入主要由护肤品、医疗器械、彩妆、服务和其他四部分组成, 其中 90%左右的收入来源于护肤品。

**Q: 为什么我们的 GPM 可以高达 80%, 而其他化妆品公司比如珀莱雅 GPM 大概在 65%左右? 因为我们的采购成本低? 还是售价 ASP 高? 还是有别的原因?**

A: 毛利率是受成本、收入综合影响。公司的产品主打简洁、环保的理念。不同系列产品包装基本类似。可以集中采购发挥成本优势。另外, 收入结构占比不同也会直接影响毛利率。在不同品类中, 面膜、洁面、水、乳液、面霜、精华、眼霜毛利率差异较大。不同品类销售占比不同, 也会影响各家公司的综合毛利率。

**Q: 公司高端品牌 OXMAD 今年卖的怎么样?**

A: 目前处于临床阶段, 敬请期待后续上市安排。

**Q: 请教管理层, 公司大部分都是 OEM/委托生产, 但长期来看有计划去收购一些上游的 manufacturing 工厂/公司吗? 目前看 2021 年报, 没有发现子公司里面有涉及生产, 但有**

**供应链管理和仓储服务的。**

A: 集团内云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司主营业务包括生产制造。公司每年约 30%左右的产品由该公司自行生产。目前公司正在昆明扩建生产基地。预计年内能够实现投产。

**Q: 有没有计划收购一下东南亚的护肤品牌?**

A: 目前暂无相关计划。

**Q: 请教管理层, 为什么我们的 GPM 可以高达 80%+, 而其他化妆品公司比如珀莱雅 GPM 在 65%左右。因为我们的采购成本低? 售价 ASP 高? 还是别的原因?**

A: 毛利率是受成本、收入综合影响。公司的产品主打简洁、环保的理念。不同系列产品包装基本类似。可以集中采购发挥成本优势。另外, 收入结构占比不同也会直接影响毛利率。在不同品类中, 面膜、洁面、水、乳液、面霜、精华、眼霜毛利率差异较大。不同品类销售占比不同, 也会影响各家公司的综合毛利率

**Q: 公司与医美行业哪些其他上市公司有合作?**

A: 目前暂无相关合作。

**Q: 您好! 请问公司的高端抗衰新品牌 AOXMED 会如期在五月面市嘛? 如果面市后, 前期是主打线上还是线下医美院线?**

A: 目前项目受疫情影响, 会略晚于之前预期上市。预计 Q3 面市。今年会主要开发线下客户。

**Q: 对于近两个月疫情形势, 公司做出了哪些调整? 目前看效果如何?**

A: 公司这两个月在生产、采购、仓储、物流端都做出了相应调整以减少疫情对生产带来的影响。销售端上海的员工也在家中积极开展居家直播、网络办公等。公司已做好准备, 迎接疫情复苏后的恢复性增长。

**Q: 今年 618 投放外部主播和自播比例能介绍一下吗? 自播理论上毛利能高多少?**

A: 618 目前暂无相关信息可以披露。目前相关活动和营销方案还在积极准备中。

**Q: 618 很快就开始了, 但行业似乎普遍比较悲观, 公司今年 618 销售目标同比去年是提升还是持平呢?**

A: 相应的目标公司无法披露。期待疫情恢复后能有好的增长。

	<p><b>Q: 公司最新研发的肌肤产品有什么?</b>  A: 公司持续进行新产品的研发。薇诺娜品牌下今年有轻颜瓶等新产品上市。Winona baby 今年将有分龄护肤的新品上市。Aoxmed 主打抗衰老, 也将有系列产品上市。</p> <p><b>Q: 目前公司股价是否合理(高估还是低估)?</b>  A: 股价不好进行评价。公司希望通过长期持续的业绩增长, 为股东带来回报。</p> <p><b>Q: 目前的困难都是暂时的, 我坚定看好公司未来的发展。从今年上半年看, 公司营收和利润是否有理想的增幅?</b>  A: Q1 公司取得了较高的增速。4-5 月份受疫情影响, 但相信很快都会过去的。公司对全年业绩还是有信心完成年初计划的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 19 日