

广东丸美生物技术股份有限公司
2025 年年度股东会
会议资料

MARUBI
丸美

2026 年 5 月 25 日

广东丸美生物技术股份有限公司

2025 年年度股东会会议须知

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”）2025 年年度股东会的顺利召开，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、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

2025 年年度股东会议程

一、会议召开时间：

1、现场会议时间： 2026 年 5 月 25 日 14 点 30 分

2、网络投票时间： 2026 年 5 月 25 日

公司此次股东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会召开当日的 9:15-15:00。

二、现场会议召开地点：

广州市海珠区新港东路 69 号丸美大厦 11 楼会议室

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、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	公司《2025 年度董事会工作报告》
2	公司《2025 年年度利润分配方案》
3	关于确认 2025 年度董事薪酬的议案
4	关于制订《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案
5	关于续聘 2026 年度会计师事务所的议案

（五）与会股东听取公司独立董事 2025 年年度述职报告。

- (六) 股东发言及公司董事、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) 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、

公司 2025 年度董事会工作报告

各位股东及股东代表：

2025 年报告期内，公司董事会全体董事严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等制度要求，认真履行董事会的各项职责，严格执行股东会的各项决议，高效推进会议决策的有效实施，坚持科学决策，规范公司治理，推动公司健康稳定、可持续发展，努力维护了广大投资者和公司的合法权益。现将公司董事会 2025 年度工作情况汇报如下：

一、2025 年公司总体经营情况回顾

2025 年报告期内，公司实现营业收入 34.59 亿元，同比上升 16.48%，其中丸美品牌实现营业收入 25.47 亿元，同比上升 23.94%，PL 恋火品牌实现营业收入 9.06 亿元，同比基本持平；公司整体毛利率 74.29%，同比提升 0.59 个百分点；销售费用 20.57 亿元，同比增长 25.8%，主要是线上流量及推广成本高企所致；管理费用 1.61 亿元，同比增长 48.36%，主要是丸美大厦落成折旧及摊销费用增加所致；研发费用 8,537.16 万元，同比增长 16.08%，公司推进研发费用持续投入；归属于上市公司股东的净利润为 2.47 亿元，同比下降 27.63%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 2.31 亿元，同比下降 29.2%，主要是销售费用、管理费用增长所致。

2025 年，是“十四五”规划收官之年，亦是中国化妆品行业向“高质量发展”全面转型的关键之年。在国家《关于深化化妆品监管改革促进产业高质量发展的意见》等战略指引下，行业蓝图已然绘就，“创新与安全并重、国内与国际共舞”成为贯穿产业发展的核心准则，推动中国从“制妆大国”向“制妆强国”阔步迈进。在此宏观背景下，合成生物等前沿科技与产业深度融合，驱动研发、制造到营销的全链路变革与协同；与此同时，消费者需求日趋多元化与精细化，倒逼产品创新周期缩短与价值体验升级。随着中国美妆行业整体研发能力进阶、供应链全面布局和营销模式创新，市场竞争日趋激烈，行业格局正在重构，呈现百花齐放、百舸争流、

韧性蓬勃的发展态势。

值此美业与时代同频共振之机遇窗口，本土美妆品牌正展现出强劲活力与澎湃生机。丸美生物紧跟国家“扩内需、强科技”战略部署，稳步践行公司“美丽融合”战略纲领，固定力，强耐力，坚定向上，积厚成势。

报告期内，丸美生物在董事会的坚强领导下，携手各方合作伙伴，山海同心，破浪前行。面对变幻莫测的市场环境，公司回归商业本质、回归常识，修炼基本功，以安全有效的产品品质求生存，以优质舒适的用户体验促发展。公司坚守“科技创新为引擎、用户需求为核心”，坚持“稳中求进、精耕细作”，坚定践行“内生发展”路径，于市场不确定性中寻求确定性发展。

报告期内，公司优化资源调配，灵活策略执行，稳步推进丸美与 PL 恋火双星品牌的差异化定位与协同共进。丸美品牌始终聚焦眼部护理核心，秉持“专注淡化每一条细纹”的理念，持续强化其在消费者心中抗皱淡纹的品牌认知，筑牢品牌心智壁垒；PL 恋火品牌坚守高品质极简底妆理念，挖掘品牌深层价值，丰富品牌内涵。公司持续加强研发、生产、计划与市场等部门间的紧密合作，形成跨部门协同共进、高效运转之合力；同时，公司深化数字化工具运用，推动精细化管理，提高效能；公司亦洞察市场态势变化，确保组织架构和策略调整与市场同步，灵活应对挑战。公司扎根主业，精抓运营，控本提效，通过系列举措，公司的科研实力、产品竞争力、品牌影响力以及综合运营能力得以全面跃升，为公司可持续高质量发展固本强基。

（一）研发建设：生物科技引领、厚植根基

报告期内，公司以“生物科技”为核心战略，持续完善“基础研究-原料开发-原料生产-配方研究-生产智造-检测评价-科学传播”七位一体的全链路研发创新体系。通过聚焦关键核心技术、深化产学研协同、强化知识产权布局，公司在原料创新、产品开发及行业标准引领等方面取得丰硕成果。

2025 年，公司聚焦关键技术与核心原料研究开发，在重组功能蛋白领域实现重大进展。公司成功构建“AI 辅助理性设计-菌种高效构建筛选-菌株表达改造提升-发酵纯化工艺优化”一体化酵母表达平台，高效开发出 13 款重组功能蛋白并相继推进中试转化；关键技术“重组胶原蛋白高效嵌合表达及抗衰研究”荣膺 IFSCC “2025 中国化妆品技术创新奖”。公司获批为“重组功能蛋白广东省工程研究中心”，与公

司“全国重组功能蛋白技术研究中心”形成深度协同联动，加速前沿成果从实验室走向市场。

公司核心自研原料库持续丰富，新增 13 款自研原料成功转化应用，重点成分 SPG β -葡聚糖完成增产工艺升级；新增 S 肽、黑果枸杞两款新原料备案，累计备案新原料 4 款，公司源头创新实力显著增强。公司已累计储备配方近 3000 款，基于强大的原料与配方储备，公司推出“丸美小金针超级面膜”等多款产品，凭借精准靶向创新与优质功效获得市场喜爱。

公司持续完善产品安全与功效评价体系，新增 1 名中国毒理学家认证，强化了安全评估专业力量，理化和微生物参数、检测能力与权威性亦进一步提升。公司将秀丽线虫模型系统性引入并应用于化妆品功效评价，获评为“秀丽线虫化妆品功效研究中心”，构建了化妆品评价体系新标杆，公司将持续拓展线虫模式在多领域的应用边界，以科学力量为美与健康产业注入高质量动能。同时，公司搭建了多龄段、广维度、东方化的超 5000 例中国女性皮肤本态数据库，支撑公司制定《中国女性眼部皮肤衰老分级指南》团体标准，公司用数据反哺研发，指导公司产品针对性有效开发。此外，公司主导的国家《重组可溶性胶原》行业标准已完成标准专委会评审并提交工信部；《化妆品原料 β -葡聚糖（裂褶菌来源）》团体标准获批立项，进一步巩固技术壁垒。2025 年，公司主导的《化妆品抗光老化活性的评价秀丽线虫法》《化妆品抗热老化活性的评价秀丽线虫法》等团体标准正式发布实施，助力了行业评价方法的进步。

在产学研协同创新方面，公司深化与高校及科研机构的合作，新增 5 项产学研合作项目，专家库扩容至 110 余位，促进基础研究向产业应用高效转化，提升了公司的创新能力与技术储备。内部创新管理上，公司建立了“匠心月炼”储备打品机制与配方信息库，赋能工程师产品思维，让每个产品配方都更接近消费者。

报告期内，公司新增申请专利 92 项，累计申请达 686 项；新增授权专利 34 项，累计获得授权专利 388 项，其中发明专利 273 项；新增主导或参与制订标准 12 项，新增发表论文 14 篇，累计发表论文 68 篇，其中 SCI 收录 29 篇，涵盖多糖材料、天然植物提取材料、防晒安全等多个领域。公司研发坚守科技引领、开放创新，凭实力满载殊荣，为公司的可持续发展与核心竞争力构筑了坚实的科技壁垒。

（二）品牌建设：深耕用户，强化品牌价值

报告期内，双星品牌围绕产品、内容创新各式营销主题，有颜值有内容，有态度有温度，实现品牌曝光创新高、人群创新高。

丸美品牌：

报告期，丸美持续锚定核心大单品策略，搭建多品类协同产品矩阵；并紧扣关键营销节点推动全域资源联动，以科学叙事融合情感共鸣，持续巩固“眼部护理+淡纹去皱”品牌心智，驱动品牌势能高效转化，强化“强功效科技美妆国牌”定位。

公司精心统筹营销活动，把控节奏安排，品牌人群量质齐升，人群资产峰值提升 25%，成功将亿级峰值转化为稳定均值，用户结构更趋精致稳健。公司整合明星代言人与优质资源，实现品牌声量、内容质量与销售转化协同增长。

3.8 期间官宣首位全球品牌代言人杨紫，发起“置顶自己”营销活动，传递“当你真正地置顶自己，世界也会抬头看你”的品牌主张，实现超 18 亿级曝光；年中大促前举办第五届重组胶原蛋白科学论坛，并独家冠名爆款综艺《今晚好犀利》，发起“胶原好犀利”话题推进科学传播，携手胡杏儿及近 40 位明星阵容加持、7 位艺人空降直播间赋能转化，助力以重组胶原蛋白 2.0 作为核心成分的丸美小金针超级面膜上市即登顶抖音涂抹面膜榜单 Top1；七夕冠名恋综《心动的信号》，邀请歌手陆虎空降造势；9 月官宣代言人余诗曼，以“真胶原真淡纹”话题再度引爆科学传播；10、11 月通过央视网、新华社等权威媒体对话董事长，传递“重组胶原蛋白”技术背后的长期主义价值观，极大提升品牌公信力与美誉度。

公司全面升级胶原及四抗套组等核心产品系列包装与配方，视觉高级感与科技感再上台阶，提高肤感及功效，以精品化路线、质感优先策略强化品牌专业形象；同步铺排 8 部精品短剧，以精良内容强力驱动套组爆发。

凭借系统性策略落地，丸美荣获由中国香料香精化妆品工业协会颁布的“国货眼部护理第一品牌”，并斩获多个细分品类销售第一，品牌价值获得多方权威认证。

PL 恋火品牌：

PL 恋火坚守“用户友好、品质领先”核心价值，持续深化“高质极简”底妆心智。公司采取“核心品线迭代+场景创新破圈”组合策略，助推品牌影响力提升与人群破圈。两大核心单品“看不见粉底液”与“蹭不掉粉底液”相继迭代升级，驱动品牌在竞争激烈的粉底液细分市场逆势增长 17%，稳占底妆高地；4 月推出“海岛限定系列”，以户外海岛场景助力 618 期间销售超 200 万件，GMV 超 3.5 亿元，大获好

评；9月及12月相继推出“涂鸦限定系列”、“番红限定系列”，进一步拓展多场景使用边界；品牌结合李昊、卢昱晓两位明星代言人先后官宣，传递“PL女孩每一面都值得被看见”的品牌态度，深化“自由、悦己”品牌价值主张；此外，通过定制《看不见的恋人》短剧等内容策略，赋能直播转化。系列策略带动抖音5A人群规模与质量双提升，人群资产结构持续优化，实现跨圈层渗透。PL恋火荣膺“2025 CiE美妆大赏-年度最具影响力彩妆香氛品牌”、“2025年第十八届中国美妆年度大奖-年度彩妆品牌”、“2025年抖音商城美妆大赏彩妆行业年度标杆品牌”等多项殊荣，并跻身粉底液、粉霜等多项细分榜单TOP1，品牌影响力显著巩固。

（三）渠道建设：多元共振、全域协同

2025年，公司线上渠道实现营业收入30.59亿元，占比88.56%，同比增长20.42%，主要是丸美线上保持较好增长；线下渠道实现营业收入3.95亿元，占比11.44%，同比下降7.46%，线下仍有一定承压。

报告期内，公司保持节奏，保有定力，深耕基本盘，深化动销，加强横向联动协作，坚持差异化施策匹配渠道特性，凝聚合力实现整体协同，用户人群稳定增长，销售业绩持续提升。

线上：

公司敏锐洞察平台政策变化并灵活应对，坚持以内容为核心生产力，通过加大资源配置、优化内容质量及投放频次，构建“重要节点多平台同步、日常节点差异化运营”的矩阵式打法。在积极参与天猫、抖音、京东等平台活动的同时，充分运用各平台属性优势，实现了品牌策略统一平台效能释放的有机协同。

货架电商各平台均衡发展。丸美天猫旗舰店聚焦核心大单品实施精细化运营，丸美小红笔眼霜全年登顶48榜细分榜单TOP1，上榜眼霜年度热销榜，丸美小金针次抛精华及面霜等多款产品亦多次霸榜细分品类TOP1，通过占据类目头部有效拉动转化，驱动新会员同比增长14%，持续强化品牌心智。运营端精准把控年货节、母亲节、品牌会员日及大促节点，前置资源配置，聚焦四大单品与三大套组提升渗透，实现日销与大促的顺畅衔接及场货匹配。同时，结合平台节奏与热点打造特色内容专场，快速承接平台资源获取流量反哺，并借助“天猫小黑盒”等IP赋能新品全域打通，产品集中度与品牌粘性实现双攀升。

内容电商紧扣“内容为王、品效合一”核心，坚定执行“达播破圈、自播转化”

双轮驱动模式，通过强联动、控节奏，实现品牌影响力的破圈跃迁。达播侧：头部引爆，中腰部深耕，推进品牌溯源加强达人信任，系统化排播保障全年节奏，现场助播提高单场产出，实现广触达、强出圈；自播侧，精准捕捉平台风向，敏捷响应，充分运用平台政策和流量机制，同时将内容作为第一生产力，通过优质内容强化种草，重磅策划“明星”“总裁”等 IP 空降超级直播间，运用杨紫等顶流粉丝效应拉升在线峰值，通过高管讲解研发与发放福利抢占用户心智，辅以高强度精准投放，成功将公域流量高效转化为自播销售增量，全年销售同比增长 95%。丸美小红笔眼霜持续霸榜类目 TOP1，蝉联好价金榜、人气榜 TOP1，小金针及胶原套组等多款产品亦曾登顶各大细分榜单。自播渠道已从“卖货场”升级为品牌“品宣+用户沉淀”的核心阵地，为公司在内容电商赛道的持续奔跑奠定坚实基础。

线下：

作为公司品牌建设与市场销售的核心基础，线下渠道承担品牌形象落地与经营业绩贡献双重职能。2025 年，公司顺应渠道分化与行业重构趋势，立足线下渠道特性，持续优化终端网络，推行资源聚焦战略，向优势市场、高产客户倾斜新品首发、品牌落地、大促资源，强化重点客户增长动能，稳固核心基本盘；同时通过实施精细化、差异化运营策略，深化全员动销，推动线下业务有序、稳健运行。

依托二十余年科研积累，公司围绕线下需求场景，推出丸美支棱眼霜、能量眼油、玻光次抛精华、双胶原灌肤面膜、奢定精华等线下专供新品，完善功效护肤品类矩阵，强化“精准功效+科学体验”的线下差异化优势。公司构建多元化营销体系，落地主题化品牌形象展示，开展“丸美一日店长全国巡回展”“超会「丸」老友季”“丸美眼霜节”“VIP 循光溯源之旅”等主题沙龙与路演活动，实现品牌传播与用户社交互动深度融合，有效拓客纳新、赋能终端。2025 年，公司线下累计开展专业技术培训超 500 场，新增培养终端讲师超 500 名，带动经销商及门店落地私享会、沙龙会等终端活动超 20000 场，显著提升渠道自主动销与专业服务能力。同时，联动区域商场及异业资源，一城一策推进新品首发与场景营销，全年新客贡献约 30%，新增百货会员 16%，拓新成效显著。公司 PL 恋火品牌已通过线上返哺线下发展，入驻乐沙儿、三福、屈臣氏等渠道，表现良好。公司持续探索新兴渠道机会，坚持新品、新客、新店同步发力，不断巩固线下核心壁垒，强化体验经济优势，为品牌长期发展筑牢线下根基。

（四）数字化建设：深化应用，安稳运行

报告期内，公司聚焦数字化发展关键路径，围绕“深化系统应用+数据驱动业务”双轮驱动核心，有计划、有步骤地推进全链路、全要素的数字化转型升级。通过持续迭代系统、再造流程与治理数据，不仅实现各业务环节资源优化配置与运营协同高效，还构建起基于数据穿透分析的精细化决策链路，能快速洞察市场与业务趋势并科学调整策略，为业务高质量发展强势注入数智新动能。

在核心系统建设层面，公司注重系统架构夯实与核心场景落地，致力于打造稳定、高效、协同的数字化系统底座。在供应链与生产制造领域，成功上线制造执行系统（MES），并与仓储管理系统（WMS）、订单管理系统等核心系统无缝集成，实现了从订单接收到产品交付的全流程可视化与高效流转，大幅提升了生产计划的精准性与现场管理的精细化水平。在营销与渠道管理领域，商品运营系统及各类协同平台的上线与优化，推动了渠道管理从传统“人管”模式向智能“数治”模式的全面升级。

在业务数据智能应用方面，公司着力构建“业务数据化、数据业务化”的闭环体系，深度挖掘数据资产价值。在业务运营侧，完成了各渠道销售数据统一看板建设，实现了数据口径标准化与决策支持可视化；通过搭建达人种草效能分析、派样回购追踪、VOC 分析等自动化数据看板，为营销策略优化与快速问题定位提供了精准数据支撑；在研发创新侧，建成了多肽原料库等专业数据库及其 BI 可视化平台，实现了海量研发数据的自动清洗与智能分析；人体本态分析等项目的持续推进，为产品研发提供了量化的人群特征洞察依据。

公司积极拥抱新兴技术，接入并深度应用国产大模型，在多个业务场景实现智能体落地。目前已部署应用于智能培训、高效招聘、合规审查、智能采购、安全评估、营销传播、投关事务等各场景的“数字员工”。通过举办智能体创新大赛，公司进一步激发了业务团队的创新活力，推动 AI 应用向各业务场景深度渗透、赋能实效。

公司在数字化建设过程中已累计获得 5 项国家专利授权，核心技术覆盖样品稳定性检测、智能配方生成及产品策略优化等环节，为数字化能力构建了知识产权护城河。公司数据资产体系建设日趋完善，已整合内外部超 60 个数据源，全面打通内部各类核心系统资源，构建了规模可观、结构清晰、协同高效的数据资产矩阵，并

搭建了近千个数据分析页面与自动化预警框架。公司亦重视并持续完善数据安全治理与系统运维保障体系，确保全链路数据安全与系统稳定，为数字化深化应用筑牢根基。

（五）组织建设：体系化赋能，焕发新活力

报告期内，公司以“五力模型”为核心锚点，系统推进组织能力升级与人才梯队建设。通过数字化工具赋能与体系化培养机制，促进组织效能、创新活力与员工价值的协同提升，为业务高质量发展筑牢组织根基。

在人才发展体系构建方面，公司围绕“协同能力”和“创新素养”，优化了涵盖管理序列与专业序列的职业发展双通道，完善了任职资格体系，为员工提供清晰的发展路径与科学的评价体系。通过建立干部全周期培养与动态管理机制、实施员工轮岗与项目实践机制，有效促进了跨部门协同与复合型能力培养。公司建立了分层分类的创新培养机制：面向基层员工开展“创新思维训练”与新技术应用，鼓励岗位小改进；为核心骨干实施新经理培养计划及 Mini-MBA 项目，提升全局思维；组织管理层参与中欧商学院 Mini-EMBA 项目，培育战略创新视野。报告期内，相关培养项目已累计输出管理者超 130 人。

公司积极推进人力资源与数字化的深度融合，以数字化升级组织能力。报告期内，通过实施系统的 AI 与 BI 赋能项目，成功落地 13 个业务智能体及超过 90 个 BI 数据看板，覆盖培训、招聘、运营分析等多个场景。此举不仅将数字工具转化为“数字员工”与“智能助理”，更在全员范围内强化了数据驱动决策的意识与能力，为构建敏捷、智能、可持续化的数字化组织奠定了坚实基础。

公司着力营造“协同共生、创新突破”的组织文化，着力打造年轻化职场生态。通过推行扁平化沟通机制、倡导“反对声优先”的研讨氛围，打破层级壁垒，激活基层创新动能。报告期内，公司通过打造文化墙的可视化矩阵、开展企业文化标杆实践案例萃取、定期举办跨部门交流活动等创新形式，将文化理念深度融入工作日常与季度战略复盘，强化文化认同与行为落地；在季度评优机制中增设“降本增效”与“创新贡献”奖，使创新成果可视化，形成持续创新的正向循环。

通过系统化的组织建设，公司已初步形成“战略引领、体系支撑、文化凝聚、数字赋能”的人才与组织发展新格局，为应对市场变化与实现长期战略目标提供了充沛的组织活力与人才保障。

二、董事会日常工作情况

（一）报告期内董事会的会议情况及决议内容

2025 年度，一共召开了 7 次董事会，全部议案均获通过，会议情况如下：

会议时间及届次	会议议案
2025 年 4 月 24 日 五届六次	<ol style="list-style-type: none"> 1、公司《2024 年度总经理工作报告》 2、公司《2024 年度董事会工作报告》 3、公司《2024 年度独立董事述职报告》 4、公司《2024 年度董事会审计委员会履职情况报告》 5、公司董事会关于独立董事独立性情况的专项意见 6、公司《2024 年度财务决算报告》 7、公司《2024 年年度报告》及摘要 8、公司《2024 年度环境、社会与公司治理（ESG）报告》 9、公司 2024 年年度利润分配方案 10、公司《关于 2024 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 11、关于确认 2024 年度董事、高级管理人员薪酬的议案 12、公司《2024 年度内部控制评价报告》 13、关于续聘 2025 年度会计师事务所的议案 14、关于预计 2025 年度日常关联交易额度的议案 15、关于使用闲置自有资金委托理财的议案 16、公司《2025 年第一季度报告》 17、关于召开 2024 年年度股东大会的议案
2025 年 8 月 21 日 五届七次	<ol style="list-style-type: none"> 1、公司《2025 年半年度报告》及摘要 2、公司《关于 2025 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 3、关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案 4、关于公司及子公司向银行申请授信额度的议案 5、公司 2025 年半年度利润分配方案 6、关于召开 2025 年第一次临时股东大会的议案
2025 年 9 月 23 日 五届八次	<ol style="list-style-type: none"> 1、关于对外投资的议案
2025 年 10 月 29 日 五届九次	<ol style="list-style-type: none"> 1、公司《2025 年第三季度报告》 2、关于取消监事会并修订《公司章程》及修订、新增公司部分治理制度的议案 3、关于前期会计差错更正的议案 4、关于召开 2025 年第二次临时股东大会的议案
2025 年 11 月 11 日 五届十次	<ol style="list-style-type: none"> 1、关于公司首次公开发行境外上市股份（H 股）并在香港联合交易所有限公司主板上市的议案 2、关于公司首次公开发行境外上市股份（H 股）并在香港联合交易所有限公司主板上市方案的议案 3、关于公司首次公开发行境外上市股份（H 股）并在香港联合交易所有限公司主板上市的议案

	<p>所有限公司主板上市前滚存未分配利润分配方案的议案</p> <p>4、关于公司首次公开发行境外上市股份（H 股）并在香港联合交易所有限公司主板上市相关募集资金使用计划的议案</p> <p>5、关于公司转为境外募集股份有限公司的议案</p> <p>6、关于选聘联席公司秘书及委任公司授权代表的议案</p> <p>7、关于批准公司注册为非香港公司、在香港主要营业地址及在香港接受法律程序文件送达代理的议案</p> <p>8、关于提请股东会授权公司董事会及其授权人士全权处理与本次首次公开发行境外上市股份（H 股）并在香港联合交易所有限公司主板上市有关事项的议案</p> <p>9、关于确定董事会授权人士的议案</p> <p>10、关于选举公司第五届董事会独立董事的议案</p> <p>11、关于调整公司董事会专门委员会组成人员的议案</p> <p>12、关于确定公司董事角色的议案</p> <p>13、关于公司发行 H 股股票并上市决议有效期的议案</p> <p>14、关于购买董事、高级管理人员责任保险和招股说明书责任保险等与上市发行相关保险的议案</p> <p>15、关于制定公司于 H 股发行上市后适用的《广东丸美生物技术股份有限公司章程（草案）》及相关议事规则（草案）的议案</p> <p>16、关于制定《境外发行证券与上市相关保密和档案管理工作制度》的议案</p> <p>17、关于制定及修订公司于 H 股发行上市后生效的公司治理制度的议案</p> <p>18、关于聘请公司发行 H 股股票并上市的审计机构的议案</p> <p>19、关于部分募集资金投资项目延期的议案</p> <p>20、关于提请公司 2025 年第二次临时股东大会审议本次发行上市等事项的议案</p>
2025 年 12 月 12 日 五届十一次	1、关于召开公司 2025 年第三次临时股东会的议案

（二）董事会对股东会决议执行情况

报告期内，公司董事会共召集并召开 1 次年度股东会，3 次临时股东会。公司董事会根据《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东会的决议和授权，认真执行股东会通过的各项决议。召开情况如下：

会议时间及议次	会议议案
2025 年 5 月 22 日 2024 年年度股东大会	<p>1、公司《2024 年度董事会工作报告》</p> <p>2、公司《2024 年度监事会工作报告》</p> <p>3、公司《2024 年度财务决算报告》</p> <p>4、公司《2024 年年度报告及摘要》</p> <p>5、公司《2024 年年度利润分配方案》</p> <p>6、关于确认 2024 年度董事、监事薪酬的议案</p> <p>7、关于续聘 2025 年度会计师事务所的议案</p>

2025 年 9 月 19 日 2025 年第一次临时股东大会	1、公司 2025 年半年度利润分配方案
2025 年 11 月 28 日 2025 年第二次临时股东大会	1、关于取消监事会并修订《公司章程》及修订、新增公司部分治理制度的议案 2、关于公司首次公开发行 H 股股票并在香港联合交易所有限公司上市的议案 3、关于公司首次公开发行 H 股股票并在香港联合交易所有限公司上市方案的议案 4、关于公司首次公开发行 H 股股票并上市前滚存未分配利润分配方案的议案 5、关于公司首次公开发行 H 股股票并在香港联合交易所有限公司上市相关募集资金使用计划的议案 6、关于公司转为境外募集股份有限公司的议案 7、关于提请股东大会授权公司董事会及其授权人士全权处理与本次首次公开发行 H 股股票并上市有关事项的议案 8、关于选举公司第五届董事会独立董事的议案 9、关于确定公司董事角色的议案 10、关于公司发行 H 股股票并上市决议有效期的议案 11、关于购买董事、高级管理人员责任保险和招股说明书责任保险等与上市发行相关保险的议案 12、关于制定公司于 H 股发行上市后适用的《公司章程（草案）》及相关议事规则（草案）的议案 13、关于制定及修订公司发行 H 股股票并上市后适用的公司内部治理制度的议案 14、关于聘请公司发行 H 股股票并上市的审计机构的议案
2025 年 12 月 30 日 2025 年第三次临时股东大会	1、关于部分募集资金投资项目延期的议案

（三）董事会专门委员会及独立董事专门会议履职情况

董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会及薪酬与考核委员会。2025 年，董事会下设各专门委员会共召开 13 场会议，其中：战略委员会 2 场、审计委员会 8 场、提名委员会 1 场、薪酬与考核委员会 2 场，分别对公司经营总结及发展规划、H 股上市、定期报告及内控报告、续聘会计师事务所、董事及高管薪酬等相关事项审慎履职，做出了客观、公正的判断，为公司长期战略及重大决策提出意见，各委员会成员积极有效履行了相关责任和义务。此外，根据中国证监会《上市公司独立董事管理办法》的相关要求，公司召开了 7 场独立董事专门会议，有效地发挥了独立董事决策、监督、咨询作用。

三、公司 2026 年的经营计划

2026 年，我们将秉持“信仰、信念、信任、信心”，保持好奇、保持学习，保持深扎根的韧性、向上突破的豪气，围绕“美跃新程”年度主题，厚植增长根基，精琢运营细节，精进策略动态执行，推进丸美与恋火双翼齐振，保障业绩稳健增长。

研发策略：公司将坚定贯彻“科技是第一生产力”理念，以“四级研发”创新体系为基石，驱动研发质效双提升。通过构建协同研发中台与数字化研发生态，强化跨部门业务关联，并运用 AI 技术赋能项目全生命周期管理，实现研发效率突破；聚焦关键技术与核心原料的创新转化，推动产品向高端化、功效化持续进阶，提高产品竞争力，筑牢科技壁垒。同时，以科学传播深化用户信任，夯实品牌长期基础。

产品策略：以“大单品迭代与赛道深耕”双主线展开，凭借 S 肽、重组功能蛋白等丰富的自研原料积累，有序推进核心单品及重点系列的迭代升级，科学铺排上新节奏，搭建阶梯式产品矩阵，以强单品撬动多品类协同。丸美品牌聚焦眼部护理优势赛道做深做透，持续迭代眼部大单品，丰富眼护产品形态，构建眼部明星单品矩阵，巩固眼护品类护城河；同时夯实淡纹抗皱面部护理领域，推进系列化升级，以功效强化与视觉焕新双轮驱动，打造兼具硬核功效与高颜值视觉的抗皱淡纹产品家族，既要好用也要好看。PL 恋火品牌深耕底妆赛道，坚守底妆主战场，紧抓功效升级夯实专业根基，在保持粉底液、气垫等类目优势基础上，积极渗透底妆新兴细分市场，打好“拓宽品类边界+深化功效价值+迭代使用场景”组合拳，并通过丰富 IP 限定内容及频次，多元触达跨圈层用户群体。

营销策略：根据产品策略及销售节奏，以核心大单品为主轴，多元流量加持，策划强话题性的创新营销主题活动，深度践行“科学传播+情感共鸣+文化赋能”三维价值主线，以科学传播夯实专业信任，以情感链接深化用户心智，IP 联动激活品牌文化张力。以颗粒度更细、玩法更多元的精细化运营为抓手，推动内容叙事向高沉浸感、强代入感的场景化进阶。充分运用平台 IP、跨界 IP、综艺 IP 等流量，加强限定系列创意与力度，驱动人群与场景破圈，优化平台策略结构，提高执行效率，强化品牌力建设与品牌资产积累，持续打造强功效的科技美妆国牌。

组织能力建设：完善激励机制，提高决策效率。实施核心骨干中长期激励与广大员工即时激励的双轨并行，既绑定核心人才的长期价值创造，又通过短频快的奖

励机制激活全员战斗力；坚持“指挥前移”，打通决策堵点，让一线听得见炮火的人拥有决策权，提速组织运行效率；全面拥抱 AI，要求“全员学习、全员使用、全员考核”，让智能工具赋能岗位提效。

以上议案已经公司第五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审议。

广东丸美生物技术股份有限公司董事会

2026 年 5 月 25 日

议案二、**公司 2025 年年度利润分配方案****各位股东及股东代表：**

经华兴会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2025 年 12 月 31 日，公司母公司报表中期末未分配利润为人民币 1,581,420,241.22 元。经董事会决议，公司 2025 年年度利润分配方案如下：

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向实施权益分派股权登记日登记在册的全体股东每股派发现金红利 0.25 元（含税）。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本 401,000,000 股，以此计算合计拟派发现金红利 100,250,000.00 元（含税）。

本年度公司现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额 200,500,000.00 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的 81.10%。

如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

本次分配后，公司结余未分配利润转入下一年度。

具体内容详见公司 2026 年 4 月 1 日于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《广东丸美生物技术股份有限公司 2025 年年度利润分配方案公告》（公告编号：2026-004）。

以上议案已经公司第五届董事会审计委员会第十三次会议及第五届董事会第十三次会议审议通过，现请各位股东及股东代表审议。

广东丸美生物技术股份有限公司董事会

2026 年 5 月 25 日

议案三、

关于确认 2025 年度董事薪酬的议案

各位股东及股东代表：

公司 2025 年度对董事薪酬考核及发放，均严格按照公司有关制度执行，确认报告期内薪酬发放情况如下：

姓名	职务	报告期内从公司获得的税前报酬总额（万元）
孙怀庆	董事长、总经理、CEO	212.05
王开慧	董事、CFO	232.73
曾令椿	董事、CMO	208.21
申毅	董事	106.88
郭朝万	董事	104.51
孙云起	董事	103.17
曹庸	独立董事	12.00
欧友英	独立董事	12.00
张启祥	独立董事	12.00

公司对独立董事采用津贴方式确定报酬；对非独立董事按其所在公司所处岗位薪酬标准，采用基本薪酬+绩效考核结果综合确定报酬，非独立董事不再另外领取董事津贴。

以上议案已经公司第五届董事会薪酬与考核委员会第三次会议及第五届董事会第十三次会议审议通过，现提请各位股东审议。

广东丸美生物技术股份有限公司董事会

2026 年 5 月 25 日

议案四、**关于制订《董事、高级管理人员薪酬管理制度》的议案****各位股东及股东代表：**

为进一步完善董事、高级管理人员的薪酬管理，健全公司薪酬管理体系，根据《中华人民共和国公司法》《上市公司治理准则》等有关法律、法规及《公司章程》的有关规定，结合公司实际，制订了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》。

具体内容详见公司 2026 年 4 月 30 日于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《广东丸美生物技术股份有限公司董事、高级管理人员薪酬管理制度》。

以上议案已经公司第五届董事会薪酬与考核委员会第四次会议及第五届董事会第十四次会议审议通过，现提请各位股东及股东代表审议。

广东丸美生物技术股份有限公司董事会

2026 年 5 月 25 日

议案五、**关于续聘 2026 年度会计师事务所的议案****各位股东及股东代表：**

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）是一家具备证券、期货相关业务从业资格，拥有丰富资本市场审计经验的专业会计师事务所，且在对公司 2025 年度的审计工作中，勤勉尽责，信誉良好，公司 2025 年度财务报告审计费用 132.50 万元（含税）、内控审计费用 31.80 万元（含税），合计 164.30 万元（含税）。为保持公司审计工作的延续性，提议继续聘任华兴会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2026 年度财务及内控审计机构，并提请股东会授权公司管理层确定审计机构的报酬等具体事宜，2026 年度审计费用将根据公司 2026 年度的审计工作量、具体要求和复杂程度等因素，与华兴事务所协商确定。

具体内容详见公司 2026 年 5 月 14 日于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《广东丸美生物技术股份有限公司关于续聘 2026 年度会计师事务所的公告》（2026-016）。

以上议案已经公司第五届董事会审计委员会第十五次会议及第五届董事会第十五次会议审议通过，现提请各位股东及股东代表审议。

广东丸美生物技术股份有限公司董事会

2026 年 5 月 25 日