证券代码:300616　　证券简称:尚品宅配　　公告编号:2025-012号

广州尚品宅配家居股份有限公司

【2024】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。

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。

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2024年年度权益分派实施公告中确定的股权登记日当日公司总股本扣除回购专户上已回购股份后的股份为基数,向全体股东每10股派发现金红利9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	尚品宅配		
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	何裕纲	罗时宏	
办公地址	广州市天河区花城大道85号3601房之自编01-05单元	广州市天河区花城大道85号3601房之自编01-05单元	
传真	020-85027985	020-85027985	
电话	020-85027987	020-85027987	
电子信箱	securities@hpzp.com	securities@hpzp.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司主要开展全屋板式家具的定制生产与销售、配套家居产品销售业务,同时为家居行业企业提供设计软件及信息化整体解决方案的设计、研发和技术服务,并向全国家装企业供应装修用主辅材及相关家居产品。

在2C消费者业务板块,公司推出BIM整装模式,实现软硬装一体化设计与销售,达成数字化、信息化的软硬装融合。该模式将每位客户的家庭空间进行数字化处理,通过前端所见即所得的设计,一站式配齐家装、家装主辅材、全屋定制家具(涵盖卧室、书房、儿童房、客厅、餐厅、厨房等家居空间所需的衣柜、橱柜、书柜、电视柜、床等全屋板式定制家具产品)、装配式背景墙、软装配饰、电器等全品类家居产品,致力于为消费者提供全屋整装、全屋定制、全屋配套等一体化服务。

在2B产业互联网领域,HOMKOO整装云为家装行业赋能,构建家装行业互赢共生的新业态,并启动“圣诞鸟 BIM 整装大家居”项目。公司整合全屋整装全产业资源,借助数据智能、服务集成、统一的品质保证、资源集中采购以及SaaS化工具等,助力中小家装企业拓展全屋整装业务能力,实现服务模式升级,共同服务终端消费者,进而打造国内领先的家居产业互联网平台。

在2B海外产业布局领域,公司紧扣“定制+配套+技术”的核心战略,全力推进全球化布局。依托“一带一路”倡议带来的发展契机,以Sunpina为国际品牌标识,积极在中东、东南亚、非洲等地区开展招商活动,推动项目落地。同时,公司持续深耕“互联网+家具制造”的柔性生产技术,通过“产品+技术”的模式,为泰国、印尼、新加坡、缅甸等国合作伙伴提供全链路数字化系统支持。该合作有力推动了当地家居产业向智能制造转型升级,为当地家居行业的创新发展持续注入动力。

公司主要产品及服务旨在为客户打造全屋整体一体化解决方案,实现家装、家装主辅材、全屋定制家具、配套家居产品、装配式背景墙、软装配饰、电器等家居全品类的一站式配齐。此外,公司还从事家居行业设计软件及信息化整体解决方案业务,同时为全国家装企业提供整装用主辅材及上述家居产品。

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

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	8,274,814,089.99	8,791,787,983.06	-5.88%	8,181,265,275.28
归属于上市公司股东的净资产	3,412,568,992.53	3,616,279,897.91	-5.61%	3,581,356,096.30
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	3,788,796,536.95	4,899,829,702.06	-22.67%	5,314,342,114.84
归属于上市公司股东的净利润	-215,366,866.56	64,845,365.13	-432.12%	46,297,236.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-228,494,408.31	39,115,696.60	-684.15%	-17,353,500.24
经营活动产生的现金流量净额	342,509,511.42	798,718,192.19	-57.12%	46,817,226.53
基本每股收益(元/股)	-1.14	0.33	-445.45%	0.23
稀释每股收益(元/股)	-1.14	0.33	-445.45%	0.23
加权平均净资产收益率	-6.54%	1.80%	-8.34%	1.29%

(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	776,454,179.83	933,066,223.97	1,022,386,780.38	1,056,899,351.77
归属于上市公司股东的净利润	-86,524,547.60	-19,379,063.10	-8,253,765.80	-101,209,489.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-94,760,470.07	-23,860,563.53	-15,103,827.60	-94,769,547.11
经营活动产生的现金流量净额	-339,397,366.72	99,066,763.02	143,239,790.34	439,610,313.77

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	16,161	年度报告披露日前上一月末普通股股东总数	14,978	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	持有特别表决权股份的股东总数	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、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
李连柱	境内自然人	20.78%	46,659,935	34,994,951	质押	10,740,000			
周淑毅	境内自然人	7.79%	17,493,996	13,120,497	质押	6,080,000			
邵恕雄	境内自然人	7.71%	17,320,185	12,990,139	质押	11,004,900			
付建平	境内自然人	3.90%	8,746,535	6,559,901	质押	3,000,000			
李恒波	境内自然人	3.28%	7,355,195	0	质押	3,000,000			
天津达晨创富创业投资基金中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.64%	3,691,997	0	不适用	0			
深圳市达晨财信创业投资管理有限公司	境内非国有法人	1.31%	2,934,685	0	不适用	0			
深圳锦泽投资基金管理有限公司-锦泽6号私募证券投资基金	其他	1.08%	2,420,000	0	不适用	0			
周建	境内自然人	0.78%	1,757,600	0	不适用	0			
邵伟	境内自然人	0.62%	1,389,800	0	不适用	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中李连柱和周淑毅为一致行动人,深圳市达晨财信创业投资管理有限公司和天津达晨创富股权投资基金中心(有限合伙)为一致行动人,其他股东公司未知是否存在关联关系或一致行动。								

备注:截至报告期末,公司回购专用证券账户持有股数16,267,830股,持股比例为7.25%。

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

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

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、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

无

广州尚品宅配家居股份有限公司董事会

2025年4月28日

证券代码:300616　　证券简称:尚品宅配　　公告编号:2025-011号

广州尚品宅配家居股份有限公司 2024年年度报告披露提示性公告

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。

广州尚品宅配家居股份有限公司《2024年年度报告》及摘要于2025年4月29日在巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露,敬请投资者注意查阅。

特此公告。

广州尚品宅配家居股份有限公司董事会

2025年4月28日

证券代码:300616　　证券简称:尚品宅配　　公告编号:2025-014号

广州尚品宅配家居股份有限公司 2025年第一季度报告披露提示性公告

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。

广州尚品宅配家居股份有限公司《2025年第一季度报告》于2025年4月29日在巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露,敬请投资者注意查阅。

特此公告。

广州尚品宅配家居股份有限公司董事会

2025年4月28日

证券代码:300583　　证券简称:赛托生物　　公告编号:2025-007

山东赛托生物科技股份有限公司

【2024】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。

天健会计师事务所(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。

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189,702,126为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.1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	赛托生物	股票代码	300583
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	李鹏	曹庆利、郭一多	
办公地址	山东省菏泽市定陶区东外环路南段	山东省菏泽市定陶区东外环路南段	
传真	0530-2263536	0530-2263536	
电话	0530-2263536	0530-2263536	
电子信箱	stock@saitobiotech.com	stock@saitobiotech.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务及产品

公司以提供“国内领先、世界接轨”的高品质药物及原料为己任,致力于应用基因工程技术和合成生物学技术研发与生产甾体药物原料,逐步发展为甾体药物原料龙头供应商。近年来,公司在确保细分行业龙头地位的基础上,逐步布局呼吸类高端特色原料药、成品制剂产品,已初步实现了“中间体-原料药-制剂”全产业链布局。

2、主要产品及用途

公司经过持续研发投入与业务拓展,现已完成中间体、呼吸类高端特色原料药、制剂三大板块布局。

(1)中间体领域,覆盖甾体原料五大母核系列产品:雄烯二酮(AD)、雄二烯二酮(ADD)、9-羟基雄烯二酮(9OH-AD)、17α-羟基黄体酮衍生物(AFK)、双降醇(BA)五大系列,拥有国内甾体药物原料领域最全的产品线。公司为了满足客户的多样化需求,已研发生产甲羟环氧孕酮(8DM)、倍他米松环氧水解物(DB11)、四烯物(3TR)、醋酸阿奈可他(H6)、四九物等十余款高端中间体,高端中间体已经成为公司支柱板块之一。上述产品主要被下游企业用于开发糖皮质激素类、性激素类、孕激素类和蛋白同化激素类甾体药物,该类药物对机体的发育、生长、代谢和孕育功能起着重要作用。

(2)原料药领域,经过几年的发展和沉淀,公司以呼吸类高端特色原料药为突破口,已经储备了多款产品,在国内已经获得丙酸氟替卡松、曲安奈德、布地奈德、糠酸莫米松、糠酸氟替卡松、醋酸阿比特龙等14款原料药的生产许可,丙酸氟替卡松原料药已与下游制剂公司获得关联审评,另有地奈德、丙酸氟替卡松、布地奈德、曲安奈德4款原料药获得单独审评。曲安奈德、丙酸氟替卡松原料药获得欧洲药品质量管理局签发的原料药欧洲药典适用性证书,另有多款原料药在国内外正在申报注册中。原料药产品可以对外销售,未来还可以被公司用于生产相关制剂药品。

(3)制剂领域,国内制剂工厂一期的土建工程已完成,生产与分装设备按计划订货与安装中。

(二)主要经营模式

1、采购模式

公司致力于为研发和生产甾体药物挑选开采购必要的原辅料以及设备耗材等物资。对于核心原料植物甾醇,在确保质量的前提下,遵循价格合理的原则,通过集中采购以降低成本。其他辅料、耗材以及设备在确保安全库存的情况下,通过询价议价方式采购。对于工程、设备类物资,采用议价或招标采购方式,确定最终供应商。公司通过多年的供应链管理,与一批合格优质供应商建立了稳定友好的合作关系。

为确保采购的原材料符合高标准,公司制定了一系列严格的质控规范和采购流程。采购部门综合考虑阶段性业务目标、生产需求、消耗标准、市场价格动态以及原材料的储备要求,制定并执行采购计划。对于一些需求量大且市场价格波动频繁的原材料,公司会密切关注市场动态,判断原材价格走势,并据此实施有效的库存管理策略。

2、生产模式

公司中间体板块采取“以销定产”的生产模式,生产部门依据营销中心反馈的销售数据,制定年度生产计划并组织落实,在生产过程中,生产部门动态结合库存情况,采用按订单生产和按库存生产灵活结合的生产模式,在满足多方客户需求的基础上,使产销有效衔接,并动态跟踪、调度生产节奏,确保产品及时供应。

在日常生产和工艺改造中,公司始终坚持产品质量高于一切,对各生产环节严格把关,在原材料入库、人员管理、设备管理、生产管理、质量控制、产品出入库等方面,严格执行质量管理体系要求和公司各项规章制度。

3、销售模式

公司甾体药物原料采取“直销为主,代销为辅”的销售模式,国公司向大型医药生产厂商及贸易商销售产品。营销中心定期综合各产品主要原材料价格变动和产品市场价格变动等因素,确定产品销售基准价,报经营管理层批准后执行,并根据客户信誉、订单量、结算方式、信用账期等因素确定不同客户的最终售价。

为应对不断加剧的市场竞争,公司不断完善营销体系,根据发展战略统一营销管理,优化激励考核机制,按产品管线设立销售事业部,建立了一支高效、稳定、专业的销售团队。

(三)业绩驱动因素

公司作为依托研发创新的技术驱动型企业,通过持续不断的研发投入确保产业升级战略的稳步实现。2024年度,在公司“固本强基、务实求变”的经营理念指引下,将确保公司现金流稳健,提高公司经营质量作为2024年的首要工作。报告期内,经营性活动现金流大幅提升,2024年经营性活动现金流量净额为19,445.96万元,并且通过多项精细管理,降本增效、精益生产的具体措施,期间费用较上年度略有减少。公司长期坚持研发先行的发展战略,加大新产品开发力度,丰富产品线,加快原料药、制剂的产品储备,推动公司“中间体-原料药-制剂”的全产业链战略逐步落地,提升市场竞争力,为公司稳健可持续发展打下坚实的基础。

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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位:元

	2024年末	2023年末		本年末比上年末增减	2022年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	3,025,896,792.53	3,240,242,403.84	3,240,242,403.84	-6.62%	2,996,140,143.52	2,996,678,379.92
归属于上市公司股东的净资产	1,839,121,540.57	2,012,156,809.24	2,012,156,809.24	-8.60%	1,720,156,068.11	1,720,136,902.94
	2024年	2023年		本年比上年增减	2022年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	970,601,329.97	1,279,793,092.49	1,279,793,092.49	-24.16%	1,312,111,843.46	1,312,111,843.46
归属于上市公司股东的净利润	-88,766,731.73	46,603,990.98	46,603,990.98	-294.65%	41,979,286.76	41,967,413.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-103,361,225.34	24,529,004.43	24,529,004.43	-521.38%	36,469,930.32	36,448,057.45
经营活动产生的现金流量净额	194,469,589.28	-92,845,544.21	-92,845,544.21	309.44%	146,335,684.33	146,335,684.33
基本每股收益(元/股)	-0.47	0.25	0.25	-288.00%	0.24	0.24
稀释每股收益(元/股)	-0.47	0.25	0.25	-288.00%	0.24	0.24
加权平均净资产收益率	-4.61%	2.39%	2.39%	-7.00%	2.47%	2.47%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

1、公司自2024年1月1日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第17号》“关于流动负债与非流动负债的划分”规定,该项会计政策变更对公司财务报表无影响。

2、公司自2024年1月1日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第17号》“关于供应商融资安排的披露”规定。

3、公司自2024年1月1日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第17号》“关于售后租回交易的会计处理”规定,该项会计政策变更对公司财务报表无影响。

4、公司自2024年12月6日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第18号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”规定,该项会计政策变更对公司财务报表无影响。

(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	244,396,524.04	322,254,039.40	198,384,482.30	206,567,281.23
归属于上市公司股东的净利润	3,070,728.85	10,140,628.40	1,503,965.27	-103,482,044.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,501,365.09	3,548,638.04	467,226.20	-108,868,454.67
经营活动产生的现金流量净额	21,248,884.71	65,584,980.80	82,177,318.40	25,448,425.27

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	12,077	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	10,002	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(不含通过转融通出借股份)									
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			
山东润鑫投资有限公司	境内非国有法人	22.82%	43,297,382.00	0.00	质押	7,440,000.00			
米超杰	境内自然人	20.62%	39,116,800.00	0.00	不适用	0.00			
米奇	境内自然人	2.50%	4,736,000.00	3,552,000.00	质押	4,736,000.00			
米嘉	境内自然人	1.52%	2,880,000.00	0.00	不适用	0.00			
李立峰	境内自然人	1.22%	2,315,000.00	0.00	不适用	0.00			
刘斌	境内自然人	0.91%	1,733,834.00	0.00	不适用	0.00			
陈程	境内自然人	0.67%	1,280,000.00	0.00	不适用	0.00			
周世友	境内自然人	0.39%	744,500.00	0.00	不适用	0.00			
高盛国际-自有资金	境外法人	0.38%	730,060.00	0.00	质押	0.00			
陆红夜	境内自然人	0.37%	700,000.00	0.00	质押	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	米超杰先生直接持有山东润鑫82%的股权,系山东润鑫的控股股东及公司实际控制人;米奇先生、米嘉女士分别系米超杰先生的儿子、女儿。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。								

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

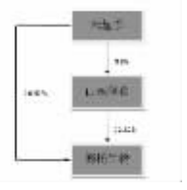
公司是否具有表决权差异安排

□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

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、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

2024年,面对国际复杂多变的竞争环境,行业医保医药政策深化,细分领域原料端激烈市场竞争、产能库存结构性调整等各种因素叠加影响,公司董事会管理层确定“稳份额、保现金、推注册、剥资产”的经营策略,在董事会的领导下,公司在生产端严守安全底线,推动精细化管理和风险防控,大力推动新产品的注册节奏,剥离长期亏损资产,聚焦于将赛托生物打造成集“医药中间体、原料药和制剂为一体”的生物技术企业的中长期发展战略而努力。

报告期内,公司主要经营管理工作如下:

(一)直面市场竞争,执行既定战略

1、直面挑战,稳固市场份额

报告期内,公司面对部分产品市场竞争加剧的形势,在董事会的领导下,公司做好客户服务,用高质量的产品、稳定的交货能力、主动积极的竞争策略,稳固了市场份额。同时,公司对现金流科学化管控,在客户回款、预付账款、费用支出等方面提升要求,合理保障现金流安全,在生产端严守安全底线,推动精细化管理和风险防控。

2、积极推动呼吸类高端特色原料药注册申报

公司继续围绕现定的产业升级战略,通过上下游产业链延伸,推动公司全产业升级。报告期内,公司在呼吸类高端特色原料药板块持续发力,在国内新获甾他米松、甲泼尼龙、琥珀酸钠甲泼尼龙、地塞米松、地塞米松磷酸钠的生产许可;与下游客户完成丙酸氟替卡松的关联审评;完成了地奈德、曲安奈德的单独审评;丙酸氟替卡松获得欧洲药品质量管理局签发的原料药欧洲药典适用性证书,另有多款原料药正在进行工艺验证、申请生产许可证、开展国内外申报,呼吸类高端特色原料药产品将会逐步进入注册获批阶段。

3、恪守安环底线,提升安环标准

在安全领域,公司加大安全管控力度,制定应急救援预案,定期组织安全综合检查和事故应急救援预案的培训,完成多个项目安全设施设计专篇等项目手续,保障了公司生产经营的平稳运行,2024年全年无重大安全环保事故。

在环保方面,公司已经建立经济运行生产模型并进行动态调整,实现绿色生产、节能降耗,促使生态环境管理升级并常态化,实现了一般固体废物生化污泥和菌渣的资源化、可利用化。报告期内,公司“三废”检测数据全部达标,危险废物产生、存放、处置合规,在安全生产和绿色环保方面确保企业实现可持续发展。

(二)精细管理、全面预算、强化培训

1、提升精细化管理水平

报告期内,公司在全力开拓市场、挖掘业务的同时,聚焦体制机制创新、管理体系优化,进一步提升公司管理效能和发展质量。首先,管理深度进一步加强,在经营督促方面进一步建立健全经营计划过程化管理和督促体系,根据年度目标分解任务,按月下达经营指标计划,并召开月度会议进行经营回顾及督促,督促各业务板块按计划按要求完成业绩;在资金管理方面,盘活存量资金的同时,加大应收账款的催收力度,制定债权清收管理制度,从事前、事中、事后全链条强化管理。其次,全面预算工作持续强化,公司以全面预算为抓手,用考核方案做配套保障,加强对战略目标和经营指标的分解落实,形成健全完善的目标管理体系,做到措施到位、责任到位、考核到位、奖惩到位。对各工厂、各部门进行针对性地梳理,把中心工作、重点工作纳入清单化管理,通过过程管控,及时复盘迭代,全面保障年初预算扎实稳步落地,公司的精细化管理水平得到了进一步提升。

2、强化供应链管理体系建设

报告期内,公司供应链管理从流程优化、技术赋能、协同机制三方面入手。首先,聚焦需求预测与库存管理的精准化,通过历史数据建模结合市场动态分析,建立动态需求预测模型,力求公司的存货数量进一步合理化;其次,构建信息化供应链体系,建立跨部门数据共享机制,彻底实现采购、生产、销售环节的信息共享;第三,强化供应商协同管理,建立分级供应商评估体系,通过多维指标筛选优质合作伙伴,并制定备选供应商预案,最终形成敏捷、韧性、可持续的供应链体系。

3、加大智能化投入力度

报告期内,公司坚持“自动化、信息化、智能化”的发展之路,通过装备升级与数字技术赋能,系统提升安全生产、质量管控、运营效率等指标,夯实企业可持续发展根基。公司子公司昕瑞药业完成了高危工艺自动化改造、污水处理RTO装置智能化改造等一系列改造升级项目。在关键工序、高危反应、关键质量环节上,通过推行“机械化换人、自动化减人”的革新方案,提升企业整体自动化水平,提高安全生产保障水平。

(三)剥离亏损资产,推动制剂项目

1、剥离长期亏损资产

公司收购Lisapharma公司后,积极组织研发团队进行技术交流,有效提升了公司整体研究水平和开发能力;也借助Lisapharma公司的平台,在制剂开发、海外渠道布局、客户拓展等方面积累了一定经验。但由于市场竞争、当地疫情、文化融合等多种因素影响,Lisapharma公司一直未能扭亏为盈,在一定程度上给公司的整体经营带来了影响。报告期内,公司经过充分考虑,为了进一步优化资产结构,提高公司经营管理效率,保证公司未来高质量发展,公司审慎决定将Lisapharma公司股权从上市公司体系剥离。

2、制剂项目按计划推动

报告期内,公司乳膏剂生产线建设陆续启动,生产与分装设备正按照计划进行订货与安装。该项目依托公司自身长期以来的研发积累,将多款高端化学制剂药品实现产业化落地。公司将根据既定目标推进生产线的建设,以保障公司国内制剂早日实现药品生产、注册、上市销售。

3、探索利用AI技术助力合成生物学研发

报告期内,公司与生成式AI驱动的临床阶段生物科技公司初步达成战略合作,旨在探索运用前沿AI技术助力合成生物学研究及创新药物的研发。利用AI技术不仅是公司研发生态的一次前瞻性探索,也是为了促进AI技术在甾体药物研发领域的深度应用和优化,通过技术创新促进产业升级,更好地助力公司全产业链发展的中长期战略尽快落地。

证券代码:301239　　证券简称:普瑞眼科　　公告编号:2025-015

成都普瑞眼科医院集团股份有限公司

【2024】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。

天健会计师事务所(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。

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:以截止2025年4月25日的总股本412,371,135股为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.26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	普瑞眼科	股票代码	301239
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	金亮	曾尹	
办公地址	上海市长宁区茅台路899号	上海市长宁区茅台路899号	
传真	021-62697666-304	021-62697666-304	
电话	021-52990538	021-52990538	
电子信箱	ir@purui.cn	ir@purui.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是一家致力于为眼科疾病患者提供诊断、治疗、保健及医学验光配镜等眼科全科医疗服务的专科连锁医疗机构。公司提供的产品或服务主要包括屈光项目、白内障项目、医学视光项目和综合眼病项目,具体包括:屈光手术、白内障、眼视光、眼底病、青光眼、斜视与小儿眼科、泪道、角膜病、眼眶病、眼外伤、医学验光配镜等“全年龄段、全程视力、全视觉场景”的眼科诊疗与眼健康服务。

作为国内非公立眼科医疗服务行业的领先企业之一,截至2024年12月31日,已在北京、上海、重庆、成都、武汉、昆明、兰州、合肥、郑州、南昌、乌鲁木齐、哈尔滨、济南、西安、贵阳、沈阳、天津、长春、广州、南宁、东莞、深圳、福州,大理等二十余个城市投资经营了34家普瑞眼科医院、4家眼科门诊部,形成了在全国主要城市的连锁布局。2024年度,公司业务量保持稳步提升,年门诊量154.72余万人次,年手术量超18.13万台。

1、主要经营模式

(1)直营连锁的经营模式

自成立以来,公司始终坚持“直营连锁”的经营模式来开展眼科医疗服务业务,通过在直辖市、省会城市以及其他主要城市进行投资和并购眼科专科医疗机构,为公众提供专业且可及的眼健康医疗服务。

(2)矩阵式管理模式

公司实行“总部+医院”的矩阵架构,总部负责战略规划、人事财务、品牌管理及外部资源协调,各下属医院聚焦本地医疗资源对接、差异化营销落地与一线运营,既保障全国战略统一,又激活医院的创新活力,实现“管控精准度”与“市场响应速度”双提升。

(3)全周期服务模式

公司聚焦诊前、诊中、诊后全流程精细化管理,构建“全周期眼健康服务体系”,通过标准化服务培训、岗位考核机制及全环节质量控制,提升医疗人员服务意识与专业水平,为患者提供多层次、个性化的眼健康诊疗服务。

(4)协同化销售模式

在总部层面,公司设有专门的运营管理中心,负责统筹公司的全国性推广运营工作;在下属医院层面,每家医院都设有相应的运营管理部门,具体承担各医院在当地经营目标的执行和落地任务。这种集权与分权的有机结合,既发挥连锁品牌的规模优势,又赋予一线团队灵活执行空间,最终实现最佳推广效果。

(5)集约化采购模式

公司推行“集中采购为主,分散采购为辅”策略,依托全资子公司重庆远志、重庆福瑞灵、马鞍山昶明等集采平台,统一管理医疗器械与商品耗材。集中采购方式可降低成本,也可强化供应商准入标准、质量管控与售后服务,提升供应链稳定性与毛利率水平,增强市场竞争优势。

2、市场地位

公司深耕眼科医疗服务行业近二十年,凭借稳健的全国布局、扎实的运营能力和完善的组织体系,在同行和患者群中形成了一定的品牌知名度和美誉度,公司现已成为国内非公眼科医疗服务行业中位居前列的全国性眼科连锁医疗服务机构,覆盖绝大部分省级行政区,为广大患者提供标准化、高质量的眼科医疗服务。

3、主要业绩驱动因素

报告期内,受整体需求增长放缓及行业竞争加剧的双重影响,公司屈光及视光项目的营业收入有所下降;自2024年5月起,各省市开始全面落地执行国家组织白内障人工晶体集中带量采购的政策,并叠加医保DRG/DIP支付方式改革等政策,给公司白内障项目的营业收入带来压力。同时,公司营业收入增长乏力,利润空间被压缩,三大项目的毛利率均出现一定程度的下降。

2024年,公司实现门诊量153.11余万人次,同比增长1.63%;手术量超18.12万台,同比增长3.13%;实现营业收入267,827.91万元,同比下降1.46%;实现净利润-9,283.15万元,同比下降133.39%;实现归属于母公司的净利润-10,186.21万元,同比下降138.02%;实现归属于母公司扣除非经常性损益的净利润-8,522.20万元,同比下降143.08%。

2024年度,公司继续贯彻“全国连锁化+区域一体化”的发展战略,坚持内生式发展与外延式扩张并重,进一步扩大在全国主要城市的布局,进一步夯实并提高市场占有率,以满足更多患者对眼健康的诊疗需求,同时公司持续加强精细化管理,优化成本费用管控,增强下属医院核心竞争力。

(1)持续推进扩张计划,确保收入增长潜力

自2021年起,公司按照“全国连锁化+区域一体化”的战略布局,持续稳健地推进其扩展计划,以夯实公司在全国的连锁网络布局和既有的竞争优势,其中:昆明星耀普瑞、广州越秀普瑞、乌鲁木齐高新普瑞、深圳南山普瑞、福州普瑞、上海宝山普瑞、黑龙江普瑞等七家眼科医疗机构于2024年建成并投入运营,年末又控股收购大理眼视光眼科医院有限公司(现更名为大理普瑞)。截至报告期末,公司已在全国范围内运营36家眼科专科医院和4家门诊部,自2022年至2024年三年期间,公司体内新增16家眼科医疗机构(仅福州普瑞为门诊部,其余均为眼科专科医院),数量占比超四成,这些新医院已成为推动公司未来发展的新动力源,为公司收入增长提供坚实基础。

(2)不断深化学科建设,促进业务均衡发展

公司坚持“全生命周期眼健康管理”的核心理念,持续深化学科建设,构建“核心专科引领、多学科协同发展”的业务格局。公司持续加大资源投入,重点打造屈光手术、白内障、近视防控等核心专科,引入微创全飞秒精准4.0-VISULYZE技术、飞秒激光辅助白内障手术、三焦点人工晶状体、景深延长型(EDOF)人工晶状体、角膜塑形镜数字化验配、巩膜镜等先进技术与产品,以巩固核心专科的学科优势。同时,公司逐步推进眼底病、角膜病、视功能训练、干眼、青光眼等其他学科的发展,比如:抗VEGF药物眼内注药中心、干眼诊疗门诊、视觉相关阅读障碍门诊、青光眼供乐部等,以进一步提升全生命周期的眼健康服务能力。公司强化多学科协同,针对糖尿病视网膜病变、青光眼合并白内障等复杂病例,公司部分医院建立“多学科诊疗(MDT)中心”,整合相关业专科专家,联合制定个性化治疗方案,实现复杂病例一站式解决。报告期内,公司综合眼病项目实现营收47,006.77万元,同比增长12.81%。

(3)持续引进专家人才,完善人才培养体系

公司始终将人才作为核心竞争力的第一要素,持续深化“人才强院”战略,2024年在人才引进方面持续发力,通过柔性引进、全职聘任等方式,吸引一批三甲医院资深专家加盟,成功引进沙翔