

证券代码：003006

证券简称：百亚股份

公告编号：2021-006

重庆百亚卫生用品股份有限公司

2020 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。

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以公司 2020 年 12 月 31 日已发行总股本 427,777,800 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

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	百亚股份	股票代码	003006
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	张黎	李琳	
办公地址	重庆市九龙坡区奥体路 1 号上城国际 5 栋 25 楼	重庆市九龙坡区奥体路 1 号上城国际 5 栋 25 楼	
电话	023-68825666-666	023-68825666-666	
电子信箱	baiya.db@baiya.cn	baiya.db@baiya.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务及产品

公司主要从事一次性个人卫生用品的研发、生产和销售，主要采取自主研发和生产的模式，以经销商、KA 和电商为主要销售渠道，为各年龄段消费人群提供安全、舒适和高品质的个人健康护理产品，产品主要涵盖卫生巾、婴儿纸尿裤、成人失禁用品等领域。

公司旗下拥有自由点、妮爽、好之、丹宁等品牌，具有较高的品牌知名度和市场美誉度。其中，自由点、妮爽为卫生巾品牌，分别定位于中高端产品和大众产品；好之为婴儿纸尿裤品牌，定位于中高端产品；丹宁为成人失禁用品品牌，定位于中高端产品。公司主要产品系列包括：

品类	品牌	系列名称	产品示例	主要特点
卫生巾	自由点	无感7日系列		该系列产品具有薄、柔、吸的特性，采用超薄复合芯体结构，产品轻薄，蓬松柔软，超强吸收。
		无感无忧系列		该系列产品采用独创的Y型芯体结构，结合立体悬浮设计，产品更加贴合人体股沟，减少摩擦感。
		舒睡系列		该系列产品具有超长超吸收的特性，舒睡430长度保持着行业内最长的巾身设计。
		安睡裤系列		该系列产品采用立体全包围裤型设计，贴身不紧绷，超薄透气，柔软舒适。

	FREEMORE	有机纯棉系列	 <p>FREEMORE 这不是普通天然纯棉·这是 有机纯棉 FREEMORE有机系列</p>	该系列产品采用有机纯棉表层，天然健康，极薄柔软，亲肤透气。
		隐形系列	 <p>FREEMORE 国货之光 巴黎首发 FREEMORE隐形系列</p>	该系列产品采用独创的四边封包装设计，隐秘、隐感、隐痕，产品超极薄，轻柔贴身。
婴儿纸尿裤	好之	超薄全能系列	 <p>HOWDGE 好之 薄 像没穿一样舒适 好之超薄全能系列</p>	该系列产品采用双层超薄柔软面层和轻薄柔韧的复合芯体结构 具有超薄、透气、柔软的特性。
		不要紧系列	 <p>HOWDGE 好之 放手去创造 放心去成长 好之不要紧系列</p>	该系列产品采用超声波工艺设计的无束缚弹柔腰围，让婴幼儿穿着更舒适。
成人失禁用品	丹宁	成人系列	 <p>Darling 丹宁 大容量SAP吸收体 丹宁成人系列</p>	该系列产品解决成人失禁期间的困扰，具有蓬松柔软、吸收性好的特性。

2020年，为顺应卫生巾产品中高端化的消费趋势，公司通过不断的产品升级和新品推出，满足消费者对产品多样化的需求，提升了消费者对于公司产品的美誉度，进一步强化和巩固了品牌力，并实现了产品更广泛的市场覆盖。公司加速推动自由点安睡裤、无感无忧、有机纯棉等中高端产品的市场推广，提升重点品项的销售占比；同时，公司持续强化渠道建设，提升产品渗透率和覆盖率，实现线上和线下的快速增长。

（二）公司经营模式及运作策略

公司主要采取“产、供、销”一体化的业务模式，覆盖从产品研发设计、原材料采购、生产到销售等各个环节，实现了对产业链各个环节直接、及时和有效地协同控制。

1、采购模式

公司坚持以市场为导向，由供应链管理部的专业采购人员，根据销售计划、生产计划和物料需求计划及原材料库存情况等因素，制定合理的采购计划，并通过 ERP 系统进行管理，有效降低资金占用，并坚持与品牌供应商合作，不断提升采购质量。

2、生产模式

公司采取自主生产为主、OEM 外协生产为辅的生产模式。公司卫生巾和婴儿纸尿裤产品主要为自主生产，公司自主完成产品的功能、外观和包装设计，按照产品设计及生产工艺要求，采购原辅材料，依靠自有生产技术、生产设备和生产人员组织生产，按照生产流程完成产品的制造。

3、销售模式

公司主要通过经销、KA 及电商渠道进行产品销售。此外，公司还采取 ODM 销售的合作模式，为消费品企业设计、开发和生产卫生巾、纸尿裤等产品。

（1）经销模式：公司与经销客户签订经销合同，以卖断方式向经销商销售产品，经销商在合同约定的地域内通过其下游零售终端将产品销售给终端消费者。在经销模式下，公司借助经销商的渠道资源开拓市场，迅速提高品牌知名度、实现快速扩张。

（2）KA 模式：公司一般与 KA 客户的总部或区域性总部洽谈合作事宜，并签订年度框架销售合同，由 KA 客户主要采用委托代销的方式直接向终端消费者销售公司产品。目前，公司的 KA 客户主要包括永辉超市、新世纪百货、沃尔玛、家乐福、步步高等国内外知名的大型连锁超市和大卖场。

（3）电商模式：公司通过在天猫、京东、唯品会等三方电商平台上开设官方旗舰店或直营店直接向消费者销售商品，公司亦通过与国内知名电商平台的新零售渠道进行合作，进入零售通及新通路渠道，扩充线下销售营销网络。同时，公司积极参与直播、私域社群、社区团购等新兴渠道，进一步拓展了营销渠道和实现了更广的市场覆盖。

（三）行业发展现状和公司所处行业地位

我国一次性个人卫生用品市场保持稳定增长态势。根据生活用纸专业委员会的统计，2019 年我国吸收性卫生用品市场规模（市场总销售额）已达到 1,165.3 亿元，比上年增加 3.4%；从市场结构来看，女性卫生用品占比最高，达到 49.1%，其次是婴儿卫生用品，占比为 42.8%，成人失禁用品占比为 8.1%。一次性卫生用品属于日常消费品，卫生巾和婴儿纸尿裤产品均无明显的周期性和季节性特征。

随着居民人均可支配收入的提高和个人健康护理意识不断加强，女性消费者对卫生巾产品的贴身性、

舒适性、功能性等方面的消费体验要求逐渐提高。消费需求多维变化，消费者选择亦多样化，以极薄、舒适、超强吸收为代表的中高端卫生巾的消费比例持续提升，其中裤型卫生巾在女性卫生用品中的份额继续扩大。中高端卫生巾市场呈快速发展的趋势，这将使得产品实力、品牌形象及产品定位的重要性愈发突显，具有丰富产品线、较强研发创新能力的品牌企业将具有明显的竞争优势。

近年来我国婴儿纸尿裤市场渗透率快速提升，但与欧美、日本等发达国家相比，仍有望进一步提高，未来市场规模提升空间大。随着居民人均可支配收入的提高以及父母对婴儿的卫生、健康意识的加强，中高端婴儿纸尿裤市场需求旺盛且持续升级。中高端产品的增长，将推动我国婴儿纸尿裤市场规模的进一步扩大。

经过多年的发展，公司在国内一次性卫生用品市场上建立了良好的品牌形象，专注打造中国一次性卫生用品领域的本土领先品牌。公司拥有一流的生产设备，不断优化生产效能，同时配置专业研发团队，不断提高自主研发能力，推陈出新，满足市场多层次和差异化的产品需求，为广大消费者提供更加优质、多样化的中高端一次性个人卫生用品。

在品牌形象方面，公司旗下的“自由点”品牌商标荣获“中国驰名商标”、“最佳品牌形象奖”等荣誉，“好之”品牌商标荣获“重庆市著名商标”、“中国纸尿裤十大品牌”等荣誉；在研发技术方面，公司被评选或认定为重庆市市级“卫生用品工业设计中心”、“重庆市企业技术中心”、“重庆市一次性卫生用品工程技术研究中心”等；在产品品质方面，公司被认证或评选为“医护级产品标准示范企业”、“全国卫生产业企业管理协会标准与认证专业委员会副理事长单位”、“全国卫生产业企业管理协会医疗卫生材料及用品分会副会长单位”、“全国百佳质量诚信标杆企业”等，公司亦是《卫生棉条》团体标准（T/CNITA 09102-2018）的起草单位之一。根据尼尔森的统计数据，在 2020 年度全国销售额份额排名中，公司卫生巾产品的市场份额在本土厂商中排名第四，在川渝市场销售份额排名第二，公司已发展成为国内一次性卫生用品行业领先的本土企业代表之一。

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	1,250,751,478.00	1,149,414,600.00	8.82%	961,162,744.00
归属于上市公司股东的净利润	182,507,497.00	128,153,643.00	42.41%	89,350,987.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	180,211,789.00	123,048,128.00	46.46%	87,541,359.00
经营活动产生的现金流量净额	250,774,493.00	132,017,167.00	89.96%	73,621,383.00
基本每股收益（元/股）	0.46	0.33	39.39%	0.23
稀释每股收益（元/股）	0.46	0.33	39.39%	0.23

加权平均净资产收益率	21.35%	20.02%	1.33%	15.46%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,465,009,779.00	994,074,468.00	47.37%	866,606,600.00
归属于上市公司股东的净资产	1,124,506,050.00	700,594,209.00	60.51%	616,715,566.00

(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	300,812,285.00	305,784,051.00	299,743,209.00	344,411,933.00
归属于上市公司股东的净利润	54,756,237.00	34,435,356.00	40,842,520.00	52,473,384.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	53,675,464.00	34,700,813.00	41,020,566.00	50,814,946.00
经营活动产生的现金流量净额	85,969,150.00	45,664,508.00	12,845,807.00	106,295,028.00

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	14,779	年度报告披露日前上一月末普通股股东总数	14,294	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前上一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	
重庆复元商贸有限公司	境内非国有法人	41.45%	177,310,000	177,310,000			
重望耀晖投资有限公司	境外法人	22.81%	97,584,957	97,584,957			
广东温氏投资有限公司	境内非国有法人	6.06%	25,913,600	25,913,600			
上海铭耀股权投资管理有限公司—上海铭耀资产管理合伙企业(有限合伙)	其他	5.54%	23,692,471	23,692,471			
宁波通鹏信创业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.15%	17,769,354	17,769,354			
克拉玛依汇元股权投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.94%	12,588,002	12,588,002			

克拉玛依原元股权投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.67%	11,424,998	11,424,998		
克拉玛依光元股权投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.57%	10,987,000	10,987,000		
UBS AG	境外法人	1.83%	7,844,788			
杭州通元优科创业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.38%	5,923,118	5,923,118		
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>宁波通鹏信创业投资合伙企业(有限合伙)系宁波通元致瓴投资管理合伙企业(有限合伙)受托管理的私募基金,通元优科系浙江通元资本管理有限公司受托管理的私募基金;其中,浙江通元资本管理有限公司为宁波通元致瓴投资管理合伙企业(有限合伙)的执行事务合伙人。</p> <p>复元商贸于 2017 年 8 月与汇元投资、原元投资和光元投资三家员工持股平台签署《股东表决权委托协议》,约定光元投资、汇元投资和原元投资不可撤销地将其各自在公司股东大会的表决权(合计 8.18%)委托给复元商贸,按照复元商贸的意愿和决策行使该部分表决权,委托期限自委托协议签署生效之日至员工持股平台不再持有公司股份之日。</p> <p>除上述情况外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动人关系。</p>					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	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

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，是机遇与挑战并存的一年。面对复杂多变的经济环境、激烈的市场竞争格局和新冠肺炎疫情带来的多重压力，公司管理层聚焦主业，坚持核心战略和经营目标，凭借专业化生产制造、供应链管理和自主研发等方面的优势，通过持续优化产品结构，深化优势区域渠道拓展，加快电商和新零售渠道建设，加大营销推广等有力措施，将挑战转变为机遇，推动了公司业绩和利润持续提升。

2020年9月，公司完成了首次公开发行股票并在中小板上市，进一步充实了经营资本。作为A股唯一一家以自有品牌卫生巾及婴儿纸尿裤为核心主营业务的企业，上市推动了公司品牌力的快速提升，加强了公司与上下游客户的合作深度和黏度。随着未来募投项目的逐步投产和运营，公司生产经营能力将进一步得到提升，能够为客户提供更加优质的产品和服务。

报告期内，公司实现营业收入125,075.15万元，较去年同期增长8.82%；归属于上市公司股东的净利润18,250.75万元，较去年同期增长42.41%；经营活动产生的现金流量净额25,077.45万元，较去年同期增长89.96%；归属于上市公司股东的净资产112,450.61万元，较去年同期增长60.51%，实现了公司规模和效益的双发展，公司整体的盈利能力得到进一步提升。

（一）产品结构持续优化，盈利能力不断增强

公司始终坚信，消费者对一次性卫生用品的底层需求来自于对健康生活的追求，产品品质带来的安全性、舒适性和可靠性，是切实提高消费者体验的核心。报告期内，公司团队切实把握市场动态，充分发挥研发、供应链管理和生产制造的优势，通过产品迭代升级，持续优化产品的品质和功能，向消费者提供更加安全和舒适的产品。同时，公司加速推广新品、重点单品，持续提升中高端品类产品占比，产品结构进一步优化调整。

2020年度，公司整体卫生巾收入94,727.39万元，较去年同期增长26.23%，其中中高端产品自由点卫生巾收入为91,072.76万元，较去年同期增长28.55%，中高端产品的增长是公司未来业绩提升的主要驱动力之一。另外，因受新冠肺炎疫情影响，上半年婴儿纸尿裤生产所需部分原材料供应紧张，公司主动控制了婴儿纸尿裤产品的营销资源投入，使得今年产销量较去年同期减少，营业收入相应下降。

（二）线上线下渠道齐发力，多渠道协同发展

公司坚持“川渝市场精耕、国内有序拓展、电商建设并举”的发展策略，积极适应形势变化，持续优化营销体系，在深化线下业务布局的同时，也加大了线上业务投入。

2020年度，公司继续深耕川渝、云贵陕地区核心市场，不断优化经销商结构，拓展KA销售网络；同时，公司积极开拓新零售渠道，推动线上线下融合，产品收入持续保持稳定增长。同时，公司顺应消费升级及消费场景的变化趋势，积极开拓电商渠道，加大线上营销资源投入，持续扩大消费者人群和产品销售覆盖范围，同时借力线上渠道进行品牌宣传及产品推广。2020年度，公司在川渝云贵陕核心区域及电商渠

道均实现了销售收入的快速增长。

2020年度，公司持续推动国内市场的有序拓展，目前公司产品已经进入河南、山西、河北、安徽、两湖、两广等地区市场。新市场开拓时，公司会相应加大品牌投入和产品促销活动力度，采用新收入准则对该地区的当期销售收入确认影响较大；同时，由于上半年受新冠肺炎疫情影响，华中地区物流及促销活动受限，销售收入同比有所下滑。

（三）研发投入与生产能力不断增强

公司拥有一支经验丰富的研发团队，建立了多部门共同协作的技术创新机制，不断进行产品研发创新。2020年度，公司投入各类研发费用2,985.60万元，较上年同期增长64.96%；公司新增专利12项，研发设计了多款创新产品，已投放市场的安睡裤、有机纯棉等系列产品获得了市场的高度认可。

公司拥有国内一流的新型生产基地、专业化的生产设备和工艺技术，产品生产线丰富，自动化程度较高。为满足进一步满足产能提升和消费者需求，公司亦在持续开展生产设备的引入和改进工作。2020年度，公司先后引进三条先进的卫生巾生产线及智能化配套设备，包括一条女性安睡裤生产线。同时，公司对部分现有生产线增加了智能化配套，引进理片机、自动包装、自动装箱、码垛机器人等智能化设备，节省生产线后工序人员，降低人工成本并提高生产效率。

（四）加强企业文化建设，培养符合公司发展的人才梯队

公司秉承“始终坚持用户第一”的核心价值观，重新定义和升华了企业文化，凝聚了一支在一次性卫生用品领域产业经验丰富、具有高度责任心和进取心的管理团队。与此同时，公司建立了有竞争力的人才引进、培养、激励及晋升的发展体系，不断从外部引入人才，从内部培养员工，激发员工主动性和自我潜能，人才储备得到夯实，为公司健康、持续、快速发展提供有力的支撑。

（五）积极履行社会责任，体现企业人文精神

面对新冠肺炎疫情，公司作为一次性个人卫生用品领域领先企业，积极履行企业社会责任，迅速捐赠超过5.6万片成人纸尿裤及5.7万片女性安睡裤产品驰援武汉火神山医院、鄂州市中心医院等前线医疗机构和公益组织，为抗击疫情贡献力量。

公司积极响应国家扶贫攻坚号召，向四川凉山州贫困山区捐赠价值563,400元的卫生巾产品，并为当地的扶贫安置点送上了米和油等生活必需品，让贫困山区更多女性用上安全可靠的卫生巾产品。公司向重庆市丰都县、武隆县部分中小学捐赠价值237,600元的卫生巾产品及防寒保暖物资，给山区里的孩子送上公司员工自己编织的围巾、手套以及保温杯，让孩子们感受到最暖最甜的爱心呵护。

同时，公司还深入各地中小学校开展生理期公益知识讲座，引导青少年养成好的卫生习惯，切实提高青女性教育知识水平及自我防护意识。2020年公司开展公益讲座225场，覆盖适龄女孩37,493人，为广大学校青少年的健康成长助力。

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
卫生巾	947,273,893.00	478,549,102.00	50.52%	26.23%	15.32%	-4.78%
纸尿裤	154,301,601.00	22,450,823.00	14.55%	-35.04%	-67.08%	-14.16%
ODM	149,175,985.00	32,607,135.00	21.86%	-7.58%	-26.71%	-5.71%

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

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

请参见本报告“第十二节财务报告”之“五、重要会计政策及会计估计”之“44、重要会计政策和会计估计变更”

(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

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。