

证券代码：605136 证券简称：丽人丽妆 公告编号：2022-021

上海丽人丽妆化妆品股份有限公司 关于接待机构调研的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

上海丽人丽妆化妆品股份有限公司（以下简称“丽人丽妆”或“公司”）于2022年3月16日通过电话会议交流的形式接待了机构调研，具体情况如下：

一、调研情况

时间：2022年3月16日 15:30-16:30

调研方式：电话会议交流

调研机构名称：中金公司、国元证券、国金证券、海通证券、浙商证券、安信证券

公司接待人员：董事会秘书 杜红谱

证券事务代表 王壹

二、交流的主要问题及公司回复概要

1、公司已于2022年3月3日披露了2021年年报，请问公司2021年业绩亮点在哪里？

答：公司2021年实现营业收入41.55亿元，实现归母净利润

润 4.11 亿元，同比增长 20.99%，实现扣非归母净利润 3.63 亿元，同比增长 17.32%。公司业绩已连续多年实现稳健增长，尤其是归母净利润连续多年双位数增长，毛利率提升至 36.46%。

2、公司 2021 年进行了分红派息，是出于什么考虑？

答：公司已经公告了 2021 年年度分红预案，将以总股本 402,030,000 股扣除不符合 2021 年限制性股票激励计划解锁条件而拟回购注销部分限制性股票后的股数 401,885,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.1 元(含税)，合计派发现金红利总额为 8,439.59 万元，分配股利金额超 2020 年度。本次股利分配预案是综合考虑公司未来发展和投资者利益，能够较好地兼顾股东回报及公司未来可持续发展的需求。

3、公司今年首次披露了 ESG 报告，未来会把 ESG 作为重点发展指引来开展企业经营么？

答：2022 年公司发布了首份 ESG 报告，期望在此向一直支持公司的利益相关方展示公司在企业管治、业务运营、员工保障、社会公益、环境保护等方面所注入的力所能及的力量。未来，公司将坚定可持续发展道路，继续探索 ESG 管治内在水平的提升，秉持诚而有责的态度，在与品牌共建可持续供应链、支持女性力量、回馈社会和公众等方面，肩负责任、持续成长。

4、公司目前抖音业务发展情况如何，未来是否会加大投入？

答：2021 年，公司对以抖音平台为代表的新兴电商营销平

台持续投入，通过短视频、内容种草、店铺自播及达人合作等多种营销方式实现经营品牌用户群扩大以及品牌资产增长。截至2021年12月31日，公司运营的抖音小店为33家，为施华蔻/芙丽芳丝/Kate/皑丽/雅漾/馥绿德雅等品牌运营其抖音小店，公司子公司上海妆雅荣获21年“抖音电商年度品牌服务商”。

2022年，公司将继续加大以抖音平台为代表的新兴营销平台投入力度，通过包括新增租赁场地、扩大招聘、增加渠道合作、拓展营销活动等不同方式，扩大在抖音平台的市场份额。公司将继续通过扩大抖音小店数量、提升抖音等新兴营销平台的广告投放效率，形成抖音等新兴营销平台与天猫的良好互动，完善流量成交闭环，为长期可持续增长打好基础。

5、公司目前品牌合作情况如何？

答：截至2021年12月31日，公司持续与雪花秀、后、施华蔻、芙丽芳丝等60多个品牌进行合作，合作品牌数量保持稳定。合作的品牌覆盖美妆各细分品类，服务高中低端多个用户群体，规模优势进一步提升。

6、公司目前合作品牌包括哪些品类？未来品类还会拓展吗？

答：从分产品而言，公司在报告期内依旧以美妆洗护类目的运营为主，合作的品牌覆盖美妆各细分品类，并已逐步拓展到趣多多等食品品类，以及部分母婴、服饰等领域，总体合作品牌数量保持稳定。

后续，公司将不断增加公司合作品牌数量，拓展产品品类，丰富合作形式，提升代理品牌矩阵价值，为中国消费者提供更多国内外优质品牌产品，实现业绩持续增长。

7、公司自主品牌孵化目前进展情况？

答：伴随消费者对国产品牌的信任度及喜好度的增加，以及细分市场不断涌现的消费新需求，市场不断出现新的机会与增长点。当合作品牌无法满足消费者的新需求时，公司孵化自有品牌，通过强大的营销、数据、IT 系统支持，帮助这些新兴品牌更好地满足消费者需求，填补市场空白。过去一年中公司已先后推出了美壹堂、玉容初等自有品牌。同时，公司也投资了身体护理品牌怪力浴室、专柜级彩妆品牌 Exacting 等，进一步丰富公司在美妆细分品类的品牌产品阵容。

8、目前流量是互联网电商企业兵家必争之地，请问公司是如何做到高效营销？

答：过去十多年，公司建立了丰富的品牌营销模型知识库，覆盖不同平台，不同品类，不同价格段，不同国别，不同功效，结合公司独有的消费者舆情分析、各平台特点以及广告投放等数据分析能力，敏锐地抓住消费者的购买习惯和消费心理，精心设计产品组合和定价策略，策划消费导向性的营销活动，向目标客户群体精准销售相关产品，通过不同平台的广告组合，以达到广告效益的最大化以及销售转化的提升。

9、公司 2021 年参与投资了多只基金，主要是出于什么考虑？投资的基金主要聚焦于哪些领域？

答：2021 年，公司投资了怪力浴室、Exacting 等新兴品牌，丰富了公司在美妆细分品类的品牌产品阵容。通过投资，公司加强了与新兴品牌之间的紧密合作关系。同时，公司还参与了苏州元创进取、苏州宝捷会山启、上海景如等基金的投资。这些基金均聚焦于大消费领域创业企业的孵化与投资。通过参与投资基金，公司可以实现与现有业务的协同效应，有利于及时把握大消费行业的动态，开拓新的合作品牌及拓宽新的合作品类。

10、公司作为互联网电商行业龙头，核心竞争力是什么？未来又将怎么规划？

答：公司的核心竞争力主要在于 5 个方面，包括：广泛的合作品牌基础，先发优势及规模效应显著；长期深耕天猫平台，快速拓展抖音平台，形成了高效的营销能力；消费者消费趋势、消费心理洞察能力；具备领先的 IT 系统和精细化管理能力；组织能力和适应变化的能力。

2022 年，公司将在确保现有合作品牌业绩不断增长的同时，不断拓展新品牌和新品类；并且，公司将继续加大新兴平台投入力度，增加新兴营销平台店铺数量；以及保持自有品牌、被投资品牌的可持续性增长。另一方面，公司还将加快人才队伍建设，完善人才培养体系，完成董事会、监事会换届选举，为公司的可持续发展提供保障。

11、公司如何看待电商行业今后的发展情况？

答：公司所处行业涵盖了互联网和化妆品两个行业。现阶段，以数字化转型驱动生产方式、生活方式和治理方式变革，正在成为引领中国未来经济发展的重要方向，网上零售的市场空间仍在不断增长。同时，我国经济发展进入新常态，人民追求美好生活，使得化妆品景气度总体高于其他消费品。此外，短视频与直播、电商的相互加成，快手、抖音等平台成为重要的电商流量阵地。

对公司而言，这样的市场变化所带来的更多的是机遇。公司将持续提升自身核心竞争力，在不断帮助品牌不断做大做强的同时，继续提升自身的经营效率，实现盈利持续增长，在行业机遇中实现稳健持续发展，巩固自身龙头地位。

12、对于目前的市场环境，公司后续有何战略？

答：公司所处行业，涵盖了互联网和化妆品两个快速增长的行业，变化很快。公司将不断加强精细化运营、高效营销，巩固自身核心竞争力；同时公司将继续探索新平台的可持续业务模式，为品牌和公司自身获得长期可持续的销量增长。另外，公司将通过合资、投资、孵化的方式提升品牌合作稳定性，更加稳定持续地支撑公司发展战略和满足消费者需求。

特此公告。

上海丽人丽妆化妆品股份有限公司董事会

2022年3月17日