

御家汇股份有限公司

2017 年度董事会工作报告

2017 年，公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规以及《公司章程》、《董事会议事规则》等规章制度的规定，严格履行有关法律法规的义务，认真贯彻执行股东大会通过的各项决议，积极推进董事会决议的实施，不断完善公司的治理水平及规范运作能力，全体董事认真履职、勤勉尽责，为公司董事会的科学决策和规范运作做了大量富有成效的工作，保证了公司持续、稳定的发展。现将 2017 年度董事会相关工作情况报告如下：

一、2017 年度公司整体经营情况

2017 年 11 月 15 日，中国证监会创业板发审委审核通过了公司的首次公开发行股票申请，经中国证券监督管理委员会（证监许可[2018]163 号）核准，并经深圳证券交易所同意，公司于 2018 年 2 月 8 日在深圳证券交易所创业板挂牌上市，向社会公开发行人民币普通股（A 股）4,000 万股，圆满完成公司 IPO 首发工作，这是公司新的里程碑，标志着公司将在资本市场的助力下，进入一条新的快速发展车道。

2017 年公司业绩实现了高速增长，年初提出的“重执行 提效率”等战略目标基本实现，公司发展开始跨入新的台阶。2017 年公司实现营业总收入 164,639.99 万元, 同比增长 40.61%；实现利润总额 19,029.93 万元，同比增长 99.65%；实现归属母公司股东净利润 15,849.42 万元，同比增长 114.85%；实现扣除非经常性损益后归属母公司净利润 14,774.90 万元，同比增长 102%。上述增长趋势反映出公司发展的良好态势。

二、2017 年度公司重点经营情况

（一）产品研发投入增加，品牌全面升级

公司以“让人类享受肌肤之美”为企业使命，致力于不断提升护肤品研发实力，根据市场趋势和客户需求不断创新产品配方和进行品牌升级。2017 年公司

加大了研发费用的投入，着重构建了基础研究、产品开发、工艺开发、功效测评、包材实验等专业研发团队，全年申请专利 24 件、著作权 4 件，商标 159 件，研发实力和科研成果不断提升。同时，公司也参与起草制定了最新国家行业标准《中国面膜行业标准 QB/T2872-2017》、《中国国家标准(卸妆油类)QB/T35914-2018》。

2017 年，御泥坊秉承“独有配方，天然取材，匠心制造”的三方护肤哲学，从品牌主张、品牌特色、品牌形象、品牌推广等各方面实现了全新升级，赋予了御泥坊品牌全新的诠释，其研发团队独家研发的 uniHydra™ 精萃配方，获得了 5 项国家专利。御泥坊新品一经推出便受到市场的热烈反响，进一步提升了市场占有率。

（二）加强品牌渠道建设，品牌阶梯形成

2017 年公司在品牌发展和培育上取得了新的成就，“御泥坊”作为公司最具核心的品牌，2017 年销售收入超过 11 亿，在主流销售渠道天猫、唯品会、京东、聚美等平台上年度销售额排名领先；线下渠道，御泥坊通过调整战略和优化经营投入，现已进入全国 3000 家屈臣氏和 400 余家沃尔玛，并获得屈臣氏 2017 健康美丽大赏“十佳新品大奖”；“小迷糊”作为公司新锐品牌的代表，2017 年销售收入突破 2 亿元，比上年增长 97%，成为公司培育的第二个销售过亿品牌，其天猫旗舰店增速远超天猫大盘整体增速，为天猫美妆行业增长前 10 的品牌，小迷糊的成长为公司实现多品牌战略迈出了关键的一步。其他新锐品牌也在 2017 年有所成绩：“花瑶花”品牌通过精简产品线，实现了 3 个经典系列套装的升级，并成功上市了首款彩妆气垫，同时拓展了云集、小红书等新兴销售渠道；“师夷家”品牌通过调整库存结构，使得库存结构日趋合理；“薇风”品牌销售收入同比增长 81%，销售情况良好。公司现有自主品牌具有不同的市场定位、覆盖不同的消费群体，品牌矩阵已基本形成，品牌梯队已初步构建。

（三）国际业务拓展，代理品牌迅速发展

2017 年公司为进一步发挥自身在互联网运营方面的优势，布局了多元化的经营道路，开始从事国际品牌代理业务。2017 年御家汇与全球五百强企业强生签约，成为“城野医生”（Dr.Ci:Labo）品牌在“中国大陆地区电子商务渠道唯一官方授权合作伙伴”。Dr.ci:labo 入驻天猫国际平台后，三个月后实现单店

单月销售额超过 1,000 万，全年实现营业收入 1.57 亿元。城野医生的业绩为公司成功开拓了一个新的业务单元。同时，公司代运营的韩国“丽得姿”品牌表现同样亮眼，2017 年度，“丽得姿”品牌开拓了天猫国际、小红书等海淘渠道，同时孵化培养了广受好评的新品，如白露松精油面膜等，产品评分和销量不断提升。此外，公司还在持续增加代理品牌，目前已与强生集团就首个洗护品牌“OGX&MAUI”签订代理协议，OGX&MAUI 属于北美时尚高街品牌，已在欧美、澳洲等拥有 8 万家线下门店，其强大的用户基数和品牌美誉度，将为公司提供新的业绩增长点，未来公司也将在国际市场上主动挖掘、重拳出击，全力推进公司国际化业务进程。

（四）执行能力与管理效率进一步提升

2017 年初，公司提出了“重执行 提效率”的管理目标，为进一步加强跨平台协作能力、提升组织效率、保证各品牌的长期可持续发展，公司积极探索组织创新管理模式，依据业务实际运营情况，选任了优秀管理层成立品牌班委会，负责各品牌的业务发展及规划。年内随着班委会机制的初步运行及运营标准化手册的逐步建立，公司实现了销售收入、主营业务毛利的不断增长，整体执行能力与管理效率有了明显提升。

同时，2017 年度公司加强了财务和风险管控建设，全面落实预算管控体系，确保管理层能够根据财务经营管理报表及时调整业务方向。此外，公司不断加强库存管理并对库存结构进行优化调整，主营业务毛利同比 2016 年度增加 24,246 万元，整体的库存周转和毛利率指标较 2016 年均有明显改善。

三、董事会运作情况

2017 年公司共召开 5 次董事会会议，具体情况如下：

1、2017 年 1 月 19 日，召开第一届董事会第三次会议，审议通过以下议案：

- （1）《关于审议公司名称变更的议案》；
- （2）《关于审议修改〈公司章程〉并办理工商变更登记的议案》；
- （3）《关于审议召开 2017 年第一次临时股东大会的议案》。

2、2017 年 3 月 6 日，召开第一届董事会第四次会议，审议通过以下议案：

- （1）《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在深圳证

券交易所创业板上市的议案》；

（2）《关于提请股东大会授权董事会办理公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市有关事宜的议案》；

（3）《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票募集资金投资项目及其可行性的议案》；

（4）《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》；

（5）《关于〈御家汇股份有限公司章程（草案）〉的议案》

（6）《关于〈御家汇股份有限公司上市后未来三年股东分红汇报规划〉的议案》；

（7）《关于〈御家汇股份有限公司稳定公司股价预案〉的议案》；

（8）《关于〈御家汇股份有限公司投资者利益保护方案〉的议案》；

（9）《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市摊薄即期回报事项的议案》；

（10）《关于〈御家汇股份有限公司募集资金管理办法〉的议案》；

（11）《关于〈御家汇股份有限公司信息披露管理办法〉的议案》；

（12）《关于〈御家汇股份有限公司内部信息知情人登记管理制度〉的议案》；

（13）《关于〈御家汇股份有限公司累计投票制度实施细则〉的议案》；

（14）《关于〈御家汇股份有限公司投资者关系管理制度〉的议案》；

（15）《关于确认公司最近三年关联交易公允性和合法性的议案》；

（16）《关于〈公司董事会 2016 年度工作报告〉的议案》；

（17）《关于〈公司总经理 2016 年度工作报告〉的议案》；

（18）《关于〈公司 2016 年度财务决算报告〉的议案》；

（19）《关于续聘 2017 年度审计机构的议案》；

（20）《关于公司董事、监事薪酬标准的议案》；

（21）《关于公司高级管理人员薪酬标准的议案》；

（22）《关于公司内部控制自我评价报告的议案》；

（23）《关于同意报出首次公开发行上市申报用财务报告及相关报告的议案》；

（24）《关于公司会计政策变更的议案》；

（25）《关于提请召开公司 2016 年年度股东大会的议案》。

3、2017 年 5 月 25 日，召开第一届董事会第五次会议，审议通过以下议案：

- （1）《关于公司使用闲置自有资金进行现金管理的议案》；
- （2）《关于湖南御家化妆品制造有限公司购买房产的议案》；
- （3）《关于办理融资相关事宜的议案》。

4、2017 年 9 月 8 日，召开第一届董事会第六次会议，审议通过以下议案：

- （1）《关于公司会计政策变更的政策》；
- （2）《关于 2017 年半年度公司内部控制自我评价报告的议案》；
- （3）《关于 2017 年半年度关联交易的议案》；
- （4）《关于同意报出首次公开发行上市申报用财务报告及相关报告的议案》。

5、2017 年 11 月 1 日，召开第一届董事会第七次会议，审议通过以下议案：

- （1）《关于同意报出首次公开发行上市申报用财务报告及相关报告的议案》。

四、2018 年工作发展战略

（一）整体战略

2018 年，公司将坚持“全球前十的美妆企业”的愿景，并以这个愿景为目标不断提升公司整体运作水平及工作效率、提升产品品牌形象、员工职业化程度及专业化能力，同时公司将继续根据市场趋势和客户需求，不断提升产品研发能力、创新产品配方和产品品类、加强营销渠道拓展，提升品牌建设力度、深化信息化建设，努力成为业内领先的美妆企业，持续创造价值，不断回馈顾客、员工、股东和社会。

（二）重点工作

1、多品牌多渠道，确保业绩持续增长

2018 年度公司将争取营业收入和净利润保持持续、稳定增长。品牌方面，在巩固和提高“御泥坊”品牌市场地位和市场占有率的同时，全面推进多品牌战略，加大现有品牌投入，加快创立更多自有品牌，大幅增加代理品牌，培育更多销售收入过亿品牌。渠道方面，公司将坚持多渠道并重发展，深耕互联网渠道的同时，重点发展线下多渠道，加大线下渠道投入，明确线下渠道对公司、对品牌的战略地位，全力创新渠道发展。

2、推进国际化进程，实现新跨越

目前公司在拓展国际市场、推进国际化进程方面已积累了一定经验。2018年度，公司将紧抓发展契机，继续发挥互联网运营优势，在保持现有国际品牌合作的前提下，不断提升品牌管理和创新能力，积极与国际领先化妆品公司合作，持续加大海外品牌投入力度，争取在更多业务领域深耕细作，探索国内外可持续发展的新机会，通过投资、合资与收购、兼并、代理等多种方式，实现外延式扩展和多元化发展战略，进一步提升公司市场规模和竞争实力，持续推进国际化业务进程，实现公司发展新跨越。

3、重规则重效率，规范公司治理

2018年，公司将执行“重规则 重效率”的经营策略，通过持续提炼核心价值观、不断完善各项制度、明确部门工作目标、制定岗位职责书及考核指标等方式，不断强化以制度流程规范内部管理、以绩效考核提升管理效率，努力实现更规范、更高效的工作，全面提升公司整体工作效率。

同时，公司将强力借助信息化手段，全面启用SAP系统，合理优化公司在财务管理、供应链管理、生产与销售管理、仓储物流管理、人员与物资等方面的资源配置，进一步提升物流、资金流、信息流的集成、协调统一，有效提高管理效率，确保数据的及时性和准确性。

另外，公司将以上市契机，进一步推进公司治理建设。公司董事会将按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《公司章程》等有关法律、法规的要求进一步规范公司各项制度，不断完善公司治理结构，提高董事会战略决策能力、风险与内部控制能力，提高公司法人治理水平，为股东、员工、客户和社会创造更多价值。

同时，公司拟计划搬迁上海分公司，充分利用上海优越地理位置和人力资源，以更好的工作环境、更优越的工作待遇，吸引高端人才、构建营销网络。

4、切实做好公司信息披露工作

公司董事会将严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律、法规、规范性文件和《公司章程》的要求，依法依规履行信息披露义务，切实加强公司规范运作和提升透明度，努力成为一家合格的公众公司。

5、推进募投项目建设

2018 年，公司将根据募投项目建设计划，有效地组织实施募集资金投资项目，加快募集资金项目实施和建设，加强募集资金存放、使用管理，实现募集资金投入效益最大化。公司将通过募投项目的实施不断提升公司研发和质量检测能力，完善公司信息化网络平台建设，全面导入研发、生产、营销信息化系统，提升精细化管理能力；积极有序拓展品牌，进一步满足消费者诉求，并进一步加快化妆品研发项目成果转化率，提高研发效率；同时进一步扩展和完善全国营销网络布局，提高产品覆盖率，构建立体化销售渠道。

御家汇股份有限公司

董事会

2018 年 3 月 22 日