



证券代码:002612    证券简称:朗姿股份    公告编号:2022-053

# 朗姿股份有限公司关于深圳证券交易所关注函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

朗姿股份有限公司(以下简称“公司”或“朗姿股份”)于2022年9月13日收到深圳证券交易所下发的《公司部关注函(2022)第360号》《关于对朗姿股份有限公司的关注函》(以下简称“关注函”),根据关注函要求,本公司及时组织有关各方对关注函的相关事项进行了认真核查,现答复如下:

1.公告显示,本次交易对方博展五号的执行事务合伙人及基金管理人为你公司实际控制人东启日和同花所控制的北京朗韩医美资产管理有限公司(以下简称“韩亚资管”),你公司作为有限合伙人之一持有博展五号49.88%的份额。  
请结合你公司主营业务构成、未来发展规划、昆明韩医美主营业务、核心竞争力以及行业发展趋势等因素,说明你公司出资设立有限合伙企业分别于2021年2月和2022年6月收购昆明韩医美65%和10%的股权后,又进一步出资从关联方博展五号受让昆明韩医美股权的原因、必要性及合理性。  
回复:  
(一)公司主营业务构成及未来发展规划  
2014年以来,公司紧紧围绕时尚女性的消费需求,持续推动以构建“泛时尚产业互联生态圈”为目标的发展战略,聚焦时尚美妆、医疗美容和绿色婴童三大业务模式。

1.时尚女装业务  
公司时尚女装业务通过“自主设计”、“代理运营”、“品牌收购”三种模式在中高端女装市场进行多品牌布局。目前正在运营的自有女装品牌共6个,他们分别是L2NICY(朗姿)、L2NICY FROM2S(悦尚姿)、LIME FLARE(莱茵福来尔)、lbalanya(巴厘)、ms.tsubomi(子苞米、ms.tsubomi品牌是于2019年通过收购方式获得),以及重新定位的年轻化品牌LANCY FROM2S,以上自有品牌主要通过自行研发、设计、生产(或委托加工、定制)、自营和经销的方式来运营;公司大陆地区主要通过韩国高端女装品牌1个、MOJO\_S.PHINE(莫佐),其主要是通过品牌代理授权的方式进行国内市场的运营。

2021年和2022年上半年,公司时尚女装业务分别实现营业收入169,153.61万元和74,655.73万元,分别占公司同期总营业收入的46.15%和41.27%。

2.医疗美容业务  
公司于2016年正式进军医疗美容服务业务领域,经过多年的经验累积,并通过外延式扩张和内涵式增长两种发展模式,截至目前,已拥有29家医疗美容机构,其中综合性医院5家、门诊部或诊所24家,主要分布在成都、西安、重庆、深圳、长沙、宝鸡和咸阳等地区,目前在运营的有“米兰柏羽”、“晶肤医美”和“高一生”三大国内医美品牌。朗姿医美以“安全医美、品质医美、口碑医美”为经营理念,为顾客提供先进的医疗技术和优质服务,始终坚持以医疗本质,致力于研究行业前瞻性的医疗技术。目前,公司在成都、西安两大核心城市已初步实现区域头部医美品牌的目标,并辐射到华南等地区,正在朝发展全国医美版图快速迈进。

2021年和2022年上半年,公司医疗美容业务分别实现营业收入111,992.62万元和62,879.19万元,分别占公司同期总营业收入的30.56%和34.76%。

3.绿色婴童  
2014年,公司成为品牌历史40年的韩国知名童装上市公司阿卡邦(KOSDAQ上市公司,证券代码:“013990”)的第一大股东,将时尚的角度从中高端女装品牌拓展到婴童服装及用品。阿卡邦在韩语中意为“儿童的房间”(??),旗下针对0-6岁婴幼儿的服装、用品、玩具、玩具等婴童成长用品领域进行了全面覆盖,旗下品牌有Aqabang阿卡邦、ETTOI爱多娃、Patto、Design-skin、Dear Baby等一系列自有品牌,并在韩国销售Offspring、EasyWalker、NICI等代理品牌。  
2021年和2022年上半年,公司婴童业务板块分别实现营业收入81,608.15万元和40,563.45万元,分别占公司同期总营业收入的22.27%和22.42%。

4.未来发展规划  
随着人们生活水平的日益提升,健康、快乐和美丽,是人们美好生活的基本保障和最终向往,朗姿股份作为一家有社会担当的企业,始终坚持以“引领时尚潮流,创造美丽,满足消费者自我实现的需要,并使其品味人生的愉悦感”为企业使命,秉承“匠心智造,领导未来”的经营理念,坚守“安全医美、品质医美、口碑医美”的初心和“做国民企业、做行业中的领军企业”的美好愿景,公司业务发展逐步实现了从“衣美”到“颜美”的蜕变。

未来,公司将持续推进构建“泛时尚产业互联生态圈”战略的纵深发展,借助新零售业态的蓬勃发展,创新经营策略,深耕细作,巩固时尚美妆业务的行业头部地位;抓住颜值经济发展的新机遇,集中优势资源,秉承“安全医美、口碑医美、品质医美”的经营理念,加快推动朗姿医美在全国的布局并力争成为行业领先者;依托婴童品牌国际化的区位优势和国际市场的巨大潜力,加快婴童业务的国内落地进程,促进时尚美妆与医疗美容、绿色婴童的协同发展。

(二)昆明韩医美主营业务、核心竞争力以及行业发展趋势

1.昆明韩医美主营业务  
昆明韩医美医疗美容院有限公司(以下简称“昆明韩医美”或“目标公司”)是一家专业从事医疗美容服务的专科医院,总营业面积达8,955平方米,下设微整科、整形外科、皮肤科等科室,业务范围涵盖整形美容手术、皮肤美容、微整形态美容、植发手术。  
昆明韩医美的主要来自三个科室,分别为外科、微整科、皮肤科。

整形美容是外科学的一个分支,主要是运用手术、药物、医疗器械以及其他医学技术方法借助器械、异种组织或组织代用品来对人的面部容貌和身体其他部位形态进行的修复与再塑,以改善或恢复生理功能和外貌,进而增强人体外在美感,达到消费者满意的状态。

美容皮肤科主要通过新兴皮肤科美容科技与传统皮肤护理结合,改善肌肤瑕疵,如色斑、痤疮、皱纹等,延缓肌肤衰老,起到改善皮肤不理想现状,让皮肤恢复正常的新一代治疗,提高皮肤健康度,延缓皮肤衰老的作用。

微创美容科主要是利用高科技的医学整形技术、设备和产品,对身体某部位通过注射等非手术方法或者小切口微创创伤的方法纠正缺陷、消除皱纹、改善肤质,达到形态改善、年轻化的效果。

昆明韩医美2021年度实现营业收入16,735.63万元,2022年上半年实现营业收入9,564.07万元。

2.昆明韩医美核心竞争力  
昆明韩医美目前是昆明地区的头部医疗美容机构,近年来业务规模稳步提升。昆明韩医美拥有一支完善的医疗团队和管理团队,以高质量的医疗技术和高质量的服务体验为核心竞争力,赢得了顾客较好的口碑,在当地有较强的品牌影响力。

在营销团队和营销渠道建设方面,昆明韩医美已形成了极具行业竞争力的多元化营销管理和推广模式,也紧跟当下客户引流新趋势。昆明韩医美通过各大线上电商平台数字化的运营手段,进行精准化营销推广,“最大规模地发掘新媒体媒介小圈层推广”作用。通过精准化的客户管理和线上的推广模式有利于持续提升客流量,降低单位获客成本,实现医美业务快速增长”。

昆明韩医美在线上通过多年的经营沉淀,优质的服务质量,良好的企业形象,提升了顾客满意度,积累了深厚的客户资源,同时通过转推荐办各种回馈客户活动和贴心的售后服务,促进“以老带新”业务的不断提升,从而给企业带来更低投入高回报的超额收益。

昆明韩医美未来年度拟进一步扩大经营面积,不断改善顾客的体验环境,提高昆明韩医美的接诊治疗率。

3.昆明韩医美所处行业发展趋势  
根据弗若斯特利文研究报告,医疗美容近年来在中国受到欢迎程度提升。按服务收入计,全球医疗美容市场的市场规模自2017年的1,258亿美元增至2021年的1,417亿美元,年复合增长率为3.0%,且其预计在2021年至2030年的年复合增长率为10.9%,预计2021年至2030年中国医疗美容市场的增长占全球市场同期增长的三分之二。此外,据2021年、COVID-19对全球医疗美容市场造成重大影响,而对中国医疗美容市场的影响相对有限。考虑到上述差异,中国医疗美容市场自2017年至2019年的年复合增长率为20.3%,预计在2019年至2030年的年复合增长率为14.5%,市场规模预计于2030年将达到人民币6,382亿元。

根据美APP发布的《更美2021医美行业白皮书》数据显示,我国医疗美容服务行业处于成长期,渗透率提升空间大。2021年国内医美市场规模达2,274亿元,相较上年增长15.1%,保持高速增长。

(1)消费升级趋势  
根据弗若斯特利文报告,中国医疗美容市场的主要增长驱动因素及趋势包括以下几点:①人均可支配收入增加及消费升级。中国的人均可支配收入预计在2021年至2026年以7.6%的年复合增长率增长,以及自2026年至2030年的年复合增长率为7.0%。消费者可支配收入的增长带动了医疗美容服务购买力的增长。中国亦正在经历一场以服务为导向的消费升级,这使得医疗美容对消费者来说更具吸引力。  
(2)人口结构变化。持续的城镇化增加了社交频率并改变了社会环境,推动了城镇居民对改善外貌的需求不断增长。平均预期寿命的增加亦促使更多年轻段落在消费者通过医疗美容寻求外貌改善以助力其社会活动。  
(3)不断发展的技术。材料科学、生物技术及制药行业的快速发展产生了更好及更安全的医疗美容产品,风险更低且恢复更快,使得医疗美容获得消费者广泛接纳。因该等优势,医疗美容非手术类治疗对消费者尤其更具吸引力。  
(4)日益提升的医疗美容服务的社会接受度。近年来,社会对医疗美容的印象发生了积极转变。消费主义的兴起及流行文化的不断增长影响着消费者对利用医疗美容治疗来改善容貌造成的羞耻感。这使得个人对其外表的关注增加,推动了对该等实现美容目标的医疗的接受度不断提升。

近年来,随着国内医疗美容行业的日益兴起,国家和一些地方政府也纷纷出台了一系列促进和支持医疗美容产业发展的相关政策。

2018年4月,成都市经信委印发《成都医疗美容产业高质量发展(2018-2030)》,其中提出都将着力提升医疗美容产业的质量和规模,加快聚集国内外知名医疗美容企业、机构和人才,不断增强产业竞争力、影响力和辐射带动力,到2025年,医疗美容产业营业收入达到1000亿元,2030年达到2000亿元,成为全国领先、全球知名的“医美之都”。

2021年4月,国家发改委、商务部发布了《关于支持海南全面自由贸易港建设开放市场准入若干特别措施的意见》的第五条中,专门提到支持海南医美产业的发展。

2021年7月,深圳市人民政府办公厅印发《关于促进深圳美容扩容提质服务新需求的行动方案(2021—2023年)》的通知,其中提出扩大“大高水平医疗美容服务供给,支持医疗美容机构集团化发展,引导医美服务机构、门诊部、诊所等机构精细化管理和规范化发展,形成一批特色品牌,打造全国领先、全球知名的“医美之都”。

2022年7月,深圳发改委印发《深圳市促进大健康产业集群高质量发展的若干措施》,其中指出鼓励发展医疗美容产业,具体措施包括:支持电子类医疗美容产品;支持生物类医疗美容产品。

同时,在医美需求持续释放的同时,近年来国家有关监管部门也开展了一系列规范行业发展、整治行业,如2021年6-12月卫健委等七部门联合开展打击非法医疗美容服务专项整治工作,主要打击非法医疗美容服务、非法制售药品医疗器械行为、查处违法广告和互联网信息、严格规范医疗美容服务等方面;并于2021年11月,相关部门发布了《医疗美容广告执法指南》,保护消费者权益,维护市场秩序和相关法律法规的健全成长,有效维护了医疗美容市场秩序,保障了消费者合法权益,有利于行业内经营规范的企业健康发展。

由此可見,随着国内城镇居民生活质量的进一步提升,中国医疗美容行业在全球将具有最大的增长潜力,并在提振国内经济、扩大内需、提高人民生活幸福指数以及促进医疗美容服务水平的进一步提升等方面发挥着积极作用;同时,规范化、风险可控的发展趋势渐成医美行业的主旋律。

(三)从关联方博展五号受让昆明韩医美股权的原因、必要性及合理性

2020年12月,公司为抓住行业发展的良好机遇,加快医美业务的市场化布局,进一步推进构建泛时尚产业互联生态圈的战略部署,参与投资设立医美股权并购基金芜湖博展五号股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“博展五号”)。博展五号主要通过股权投资的形式投资于医疗美容领域及其相关产业的上市公司股权,基金规模为40,000万元。  
公司此次收购昆明韩医美,是公司外延发展和内生性增长的驱动因素下加快时尚产业布局速度,提升医美业务的品牌化和行业竞争力水平,加快推动朗姿医疗美容业务的全国布局并力争成为行业领先者的重要举措。本次从博展五号收购昆明韩医美股权,亦符合公司通过基金的专业化研发团队和筛选专业化优质医美标的专业技术素养,持续提升公司医美业务规模的战略规划及发展目标。

公司致力于医疗美容机构管理多年,已积累了一整套较为科学和完善的医疗诊疗、业务流程和售后服务体系,具备了复制式的医美机构管控模式。本次收购完成后,昆明韩医美由公司下属全资子公司北京朗韩医美管理有限公司控股,昆明韩医美将纳入公司的医疗管理体系,结合昆明韩医美已有的医疗技术、专业人才团队、客户基础和品牌力,能有效地进行进一步提升昆明韩医美的管理效率,从而加快医美业务的发展。

综上所述,国内医美行业处于快速发展阶段,公司顺应行业发展趋势,借助产业基金在国内筛选符合标的的专业能力,以求实现公司竞争力的进一步提升和业务规模的快速增长,收购昆明韩医美符合公司的发展战略,有利于加快公司医美业务的全局布局,能有效提升公司收购规模和品牌绩效,且昆明韩医美现有的优势与规模,导入公司的管控体系和协同效应,能有效提升昆明韩医美的管理水平,促进其业务的一进步增长。因此,公司本次收购博展五号持有的昆明韩医美股权具备必要性和合理性。

2.公告显示,昆明韩医美2021年及2022年上半年营业收入分别为1.67亿元和9,564万元,净利润分别为1,866万元及695万元。

请你公司:  
(1)结合昆明韩医美最近三年又一期营业收入、净利润和扣除非经常性损益净利润金额,说明其盈利状况是否具备稳定性、可持续性;

回复:  
最近一年又一期(以下简称“报告期”),昆明韩医美营业收入、净利润和扣除非经常性损益后的净利润金额如下表:

项目	2022年1-6月(万元)	2021年(万元)
营业收入	9,564.07	16,735.63
净利润	694.90	1,866.05
扣非后净利润	672.04	1,909.37

报告期内,昆明韩医美收入规模不断增加,盈利状况得到改善,主要原因是目标公司通过完善人才体系建设,引进先进设备,扩充营业面积,提升客户专业化管理能力,信息化建设实现运营精细化管理等措施,促使目标公司营业规模不断增加,具体内容如下:

(一)完善人才体系建设  
昆明韩医美进一步完善医生队伍体系建设,包括招聘、培训、考核、薪酬制度和专业化机制制度。随着非手术业务快速发展,目标公司将人才引进和人才培养作为双轮驱动。通过各种渠道广纳贤才,继续技术力量精湛的医生,实现医护人员专业水平逐年提升28%。同时目标公司加强在职医师的继续教育和培训,促进医师队伍专业化水平持续提升。

(二)引进先进设备  
2020年以来,目标公司购入大量的医疗设备,如半导体制激光治疗仪(SG天使光雕)、射频治疗仪(钻石射频)、内窥镜图形处理系统、射频治疗仪(黄金热拉提2.0)、高频皮肤治疗仪(3D相控)、超声治疗仪(超声炮)、YAG激光治疗系统(欧洲之星FOTONA4Dpro)、射频治疗仪(OPUS离子束)、二氧化碳激光治疗机(菲蜜丽)、YAG激光治疗系统(欧洲之星蓝斑)、二氧化碳激光治疗系统(维密)、高频电灼仪(FemeTite私密热玛吉)、VISA皮肤检测仪等数十台医疗设备。

随着高端治疗设备的大量投入,昆明韩医美客户的体验舒适度和治疗效果得到了明显提升,进一步提升了其品牌影响力和美誉度,为目标公司未来盈利能力的持续提升提供了有效保障。

(三)扩大营业面积,改善体验环境  
目标公司于报告期内持续扩大了经营面积。2021年10月新租医院营业区(金碧路大德大厦15-6楼,面积为3,009.61平方米,装修后用于美容外科手术楼层及住院病房,已于2022年投入使用。2022年1月开始对医院3楼进行重装工程的设计及施工,此楼层定位为VIP医疗服务楼层。目前,3楼、5楼、6楼装修标准在昆明地区同行业中处于较高水平,顾客就医服务体验得到较大提升。

随着3楼、5楼、6楼的全面投入使用,公司的营业面积增长了34%,为营业收入的持续快速增长提供了产能基础。基于市场良好的预期,昆明韩医美预计未来的营业面积还将进一步扩大,客户体验环境还将进一步提升。

(四)提升客户专业化服务能力  
本着打造口碑医美的宗旨,为客户创造价值,提高客户满意度,报告期内,昆明韩医美成立了20余人客服团队,增强了昆明韩医美客户服务意识和创新了服务方式,对客户进行了分级管理,从多个方面完善了客户服务体系,提升了目标公司客户专业化管理能力。

(五)通过信息化建设实现精细化管理落地  
昆明韩医美2021年10月开始导入CRM客户管理系统,为客户管理提供了较先进的系统支持;导入HIS系统,实现医疗运营管理SOP流程落地;导入SAP系统,实现公司全业务流程高效协同。

基于信银资产评估有限公司出具的信银评报字(2022)沪第S00001号评估报告收益法评估预测的营业收入和净利润,昆明韩医美2022年7月至2024年,预计营业收入将逐步上升,预计净利润与收入变化趋势相同,具体情况如下表所示:

项目	2022年7-12月	2023年	2024年
营业收入(万元)	10,077.88	20,737.35	21,938.61
净利润(万元)	787.34	1,605.47	1,633.48

根据昆明韩医美2019年与2020年企业所申报年度纳税申报表列示数据(未经审计),昆明韩医美营业收入2020年较2019年有所下降,亏损有所增加,主要原因是2020年由于疫情的影响,导致收入下降,营销推广类费用投入加大,导致2020年亏损加大。

项目	2020年	2019年
营业收入(万元)	4,193.44	5,692.12
净利润(万元)	-8,152.27	-91.78
扣非后净利润(万元)	-8,124.91	-97.68

综上所述,昆明韩医美具有品牌优势,且报告期内公司从人才体系、客户管理、营业面积、专业化建设投入、客户体验、信息化建设等多方面持续进行优化,为目标公司盈利能力的进一步提升奠定坚实的基础;同时,我国医美行业正处于快速发展阶段,昆明韩医美预计未来营业收入和净利润将持续上升,其盈利状况具备稳定性、可持续性。

(2)昆明韩医美最近三年又一期毛利率变动情况,并结合昆明韩医美业务类型、产品价格变动、成本构成费用构成等,分析毛利率和净利润波动的的主要原因,并对比同行业公司同类业务的毛利率、净利润及其变动情况,分析说明昆明韩医美毛利率和净利润是否处于合理水平,是否符合行业发展趋势。

回复:  
(一)报告期内毛利率和净利润变动情况说明  
昆明韩医美主要从事医疗美容服务,服务收入主要来自三个科室,分别为外科、微整科、皮肤科。报告期内昆明韩医美各科目毛利率、价格变动及成本占比情况如下:

项目	2022年1-6月		2021年度		两期数据对比	
	金额	占本期收入比例	金额	占本期收入比例	两期金额对比	两期占比对比
主营业务收入	9,531.67	100.00%	16,680.29	100.00%	57.14%	0.00%
其中:皮肤科	4,052.64	42.52%	5,129.77	30.75%	79.00%	11.76%
微整科	2,878.40	30.20%	5,001.34	29.98%	57.55%	0.21%
外科	2,600.63	27.28%	6,549.18	39.26%	39.71%	-11.98%
营业成本	4,477.12	46.97%	8,352.36	50.07%	53.60%	-3.10%
其中:皮肤科	1,988.50	49.07%	3,297.94	64.29%	60.30%	-15.22%
微整科	1,543.53	53.62%	3,167.01	63.32%	48.74%	-9.70%
外科	945.09	36.34%	1,887.41	28.82%	50.07%	7.52%
毛利毛利率	5,054.55	53.03%	8,327.93	49.93%	60.69%	3.10%
其中:皮肤科	2,064.14	50.93%	1,831.83	35.71%	112.68%	15.22%
微整科	1,334.87	46.38%	1,834.32	36.68%	72.77%	9.70%
外科	1,655.54	63.66%	4,661.77	71.18%	35.51%	-7.52%

各科目产品价格变动如下表所示:

项目	2022年1-6月		2021年度		两期数据对比	
	金额	占本期收入比例	金额	占本期收入比例	两期金额对比	两期占比对比
主营产品收入	9,531.67	100.00%	16,680.29	100.00%	57.14%	0.00%
其中:皮肤科	4,052.64	42.52%	5,129.77	30.75%	79.00%	11.76%
微整科	2,878.40	30.20%	5,001.34	29.98%	57.55%	0.21%
外科	2,600.63	27.28%	6,549.18	39.26%	39.71%	-11.98%
营业成本	4,477.12	46.97%	8,352.36	50.07%	53.60%	-3.10%
其中:皮肤科	1,988.50	49.07%	3,297.94	64.29%	60.30%	-15.22%
微整科	1,543.53	53.62%	3,167.01	63.32%	48.74%	-9.70%
外科	945.09	36.34%	1,887.41	28.82%	50.07%	7.52%
毛利毛利率	5,054.55	53.03%	8,327.93	49.93%	60.69%	3.10%
其中:皮肤科	2,064.14	50.93%	1,831.83	35.71%	112.68%	15.22%
微整科	1,334.87	46.38%	1,834.32	36.68%	72.77%	9.70%
外科	1,655.54	63.66%	4,661.77	71.18%	35.51%	-7.52%

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元