

证券代码：300957

证券简称：贝泰妮

公告编号：2023-009

云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司

2022年年度报告摘要

一、重要提示

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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天衡会计师事务所（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。

本报告期会计师事务所变更情况

适用 不适用

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期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利润分配预案为：以 423,600,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 8.00 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	贝泰妮	股票代码	300957
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	王龙	许玲	
办公地址	云南省昆明市高新区科医路 53 号	云南省昆明市高新区科医路 53 号	
传真	0871-68281899	0871-68281899	
电话	0871-68281899	0871-68281899	
电子信箱	ir@winona.cn	ir@winona.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务及产品

公司是以“薇诺娜（Winona）”品牌为核心，多品牌共同发展，专注于应用纯天然的植物活性成分提供温和、专业的皮肤护理产品，重点针对敏感性肌肤，在产品销售渠道上与互联网深度融合的专业化妆品生产企业。公司以“打造中国皮肤健康生态”为使命，深入洞察消费者需求，以皮肤学理论为基础，结合生物学、植物学等多学科技术，持续进行产品研发和技术创新，不断向消费者提供符合不同皮肤特性需求的专业型化妆品。

公司通过线下医药渠道打基础、线上全网覆盖的渠道策略，借助互联网和人工智能新技术，打造了新零售全触点系统，成功实现“OMO”跨界营销，实现了线下与线上的相互渗透、对消费群体的深度覆盖，成为中国大健康产业互联网+

的领先企业。同时公司充分利用了互联网的高效性、主流电商平台汇集的巨大用户流量、灵活的新媒体营销手段，发挥公司在电商运营上的优势，凭借良好的产品质量，在消费升级、国货热潮的带动下，成功把握住化妆品行业快速增长的发展机遇。

公司的主要产品主要包括面霜、护肤水、面膜、精华以及乳液等护肤品类产品和隔离霜、BB 霜以及卸妆水等彩妆类产品。除护肤品和彩妆外，公司还从事皮肤护理相关医疗器械产品的研发、生产以及销售业务，主要包括透明质酸修护生物膜、透明质酸修护贴敷料等专业用于微创术后屏障受损皮肤的保护和护理的医疗器械产品。

（二）公司的主要品牌矩阵

薇诺娜（Winona）

以皮肤学理论为基础，生物学、植物学等科学研究和新技术直击敏感肌肤根源，修护皮肤屏障，帮助用户获得健康美肌的专业皮肤学级护肤品牌。

薇诺娜宝贝（Winona Baby）

继承母品牌“薇诺娜”基因，以儿童皮肤科学为基础，依托云南丰富的资源提取植物精粹，匠心构筑“宝宝脆弱肌专业护理”理念，致力打造守护婴幼儿肌肤健康的专业皮肤学级护肤品牌。

瑗科缦（AOXMED）

致力于打造卓效安全的专业美容方案与致臻护肤体验，以前沿科学研发和先端配方科技作为品牌根本，聚焦皮肤多维年轻化，赋予肌肤年轻活力的专业抗老科技品牌。

贝芙汀（Beforteen）

以中国皮肤疾病大数据为研究基础，通过顶级医研结合+AI 人工智能深度学习自主研发，独创整合性精准祛痘解决方案的专业祛痘品牌。

（三）2022 年度总体业绩概述

报告期内，公司积极应对经济下行带来的负面影响，较好地完成各项经营业绩指标：报告期内，公司实现营业收入人民币 501,387.37 万元，同比上升约 24.65%；实现归属于上市公司股东的净利润人民币 105,122.88 万元，同比上升约 21.82%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润人民币 95,122.54 万元，同比上升约 17.00%；实现销售毛利率约 75.21%，同比微降 0.80 个百分点；实现归属于上市公司股东销售净利率约 20.97%，同比保持稳定。

（四）2022 年度主要工作回顾

（1）积极进行品牌建设，强化品牌护城河

报告期内，公司构建了完整的营销矩阵，建立了权威媒体、社交媒体、垂直媒体的矩阵式传播平台，形成全链路传播。并联合专家医生、流量 KOL、KOC 等进行分层宣传、口碑营销，精细化内容运营，深度触达消费目标人群，刻画专业品牌形象，有效推广产品。

2022 年 5 月，贝泰妮研究院联合五大权威机构，以“无畏敏感，专业修护”为主题，共同举办第三届敏感性皮肤高峰论坛，并联合人民日报新媒体全程开启独家线上直播，活动还邀请皮肤科专家以及美妆护肤领域头部博主深度探讨敏感肌深层需求与专业护理趋势，引导“精准护肤、科学护肤”的理念。同时公司联手天猫美妆、TMIC 发布了《2022 年敏感性皮肤精细化护肤趋势白皮书》，进一步强化了公司作为中国化妆品行业龙头企业的影响力和凝聚力。

公司一直以来秉持“为人们带来健康和美丽”的美好愿景，持续开展公益行动，积极承担社会责任。2022 年是“微笑阳光计划”公益 IP 活动的第七个年头，报告期内，公司特别携手权威皮肤科专家团队、云南省红十字薇诺娜公益基金、昭通市红十字以及媒体和薇粉走进云南省昭通市，构建品牌价值底色，多圈层传播品牌理念。除此之外，公司也同步积极进行学术推广和线下建设，包括“5·25 科学护肤周”、“9·19 痤疮周”等，深化了品牌专业的形象，引起消费者的共鸣，提高消费者对品牌的认同感。

（2）主品牌不断拓圈，完善功效矩阵

公司主品牌“薇诺娜（Winona）”深耕敏感肌护肤领域，始终保持标杆品牌的形象，2022 年“双 11”“薇诺娜（Winona）”品牌荣登天猫美妆类目排名第 6，是唯一连续 5 年“双 11”上榜天猫美容护肤类目 TOP10 的国货品牌。“薇诺娜（Winona）”品牌坚持以“舒敏”为基点，“敏感 PLUS”延伸的产品策略。报告期内，“薇诺娜（Winona）”品牌核心大单品强势依旧，“面霜乳液+防晒”两大超级爆款表现稳定。“舒敏保湿特护霜”产品蝉联天猫“双 11”舒敏类面霜 TOP1；清透防晒乳系列产品布局多使用场景，代言人的官宣和线下硬广加持实现防晒系列产品声量、销量双赢。年度黑马“冻干面膜”系列产品销售依旧保持强劲增长，并持续强化其高端定位，稳住了冻干面膜赛道第一单品的地位。

新品方面，报告期内“薇诺娜（Winona）”品牌推出的“赋活修护精华液”系列产品，首创提出敏感肌衰老肌理；针对抖音渠道，“薇诺娜（Winona）”品牌布局了黑马新品“蓝铜胜肽修护精华液”系列产品，首发单日销售额突破人民币 800 万元；“6·18”期间推出的另一年度重点精华爆品“舒缓保湿特护精华液”，首发当月即登天猫修护精华 TOP4，显示出公司对于大单品打造丰富的经验和强悍的实力。第三季度，“薇诺娜（Winona）”品牌在私域微信渠道推出高端“薇诺娜臻研御龄”系列产品，主打敏感肌高阶抗老，系列中的精华霜和精华液产品，一经推出在私域会员渠道广受好评，满足敏感肌人群从“基础舒敏进阶到敏感 PLUS 时代”的护肤抗老需求。

（3）积极孵化新品牌，打造多品牌矩阵

报告期内，公司专注于婴幼儿肌肤健康的专业皮肤学级护肤品牌——“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”推出了“分阶护肤”产品理念，目前已形成 0-3 岁、3 岁+的产品分类，以“舒润滋养”系列产品为核心的产品矩阵，不断丰富“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”品牌的产品系列，满足婴幼儿洗浴、润肤、防晒等多种需求。“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”荣获 2022 年度天猫“双 11”婴童护肤行业排名 TOP4，其中品牌核心大单品“舒润霜”系列产品更勇夺天猫金婴奖“年度最专业洗护奖”、天猫“双 11”婴童乳液类目 TOP1；“温和倍护防晒乳”系列产品获得天猫“双 11”婴童防晒类目 TOP1，展现了公司和“薇诺娜宝贝（Winona Baby）”品牌坚实强大的产品研发能力以及品牌运营能力。

报告期内，公司内部孵化了国货首个高端专业抗老科技品牌——“瑗科缙（AOXMED）”。“瑗科缙（AOXMED）”品牌以前沿科学研发和先端配方科技作为品牌根本，核心成分“美雅安缙 MLYAAT-1002@多维抗老精萃”，聚焦皮肤多维年轻化，赋予肌肤年轻活力的概念，推出“专妍”、“美妍”以及“萃妍”三个系列，建立由水、乳、精华以及功能性食品等组成的产品矩阵雏形。报告期内，“瑗科缙（AOXMED）”品牌官网已正式上线，并入驻线下专业机构进行销售。

（4）持续研发创新，增强竞争优势

公司聚焦功效性护肤品研发，掌握并持续创新开发核心技术，致力于为消费者提供安全有效的皮肤健康解决方案，并同步开展功能性食品研发布局。

公司核心基于对云南特色植物的研发，报告期内贝泰妮研究院在原有功效性化妆品研发中心基础上，成立创新原料研发中心，聚焦创新原料自主研发，并进一步加大基础研究，开展问题皮肤机理研究、创新原料靶点研究等，不断强化研发创新能力。独立医疗器械研发部，开展注射填充类医疗器械的研发、生产转化和注册申报工作。

报告期内，公司已研发上市蓝铜胜肽修护精华液、赋活修护精华眼霜、舒缓保湿特护精华液、臻研御龄抚纹精华霜、宝贝倍护轻盈面霜、密集赋活精华面霜、紧致凝时臻颜精华液、刺梨石榴饮品等 75 款产品。报告期内，贝泰妮研究院以青刺果、马齿苋、滇山茶、云南重楼、酸浆、肾茶、栀子以及牡丹等特色植物为基础，开展大量涉及舒缓抗炎、抗衰老、屏障修复、植物防腐、植物祛痘以及植物防晒等功效方向的自主研发，初步实现植物筛选、提取产业化。报告期内，公司成功研发“升级版”马齿苋提取物、滇黄精提取物、栀子提取物、余甘子提取物以及扁桃桃籽等创新植物原料提取物，并成功实现产业化转化应用，为今后产品技改、新产品创新赋能。

公司高度重视评估体系的建立，报告期末，贝泰妮研究院已建立具备行业领先的评估体系，尤其在舒敏、修护、抗衰老功效方向模型，更为全面且专业。报告期内，贝泰妮研究院推出的“3D 模型体外替代评估平台”成功构建了体外重组全层皮肤模型，宣告国产功效性护肤品牌在这一领域自主研发“从零到一”的突破。报告期内，贝泰妮研究院首次利用斑马鱼成功构建 IV 型致敏模型，处于行业领先地位，完善了现有的致敏评价体系。同时，基于细胞模型已完成了从安全性到功效性检测的全面构建。

通过报告期的建设和运行，公司牵头的云南特色植物提取实验室通过整合共建、优化重组、补充完善等方式，有效配置参建单位研发资源，四个创新公共平台包括云南特色植物功效性化妆品及功能性食品原料筛选平台、云南特色植物的功效性化妆品和功能性食品的产品研发服务 CXO 平台及公共检测服务平台、云南特色植物药研发平台和云南特色植物合成生物学研发平台的建设初见成效，新产品开发及产业化项目顺利实施，加快创新成果转化，支撑引领云南特色植物产业高质量发展。

报告期内，云南特色植物提取实验室建立了系统的云南特色植物活性物筛选评估体系，开展了大量涉及舒缓抗炎、抗衰老、屏障修复、植物防腐、植物祛痘、植物防晒功效方向云南特色植物的自主研发，并成功实现植物产业化。创新开发小分子 RNA 提取技术，深共晶提取技术，累计成功实现功效性化妆品植物原料自主研发 40 项，输出技术标准 40 项，产业化已上市云南特色植物活性物 11 个。报告期内，公司申报化妆品新原料 3 项，完成功能性食品植物原料自主研发 6 项，输出技术标准 6 项，开展抗衰、助眠、抗氧化、美白、体重控制、保湿、舒敏修复、护肝、肠道健康 9 个功效方向原料筛选，新建分析测试方法 17 种，累计完成 170 种活性物初筛，获得 75 种有效活性物。参与 5 项功能食品及化妆品相关团体标准制定。

报告期内，云南特色植物提取实验室成为全国第 37 家获国家标准品技术委员会天然产物标准样品专业工作组授予“天然产物国家标准样品定值实验室”的机构，进一步提升云南省在天然产物国家标准样品研究领域的地位和水平，促进云南特色植物资源产业的发展，为相关检测研究和大健康等领域提供有力的基础保障。

(5) 持续环保包装理念，提高数字化供应链能力

公司致力打造绿色包装供应生态系统，采用“全生命周期评价体系（LCA）”促进包装供应链绿色化，通过创新包装结构、利用新型环保材料等多种途径，优化包装整体方案。报告期内，公司产品包装采用“FSC 森林管理委员会认证纸张”的比例持续提升，助力森林资源循环再生。同时，公司产品的包装印制环节采用环保工艺，环保型油墨减少挥发性有机化合物（VOC），助力保护环境。报告期内，公司的发明专利“用于宣称料体 100% 密闭保鲜的自闭口技术”，“真空阀袋技术”使产品配方储存零空气接触的同时，降低了塑料使用量，属于全行业领先的应用案例。

报告期内，公司通过持续的优化升级，建立、完善了高效的供应链管理体系，包括“SRM”采购管理系统、“PLM”产品生命周期管理系统、“ERP”企业资源管理系统、“OMS”订单管理系统、“WMS”物流管理系统在内的完整的供应链管理系统。公司已上线“端到端”的供应链计划管理系统，通过搭建供应网络模型，实现了需求、库存、补货、调拨、生产到

物料的供应链计划一体化决策。通过敏捷感知需求变化，拉动供应链快速响应，缩短计划周期，助力供应链信息化、数据化、智能化转型。

公司积极倡导无纸化、数字化办公，报告期内已实现将部分线下操作转移至线上，提高办公效率的同时也积极响应了 ESG 理念。报告期内，公司建设了“SCM”数据平台、“FM”系统、数据管理平台、中商大屏、星链项目等系统及数字化平台，顺应公司快速发展和数字化转型趋势。

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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末 增减	2020 年末
总资产	6,718,716,893.90	5,812,491,217.77	15.59%	1,601,869,244.94
归属于上市公司股东的净资产	5,552,272,818.71	4,755,204,197.34	16.76%	1,199,004,473.80
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	5,013,873,729.44	4,022,403,431.75	24.65%	2,636,488,348.17
归属于上市公司股东的净利润	1,051,228,828.98	862,922,946.61	21.82%	543,507,903.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性 损益的净利润	951,225,441.18	813,020,602.86	17.00%	512,658,594.75
经营活动产生的现金流量净额	769,445,621.45	1,152,720,351.41	-33.25%	431,026,329.20
基本每股收益（元/股）	2.48	2.12	16.98%	1.51
稀释每股收益（元/股）	2.48	2.12	16.98%	1.51
加权平均净资产收益率	20.48%	23.33%	下降 2.85 个百分点	56.57%

(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	808,520,247.30	1,241,178,260.81	845,763,610.14	2,118,411,611.19
归属于上市公司股东的净利润	145,983,362.57	249,059,832.13	122,262,061.18	533,923,573.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性 损益的净利润	124,434,766.27	230,981,581.66	96,046,984.63	499,762,108.62
经营活动产生的现金流量净额	-167,176,118.31	378,239,464.24	-125,154,351.87	683,536,627.39

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	32,882	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	41,842	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	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	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、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
昆明诺娜科技有限公司	境内非国有法人	46.08%	195,212,611.00	195,212,611.00					
天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	14.58%	61,763,257.00						
厦门臻丽咨询有限公司	境内非国有法人	8.03%	34,000,234.00						
厦门重楼创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	3.00%	12,690,326.00						
云南哈祈生企业管理有限公司	境内非国有法人	2.60%	10,993,678.00	10,993,678.00					
香港中央结算有限公司	境外法人	2.16%	9,147,947.00						
中国建设银行股份有限公司－银华富裕主题混合型证券投资基金	其他	2.05%	8,701,620.00						
招商银行股份有限公司－银华心怡灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.48%	2,021,377.00						
招商银行股份有限公司－银华心佳两年持有期混合型证券投资基金	其他	0.48%	2,016,195.00						
富达基金（香港）有限公司－客户资金	境外法人	0.43%	1,813,904.00						
上述股东关联关系或一致行动的说明		昆明诺娜科技有限公司和云南哈祈生企业管理有限公司均系公司实际控制人 GUO ZHENYU（郭振宇）和 KEVIN GUO 父子控制的企业。除此之外，公司未知其他股东是否存在关联关系或一致行动关系。							

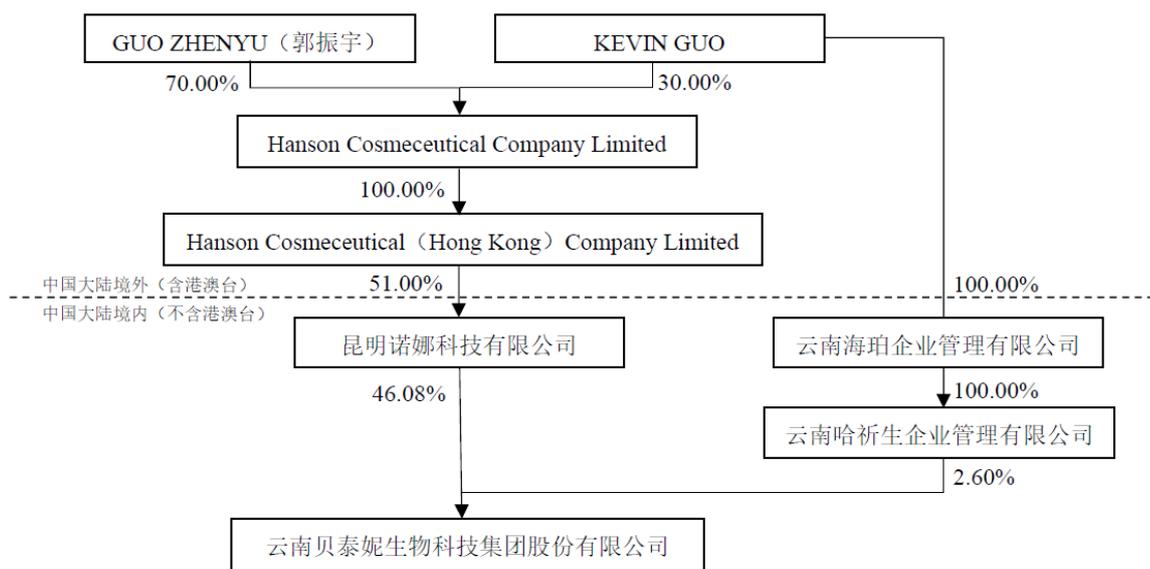
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

（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

(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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

具体可参见巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司 2022 年年度报告》。