

证券代码：838901

证券简称：万鸿泰

主办券商：国都证券

深圳市万鸿泰健康科技股份有限公司

关于公司未弥补亏损超过公司实收股本总额三分之一的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、情况概述

截止 2019 年 6 月 30 日，公司未分配利润-15,962,452.62 元，公司实收股本 20,000,000.00 元，未弥补亏损超过实收股本总额的三分之一，公司第二届董事会第三次会议审议通过《关于公司未弥补亏损达公司实收股本总额三分之一的议案》，并提请 2019 年第二次临时股东大会审议。

二、亏损原因

1、2019 年公司已完成转型的雏形，但是市场变化情况多端，公司的新盈利模式还处在推广阶段，公司目前处于转型新旧交替时期，部分客户不能转变思维，公司流失部分老客户，新客户的开发也存在难度，所以导致未能完成业绩目标；

2、市场人员和技术人员人数在减少，相应人力资源补给不足，新入职员工的基本处于培养期，不能产生业绩，导致业绩未达到预期目标；

3、公司开发的新客户主要是做连锁加盟，开店、启动需要一个过程，上半年大部分客户处于筹备、启动时期，还未真正开业，未产生任何业绩，也未从公司提取产品，故公司未能完成业绩目标；

4、美容行业仍旧竞争激烈，2019 年，全国对整形医院进行重点整改，对医美乱象加以管控，医美行业日趋规范，导致客户更趋向于选择立竿见影、方便快捷的医美来进行美容，传统的美容院生存空间被一再压缩，市场竞争压力极大，这也是导致公司业绩未能达到目标的重要原因。

三、应对措施

为保证公司持续经营能力，公司采取了一下改善措施：

1、公司创立的加盟连锁品牌 V 美空间对加盟商的选择要回归理性，不再付出过多精力选择零散、规模较小的美容院合作，而是将合作伙伴定位于当地有实力和有影响力的美容院，使 V 美空间品牌得到迅速推广，使服务质量得到保障，使 V 美空间实体店的口碑得到保障；

2、公司将 V 美空间的客户定位在 90 后、00 后的年轻群体，迅速结合该群体的生活习惯、消费方式、消费观念，将品牌宣传方式，从传统的电视广告、综艺冠名等转换为抖音、快手、拼多多等平台，利用网红营销模式，不断激活年轻消费群体，保障实体店的客流导入，提升业绩。

3、积极帮扶未加盟的美容院，为美容院培训员工，为人才短缺的美容院输送对口的美容师，甚至代为招聘美容师，积极开发市场，与市场保持良性交流，为公司积累大量的潜在客户，为日后加盟做充分铺垫。

4、考察国外市场，派员到国外交流、学习，引进先进的美容设备和美容项目，以先进的科技和技术作为优势和保障，占据更多市场份额。

5、在人员配置方面，公司组建了招聘团队，并与多家美容学院签订了人才输送合同，源源不断的储备美容行业的人才，增强公司各团队的能力，打造公司的品牌口碑。

深圳市万鸿泰健康科技股份有限公司

董事会

2019 年 8 月 13 日