

汤臣倍健股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

2、公司全体董事、监事、高级管理人员对本年度报告及其摘要内容无异议。

3、公司所有董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

4、华兴会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

5、本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所仍为华兴会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 1,581,020,554 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 7 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	汤臣倍健	股票代码	300146
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	唐金银	刘莘莘	
办公地址	广州市科学城科学大道中 99 号科汇金谷三街 3 号		广州市科学城科学大道中 99 号科汇金谷三街 3 号
传真	020-28957901	020-28957901	
电话	020-28956666	020-28956666	
电子信箱	020-28956666	020-28956666	

2、报告期主要业务或产品简介

1.公司所处行业概况

公司所处的行业为膳食营养补充剂行业。膳食营养补充剂（VDS）是以维生素、矿物质及动植物提取

物等为主要原料，通过补充人体必需的营养素和生物活性物质，达到提高机体健康水平和降低疾病风险的目的，并且对人体不产生任何急性、亚急性或慢性危害的食品。

由于我国VDS发展历史尚短，居民的消费意识和习惯尚未完全建立，VDS在渗透率、消费粘性、人均消费金额等方面与美国、日本等发达国家相比存在较大增长空间，行业前景和细分领域未来增长空间可期。欧睿数据显示，2020年中国维生素与膳食补充剂行业总规模为1,743亿元人民币，增速约为4%。

人口老龄化、消费升级为行业发展创造空间。一方面，从人口结构看，我国已步入老龄化社会。人口老龄化程度的不断加深为VDS行业带来巨大的市场空间。另一方面，随着消费结构的升级，健康、营养、个性、便捷等成为大众关注的热点，功能诉求不断细分化和专业化。此外，VDS剂型更加多样化并向食品化方向发展，推动VDS细分领域呈现快速增长态势，为行业发展创造广阔空间。

国民健康意识的崛起为行业发展奠定基石。随着居民收入水平和生活质量的提高，消费者对健康品质生活的诉求愈发凸显，为整个营养健康产业的发展打下良好基础。2020年突如其来的新冠疫情，更是深刻地改变着国人的健康观，带来后疫情时代营养健康相关产品市场需求的增长提速。

监管趋严为行业发展保驾护航。2020年4月，国家市场监督管理总局等七部委联合印发《保健食品行业清理整治行动方案（2020-2021年）》，指出“大力整治保健食品欺诈和虚假宣传行为”、“力争在2021年年底有效净化保健食品市场，不断提高人民群众对保健食品消费市场的获得感、幸福感、安全感”。2020年11月，国家市场监督管理总局下发《保健食品功能声称释义（2020年版）（征求意见稿）》、《允许保健食品声称的保健功能目录 非营养素补充剂（2020年版）（征求意见稿）》等文件，为保健食品确定了一套明晰的概念声称体系和遵照标准，有利于市场规范和消费者教育。随着法律法规的日臻完善，整个行业的监管日趋规范，将有助于解决行业监管混乱的局面，加速行业集中化并为行业的长期健康发展保驾护航。

2. 公司业务概况

公司坚持一路向“C”，为用户健康创造价值的企业战略。2002年，汤臣倍健系统地将VDS引入中国非直销领域，依托现代营养科学建立了全面的膳食营养补充剂科学体系，通过自主/合作研发与收购，形成了全品类、全人群、全覆盖的产品线布局。公司拥有行业内专业的“透明工厂”，是全球领先、品控严格的膳食营养补充剂生产基地之一，制定和实行多项高标准的检测项目，以严苛要求打造让人放心的高品质产品。公司的定位不是为客户，而是为家人和朋友生产全球高品质的营养品。

作为全球VDS行业领先企业，多年来，公司通过持续打造与提升渠道力、产品力、品牌力、服务力等核心竞争力，不断保持和扩大公司的市场领先优势。欧睿数据显示，2020年公司在中国维生素与膳食补充剂行业市场份额为10.3%，稳居第一位。

背靠中国VDS较大增长空间的行业红利，公司坚持实施科学营养战略，致力于研发创新和新营养生态建设，以更好地满足国民的健康需求。携手全球前沿科研力量，与荷兰国家应用科学研究院、中科院上海营养与健康研究所等科研机构持续开展营养科学前瞻性研究，取得了多项成果。同时，布局科学营养对多种慢病改善的研究，致力于提升和改善人类健康状况。后疫情时代营养健康的新生态，离不开科技的连接和驱动。公司将紧密围绕消费者健康，持续加强科研投入和人才建设，成为以科技力驱动的新营养生态建设者，引领行业的升级发展。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	6,094,900,943.70	5,261,799,439.25	15.83%	4,350,775,627.15
归属于上市公司股东的净利润【见注】	1,524,251,245.95	-355,889,615.46	528.29%	1,002,184,999.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,144,425,965.25	-430,518,920.11	365.82%	913,814,927.36
经营活动产生的现金流量净额	1,566,364,373.94	1,536,520,103.03	1.94%	1,349,053,224.88
基本每股收益（元/股）	0.96	-0.24	500.00%	0.69
稀释每股收益（元/股）	0.96	-0.24	500.00%	0.69
加权平均净资产收益率	23.97%	-6.50%	上升 30.47 个百分点	19.00%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	9,640,262,595.41	8,330,710,280.66	15.72%	9,790,445,489.84
归属于上市公司股东的净资产	6,933,550,029.76	5,992,173,961.90	15.71%	5,591,786,199.13

注：2020年公司归属于上市公司股东的净利润较2019年同比增长528.29%，主要系2019年计提商誉及无形资产减值影响。若以2019年末对因合并LSG形成的商誉及无形资产计提减值的情况下归属于上市公司股东的净利润10.46亿元为对比基数，2020年同比增长45.71%。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,495,046,060.42	1,630,127,594.42	1,907,550,268.36	1,062,177,020.50
归属于上市公司股东的净利润	534,588,088.91	427,248,770.00	504,981,992.56	57,432,394.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	525,570,526.67	473,711,174.81	488,395,721.02	-343,251,457.25
经营活动产生的现金流量净额	46,296,599.59	718,278,464.10	495,340,667.69	306,448,642.56

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股 股东总数	44,169	年度报告披露日 前一个月末普通 股股东总数	49,566	报告期末表决 权恢复的优先 股股东总数	0	年度报告披露日 前一个月末表决 权恢复的优先股 股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条 件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
梁允超	境内自然人	44.95%	710,611,742	532,958,806	质押	28,750,000	

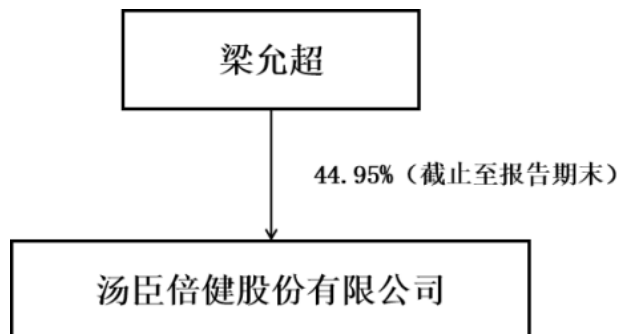
香港中央结算有限公司	境外法人	7.00%	110,740,281	0	无质押或冻结
广发信德投资管理有限公司—广州信德厚峡股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	3.34%	52,802,599	52,802,599	无质押或冻结
上海中平国瑀资产管理有限公司—上海中平国璟并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	3.08%	48,740,861	48,740,861	无质押或冻结
梁水生	境内自然人	1.19%	18,882,600	14,147,950	无质押或冻结
陈宏	境内自然人	1.15%	18,188,000	13,613,000	无质押或冻结
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.15%	18,174,200	0	无质押或冻结
黄琨	境内自然人	0.86%	13,624,000	0	无质押或冻结
北京磐沣投资管理合伙企业（有限合伙）—磐沣价值私募证券投资基金	其他	0.82%	12,933,700	0	无质押或冻结
全国社保基金四零三组合	其他	0.79%	12,417,871	0	无质押或冻结
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述前 10 名股东中，梁允超、梁水生、陈宏、黄琨、广发信德投资管理有限公司—广州信德厚峡股权投资合伙企业（有限合伙）、上海中平国瑀资产管理有限公司—上海中平国璟并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）之间不存在关联关系或一致行动情况，除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动情况。				

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年，公司继续坚定实施消费者健康的战略举措和布局，以“激活”为关键词，激活“人”，持续激活品牌力，激活膳食营养补充剂业务和“Life-Space”业务，以期引领VDS全行业实现恢复性增长。报告期内尤其是一季度由于新型冠状病毒肺炎疫情爆发，公司的生产、市场等活动未能按期开展，对公司经营造成一定影响。二季度以来随着疫情得到有效控制，公司逐步按经营规划稳步推进各项工作的开展，并在第四季度加大了以“冬季疫情反击战”为主题的品牌投入和市场推广力度。报告期内，公司实现营业收入

60.95亿元（其中广州麦优并表贡献收入2.66亿元），同比增长15.83%；归属于上市公司股东的净利润15.24亿元，同比增长528.29%。

主营业务收入中，（1）境内业务方面：①主品牌“汤臣倍健”实现收入35.78亿元，同比增长11.41%；关节护理品牌“健力多”实现收入13.13亿元，同比增长10.37%；“Life-Space”国内产品实现收入1.32亿元。②分渠道来看，线下渠道收入约占境内收入的71.21%，同比增长1.44%；线上渠道收入同比增长62.77%。

（2）境外业务方面：其中LSG实现收入5.67亿元，同比增长23.94%；分部间抵消后同比增长25.57%（按澳元口径：LSG收入为1.19亿澳元，同比增长24.81%；分部间抵消后同比增长26.45%）。

报告期内，公司主要经营进展情况如下：

（1）激活“人”，引领公司年轻化变革

2020年，公司以“汤臣倍健人才结构升级十二条”为指导性原则，通过一系列举措全面盘活人才资源，最大限度激发组织创新活力。报告期内，公司启动实施高潜年轻人才的轮岗、举办年轻人创新创业大赛活动、通过影子董事会年轻成员的洞察力为公司发展发掘多样化视角、落实优先内部晋升和加大校园招聘等人才结构升级原则，盘活人力资源，促进人才年轻化。通过以“人”为切入点，全面推动组织年轻化、机制年轻化、产品年轻化等多维度的年轻化变革，打破组织惯性，提升公司创新能力和竞争能力。

（2）持续激活品牌力，加大对未来投资

2020年，公司持续重度对品牌资产进行投资，上半年再度启动“汤臣倍健”品牌升级，全面启用新LOGO标志与全线产品新包装，终端门店形象亦全新升级，以更加年轻、鲜活的形象传导品牌态度。同时顺应疫情期间的健康关注趋势，公司“增强免疫力”系列公益广告在全国多个渠道上线。第四季度，公司正式启用“汤臣倍健 科学营养”全新品牌Slogan，实施“科学营养”品牌战略，创建以科学为核心的品牌竞争力。同时加大以“冬季疫情反击战”为主题的品牌投入和市场推广力度，包括电视媒体、数字媒体、OTV（线上电视台）、信息流、社交平台口碑种草、多明星证言等形式矩阵布局，多触点与用户产生交互，提升品牌影响力，也为后疫情时代营养健康相关产品市场需求提速打下基础。

（3）重新激活VDS业务:4+2+1多品种全线出击，启动经销商裂变

2020年公司以“四大单品+两大形象产品+1个明星产品”多品种全线出击，通过在不同细分品类的占位和突破，带动全品类销售。同时，2020年公司全面升级经销商体系，启动经销商裂变计划，构建适合多个大单品运营的新销售模式。在VDS业务中建立主业、“健力多”、“Life-Space”三个完全独立的经销商体系。报告期内，按照区域及业务线，大部分经销商已基本完成裂变后的公司注册，并按照裂变后的公司成立独立的销售业务和推广团队，设立独立的各业务线考核指标。

（4）重新激活“Life-Space”业务

2020年公司积极布局，全面触达和深耕“Life-Space”国内产品的全渠道、澳洲本地、跨境平台、以及中国和澳洲之外的全球市场，重新激活“Life-Space”品牌业务。报告期内，在中国市场，公司继续加大“Life-Space”国内产品市场投入力度，丰富产品矩阵，加速渠道的渗透和终端覆盖；在澳洲市场，公司继续夯实“Life-Space”澳洲益生菌领导品牌地位；跨境板块通过开拓新的电商平台、进一步扩大主动管理规模和深化渠道合作，为收入增长带来持续新动力。

（5）调整和搭建部分业务战略架构，建立灵活、敏捷、高效的运营决策机制

2020年，公司初步完成了电商业务、功能食品、OTC业务的战略架构的调整和搭建。在电商业务形成

以广州麦优和广东佰悦为境内电商渠道的两大主要运营主体。同时，公司对电商业务实行最大限度的管理放权，建立相对独立、自主、高效、灵活的管控体系，夯实线上业务增长基础；先后尝试布局OTC和功能食品业务，切入和延展消费者健康新赛道。通过业务架构的调整和搭建，管理做减法，决策高效化，充分激发和释放组织的能量和活力。

(6) 聚焦战略项目，推动业务创新

2020年，公司实施了全费用全费比预算动态控制机制，同时聚焦用户资产运营、电商数字化、ERP平台数字化转型等代表公司未来的战略项目，推动业务创新，布局未来。

①推进用户资产运营

2020年，公司对会员运营迭代升级，从核心场景数字化、构建精准营销应用及售后服务体系等多角度不断完善用户资产运营，重点从积分换购体验单点突破，以提升复购率作为用户运营的重要指标。同时针对疫情发生后带来的营销变化，2020年中期，基于O2O模式并依托微信平台，公司自建“YOU营养”小程序，通过直播等线上方式增强和消费者沟通，引流至线下销售终端，有效解决线上品牌教育后的转化链路。

②加快电商数字化建设

经过多年的探索和实践，2020年公司在电商数字化方面取得了显著的进展。会员数字化：打通了核心店铺会员体系，实现自动积分。2020年公司在天猫平台的会员自动复购积分率实现大幅增长，提高了可精细化运营的会员池。媒介数字化：打通了线上传播、销售的全链路投放，明显提升了媒介投入产出比，实现电商平台（如：天猫，京东等）可运营的品牌消费者资产总数同比有较大幅度增长。策略数字化：作为品类竞争的指南针，策略数字化为线上生意竞争指引方向，并帮助公司重点推广品类（如：胶原蛋白品类）进行细分化运营，实现全网翻倍增长。

③推动数字化转型

2020年，公司正式启动了数字信息架构的升级工作，以“一云多端，大中台强后台”的互联网架构，全新打造集团数字化运营能力。全业务云计算化，多端连接，生态协作，中台架构重构业务支撑；升级ERP系统，增强从销售到供应的全业务场景实现能力。同时，公司全面启动全营销链数字化项目，推动全渠道的业务在线、数字在线、数字化智能化运营。以“营销云”互联网产品架构，打造电子合同、销售管理、进销存、促销管理等多个业务场景的线上化、数字化。通过持续完善和升级，最终实现品牌、渠道的合作共赢。

(7) 构建多业务研发体系，夯实创新实力

2020年，公司构建了膳食营养补充剂、OTC等多条完全独立的研发体系，整合内外部资源聚焦创新性研发。报告期内，在为大单品战略储备关键产品的同时，公司持续对新功能、新原料、新技术开展研发，以满足消费者不同健康需求；积极推动营养与抗衰老相关研究；继续深化与中国科学院上海营养与健康研究所开展的“内稳态”相关研究，建立营养健康相关的新型检测评价方法；继续深入推进精准营养产品与技术研究，首次将干血斑检测技术对接到临床。

(8) 透明工厂深化增效提质降本，灵活赋能市场

2020年，公司透明工厂重点打造快速柔性的供应链体系，加快新剂型投产及新产品上市速度，提高对市场的响应速度。报告期内，公司持续推进智能工厂建设并实施精益管理，严控运营成本，报告期内已完成连续性生产线的数字采集监控系统升级，智能控制中心的筹建及应用。同时，营养探索馆从用户体验和

利益出发，对其明确定位，并进行适度调整。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
片剂	2,297,824,350.97	1,673,478,575.93	72.83%	11.41%	6.52%	下降 3.34 个百分点
粉剂	1,275,097,839.17	702,809,592.18	55.12%	15.57%	2.86%	下降 6.81 个百分点
胶囊	1,233,212,388.68	778,017,422.01	63.09%	15.74%	18.20%	上升 1.31 个百分点
其他	1,288,766,364.88	674,236,900.15	52.32%	25.06%	22.91%	下降 0.91 个百分点

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

2020年公司归属于上市公司股东的净利润为15.24亿，相较于2019年同比增长528.29%，主要系2019年计提商誉及无形资产减值影响。若以2019年末对因合并LSG形成的商誉及无形资产计提减值的情况下归属于上市公司股东的净利润10.46亿元为对比基数，2020年同比增长45.71%。

2020年，公司业务保持良好增长态势。公司投资的基金EVER ALPHA FUND L.P部分处置其持有的股权投资实现投资收益1.03亿，公允价值变动收益2.39亿。

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

财政部于2017年7月发布了《关于修订印发<企业会计准则第14号——收入>的通知》（财会[2017]22号）（以下简称“新收入准则”），新准则规定境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业自2018年1月1日起施行新收入准则，其他境内上市企业自2020年1月1日起施行新收入准则，非上市企业自2021年1月1日起施行新收入准则。

修订后的新收入准则除部分财务报表科目重分类外，对本公司无重大影响、公司已采用上述准则和通

知编制 2020 年度财务报表。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司名称	变更内容	合并期间	变更原因
佰傲药业（珠海）有限公司	2020年新增合并	2020年	本年新设
佰汇（香港）控股有限公司	2020年新增合并	2020年	本年新设
BYHEALTH INTERNATIONAL COMPANY LIMITED	2020年新增合并	2020年	本年新设
HONGKONG LIFE-SPACE COMPANY LIMITED	2020年新增合并	2020年	本年新设
PENTAVITE INTERNATIONAL COMPANY LIMITED	2020年新增合并	2020年	本年新设
广州琥瑞医药投资有限公司	2020年新增合并	2020年	本年新设
广州琥瑞医药科技发展有限公司	2020年新增合并	2020年	本年新设
广州食尚说食品投资有限公司	2020年新增合并	2020年	本年新设
珠海食代说食品有限公司	2020年新增合并	2020年	本年新设
二十八辰（广东）网络科技有限公司	2020年新增合并	2020年	本年新设
健之宝营养生物科技（中国）有限公司	2020年不再纳入合并	2020年	清算注销
广州麦优网络科技有限公司	2020年新增合并	2020年8-12月	非同一控制下企业合并取得
广州麦浪网络科技有限公司	2020年新增合并	2020年8-12月	非同一控制下企业合并取得
广州轻乐健康科技有限公司	2020年新增合并	2020年8-12月	非同一控制下企业合并取得
麦优（香港）有限公司	2020年新增合并	2020年8-12月	非同一控制下企业合并取得
麦浪（香港）有限公司	2020年新增合并	2020年8-12月	非同一控制下企业合并取得