证券代码：300937 证券简称：药易购 公告编号：2022-020

四川合纵药易购医药股份有限公司 2021 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

立信会计师事务所（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：公司本年度会计师事务所由变更为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	药易购	股票代码	300937
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	邵睿智	化金洁	
办公地址	成都市金牛区友联一街 18 号 13 层	成都市金牛区友联一街 18 号 13 层	
传真	028-83423435	028-83423435	
电话	028-83423435	028-83423435	
电子信箱	haorz@hezongyy.com	haorz@hezongyy.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务情况

药易购是一家专注于“院外市场”的医药流通综合服务商。公司通过创新的互联网及大数据技术、高效的仓储及物流系统，完善的品类管理以及全方位、多层次的服务体系等，逐步减少院外市场中间流通环节，为广大的社区医药终端和基层医疗机构提供便捷、高效、低成本的医药流通服务。公司主营业务涵盖医药 B2B 电商、数智化赋能、医药批发、饮片生产、智能物流、互联网医疗及健康服务、大健康投资管理等众多板块。

公司通过线上线下双轮驱动的销售模式，提供方便快捷的采购体验和及时高效的配送服务，能够有效提高对医药终端的服务效率，以增强终端客户的采购黏性，提升终端覆盖率及单客采购量，促进公司业绩持续稳定增长。报告期内，公司实现销售收入 34 亿元，目前以四川省作为主要市场，已经覆盖了省内 80%以上的医药连锁企业、60%以上的单体药店和 50%以上的诊所，并形成 900 余家下级分销商的医药分销体系。截止报告期末，公司拥有 3 家全资子公司、10 家控股公司、6 家参股公司。

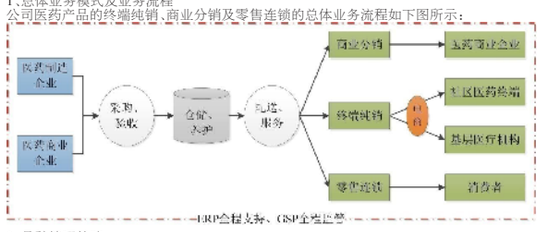
（二）主要产品

报告期内，在品种及渠道方面，公司为满足社区医药终端和基层医疗机构丰富的用药需求，在品种资源和上下游渠道上持续拓展和优化，目前公司经营的医药类产品数量约 20,000 余种，覆盖西药、中成药、中药饮片和中药材、食品和保健食品、医疗器械及非药品及其他等多个类别，充分满足院外市场终端客户的品种需求；上游供应商渠道方面，公司取得 1,400 多家制药企业 9,400 余个医药品种的全国或区域代理，经销资格，其中，包括 200 余家制药企业 700 余个品种的独家代理资格，成为 800 多家制药企业 5,000 余个品种的指定二级分销商；下游客户渠道方面，公司与超过 67,000 家医药终端建立首营企业档案。

（三）公司的经营模式及业务流程

1、总体业务模式及业务流程

公司医药产品的终端纯销、商业分销及零售连锁的总体业务流程如下图所示：



2、品种管理策略

公司在院外市场医药流通行业积累了丰富的经验，充分掌握和挖掘终端客户的用药需求，形成公司特有的针对院外市场的品种数据库，在此基础上公司利用大数据技术形成科学的决策机制，制定品种采购计划。同时，依靠广域的终端覆盖数量，公司逐步增强对上游供应商的议价能力，结合资金周转优势和渠道整合能力，实现品种采购计划的落地。

3、采购模式

根据供应商及采购渠道的属性，公司的采购渠道分为“工业直采（包括独家代理和一级经销）”、“协议分销”和“市场比价”。公司建有供应商评价与档案管理制度，与质量优良、信誉良好的供应商确立长期稳定的合作关系，有利于降低公司整体采购成本。

4、销售模式

公司的销售模式包括终端纯销、商业分销、医药零售和其他增值服务业务，新兴的电子商务业务（B2B）为拓展终端纯销业务的重要手段。报告期内，公司收入规模保持持续稳定增长。其中，终端纯销业务实现 21.11 亿元，持续快速增长，同比 2020 年增长率达 29.07%，商业分销业务小幅增长，医药零售业务规模尚小。

5、返利模式

作为医药流通企业，公司的利润主要来自于产品的进销差价。进销差价可进一步区分为当期实现的利润和随后实现的返利，前者是指当期销售价格高于采购成本的部分，后者是指供应商为保证价格稳定、调动经销商的积极性，当经销商在约定时间内完成约定的销售量或采购任务后给予的奖励。返利是医药制造企业惯用的激励机制，其实质是进销差价的组成部分，构成医药流通企业销售毛利的重要组成部分。

6、仓储模式

作为医药流通企业，与其经营范围和经营规模相适应的仓库及管理系统是公司持续稳定发展的必备硬件设施，也是 GSP 规定的监管重点。《药品经营质量管理规范》对医药流通企业与仓储相关的各环节均做出详细的规范性要求。

公司根据 GSP 规定设立了符合要求的库房，按色标管理要求执行货位管理，配备制冷空调和加湿器以保证温度、湿度达到指定储存条件。公司配备了 WMS 系统，实现覆盖仓库全流程的信息化管理，保证了货物管理的准确性、提高了库房管理的效率。

7、物流配送模式

作为医药流通企业，物流配送能力是必备的核心竞争力之一，构成公司业务的重要一环。行业通行的物流配送方式包括自行配送（直配）和委托第三方物流公司。鉴于公司业务规模的持续快速增长，尤其是对四川省内终端客户的覆盖率日益提高，为满足客户对配送及时性的迫切需求，提升公司的终端服务能力，公司自建直配物流体系并设立全资子公司药易达物流独立运营。

8、技术研发模式

公司全面贯彻医药产业数智化发展方针，在技术层面加大投入力度。公司于 2021 年上半年组建技术中心，凝聚了以算法工程师、系统架构师为核心的近百人技术团队，目前已完成了以“互联网+人工智能+大数据”为核心的医药健康数智化技术研发心的搭建，建立并完善了医药行业智能决策引擎等诸多板块。公司技术上践行中台战略，引入新技术，实现业务中台、数据中台、技术中台的融合，不断升级完善各项服务，快速高效地满足不同前台业务与后端管理需求；通过数智化、信息化技术支撑业务战略落地，加大技术创新，对内持续提升运营效率，对外提供增值服务，并最终实现公司“业务与数据融合发展”的数智化服务平台目标。

（三）电子商务业务

在国家深入推进“互联网+”行动计划的大背景推动下，药品流通行业与互联网逐步走向深度融合。公司于 2014 年在行业内率先引入互联网及大数据技术，实现了传统的医药流通与新兴的互联网及大数据技术的有效结合，为终端用户提供了便捷的采购体验，大幅提高成交效率，同时也成为公司快速拓展终端客户的有效手段，实现销售规模的快速扩张。“合纵医药网-药易购（www.hezongyy.com）”也迅速成长为西南地区知名度极高的院外市场医药电商平台（B2B）。2021 年，公司电子商务平台通过首营企业资质认证的用户数量超过 6.7 万家。公司年平均周活跃用户数 1.37 万家，相比于 2020 年末增长率为 24.5%；电子商务业务收入从 2020 年的 12.12 亿增长至 2021 年的 14.95 亿，增长率为 23.32%。

借助医药电商业务的快速发展，推动公司“终端为王”战略的落地，报告期内公司持续优化客户结构。公司覆盖的社区医药终端、基层医疗机构数量持续增长，从 2020 年的 3.7 万家增长至 2021 年 3.9 万家，对省内零售连锁公司的覆盖率也达到 80%以上；相应地，终端纯销业务收入从 2020 年的 16.36 亿元增长至 2021 年的 21.11 亿元，增长率达 29.07%，构成报告期内主营业务收入持续快速增长的主要因素。公司初步已经形成了下游终端覆盖数量、业务覆盖和上游工业资源持续导入的正反馈机制。

1、公司通过自有平台线上渠道销售情况：

	销售模式	2021		2020		同比增减
自有平台	自营	金额（万元）	占营业收入比重	金额（万元）	占营业收入比重	23.32%
		149,504.52	43.96%	121	229.28	

公司线上销售渠道电子商务平台“合纵医药网-药易购（www.hezongyy.com）系自有自营平台，不存在通过第三方平台销售情况，报告期内也不存在会员收费情况。

公司利用平台优势为供应商提供广告宣传服务，2021 年累计与 113 家供应商签约并完成广告投放服务总额为 152.81 万元（含税），其中部分系通过“票折”方式结算，10.19 万元计入其他业务收入。

3 按照《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第 7 号——上市公司从事电子商务业务》第七条，电子商务业务收入确认方法：

销售模式	收入确认时点及依据
自营 B2B	公司已根据合同约定将商品移交给指客户且客户已签收

4、按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 4 号——创业板行业信息披露》，对公司未来发展战略和经营目标实现产生重大不利影响的风险因素，公司在网络及数据信息安全、个人信息保护、消费者权益保护、商业道德风险等领域所实施的保障措施：

（1）公司严格遵守《电子商务法》，履行消费者权益保护、环境保护、知识产权保护、网络安全与个人信息保护等方面的义务，承担产品和服务质量责任，接受政府和社会的监督。

（2）公司重视企业信息安全管理，通过各种策略保证公司计算机设备、信息网络平台（内部网络系统及 ERP、TMS、WMS、网站等）、电子数据等的安全、稳定、正常，为在规范与保护信息在传输、交换和存储、备份过程中的机密性、完整性和真实性，加强公司信息安全的管理，预防信息安全事故的发生，公司特制定防病毒管理制度、机房管理制度、容灾备份管理制度、网络安全管理制度、网络权限管理制度等的信息安全管理制度等。

（3）公司高度强调商业道德，在内部制定了“高压线”，强调廉洁从业，严防严控、防范杜绝商业贿赂。

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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	1,187,068,605.90	839,378,687.05	41.42%	743,643,453.31
归属于上市公司股东的净资产	773,508,437.00	518,024,241.68	49.32%	475,781,668.15
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	3,400,580,726.17	2,790,133,940.28	21.88%	2,289,374,798.00
归属于上市公司股东的净利润	6,400,029.75	54,017,717.66	-88.15%	64,663,460.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,960,213.69	51,823,032.37	-103.78%	62,646,387.35
经营活动产生的现金流量净额	-154,378,944.17	69,319,600.48	-322.71%	42,333,762.32
基本每股收益（元/股）	0.07	0.75	-90.67%	0.9
稀释每股收益（元/股）	0.07	0.75	-90.67%	0.9
加权平均净资产收益率	0.85%	10.75%	-9.90%	14.58%

（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	830,916,487.56	762,461,177.50	812,851,149.23	994,351,911.88
归属于上市公司股东的净利润	1,079,321.55	7,831,896.37	2,071,615.79	-4,582,803.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,760,263.93	-1,439,021.30	1,955,553.81	283,517.73
经营活动产生的现金流量净额	-106,177,249.12	-40,713,676.09	-26,330,748.99	18,842,730.03

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	14,832	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,413	报告期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
李燕飞	境内自然人	36.97%	35,370,000	35,370,000		
成都市合森投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	7.11%	6,800,000	6,800,000		
田文芳	境内自然人	6.27%	6,000,000	6,000,000		
成都博源新航创业投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	3.70%	3,537,386	3,537,386		
周跃武	境内自然人	3.45%	3,300,000	3,300,000		
四川海特航空创业投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.93%	2,800,000	2,800,000		
盛兴海容陆号股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.79%	2,670,263	2,670,263		
李锦	境内自然人	2.51%	2,400,000	2,400,000		
深圳鼎锋明道汇诚投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.09%	2,000,000	2,000,000		
成都技转智石股权投资基金管理有限公司-成都技转智石创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.83%	1,750,011	1,750,011		

上述股东关联关系或一致行动的说明 李燕飞为公司的控股股东、实际控制人。周跃武、李锦、合森投资及合齐投资为李燕飞一致行动人。除此之外，公司未知前 10 名其他股东之间是否存在关联关系。

公司是否具有表决权差异安排

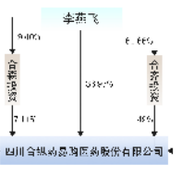
□ 适用 √ 不适用

（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

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

公司于 2021 年 2 月 24 日召开第二届董事会 2021 年第一次会议，审议通过了《关于公司与四川神鸟世纪科技有限公司、夏婧共同设立控股子公司四川金沛万药业有限公司的议案》，四川金沛万药业有限公司注册资本人民币 1000 万元，合作各方持股比例为四川合纵药易购医药股份有限公司持股 51%，四川神鸟世纪科技有限公司持股 44%，夏婧 5%。具体内容详见巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn/《关于与四川神鸟世纪科技有限公司、夏婧共同设立控股子公司四川金沛万药业有限公司的公告》（编号：2021-006）

公司于 2021 年 4 月 15 日召开的第二届董事会 2021 年第三次会议审议通过了《关于放弃全资子公司四川合纵药易购健康之家药房连锁有限公司增资优先认购权的议案》。四川合纵药易购健康之家药房连锁有限公司拟由湖南楚济堂医药连锁有限公司及上海启俊企业发展中心（有限合伙）进行增资扩股。药易购拟放弃对四川合纵药易购健康之家药房连锁有限公司本次增资扩股的优先认购权。具体内容详见巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn/《关于放弃全资子公司四川合纵药易购健康之家药房连锁有限公司增资优先认购权的公告》（编号：2021-022）

公司于 2021 年 9 月 17 日召开第二届董事会 2021 年第五次会议，审议通过了《关于设立控股子公司的议案》，为顺应医药产业互联网发展趋势，满足人民群众对健康产品需求的持续增长，公司整合现有资源，引入国内外知名品牌保健品资源，丰富优化公司经营品类，创新服务模式，提高服务效率，现公司拟通过自有资金出资人民币 510 万元与珠海蔚蓝医药有限公司（以下简称“蔚蓝”），珠海祥瑞化工有限公司（以下简称“祥瑞”）及自然人彭丽红共同设立控股子公司，具体内容详见巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn/《关于设立控股子公司的公告》（2021-037）

公司于 2021 年 11 月 30 日召开第二届董事会 2021 年第八次会议，审议通过《关于参与竞买四川精诚名医医疗股份有限公司 45%股权的的议案》，鉴于目前医药电商业务发展呈现向零售终端下沉的趋势，公司顺应线上线下融合及零售终端作为求医问药线下流量入口的趋势背景，为进一步增强与小 B 端的粘性，借势 C 端医生流量资源和实现可持续发展，公司拟参与竞买四川名医 45%股权。具体内容详见巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn/《关于参与竞买四川精诚名医医疗股份有限公司 45%股权的的议案》（2021-045）

公司于 2021 年 10 月 17 日召开的第二届董事会 2021 年第六次会议审议通过了《关于签署<关于设立及收购目标公司之合作框架协议>的议案》。公司拟与自然人杨亚、曹继军（以下统称“乙方”）围绕目标公司进行股权合作。乙方为广州逸生汇商贸有限公司（下称“逸生汇”）、广州沁威网络科技有限公司（下称“沁威”）、广州市享健贸易有限公司（下称“享健”）实际控制人及股东，逸生汇、沁威、享健主要从事健康产品的网络销售及信息服务等方面业务。乙方同意设立一家新公司（以下简称“目标公司”），并由目标公司对逸生汇、享健和沁威三家公司进行资产、业务及人员整合重组。协议各方为了整合资源，优化配置，做大做强，上市公司有意向以现金方式购买目标公司全体股东所持目标公司 51%的股权。具体内容详见巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn/《关于签署<关于设立及收购目标公司之合作框架协议>的公告》（编号：2021-041）

证券代码：301177 证券简称：迪阿股份 公告编号：2022-011

迪阿股份有限公司 2021 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

安永华明会计师事务所（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：公司本年度会计师事务所未发生变更。

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 400,010,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 20.00 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	迪阿股份	股票代码	301177
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	谢水宏	王彤	
办公地址	深圳市南山区深南大道华润置地大厦 C 座 13 层	深圳市南山区深南大道华润置地大厦 C 座 13 层	
传真	0755-86725390	0755-86725390	
电话	0755-86664586	0755-86664586	
电子信箱	IR@ilarrying.com	IR@ilarrying.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）公司主要业务及产品

公司始终肩负着“让爱情变得更美好”的企业使命，致力于传播与见证世界的真爱与浪漫，并为全球消费者提供高品质的珠宝首饰产品和独特的真爱文化体验及服务，力争成为“全球真爱文化引领者”。

（2）公司主要经营模式

公司围绕“一生只送一人”的创新经营理念，采用自营和定制销售的业务模式，致力于 DR 等自有品牌的品牌建设、渠道拓展、产品研发和供应链整合。公司主品牌以鲜明的情感内涵和价值主张在消费者心中建立品牌强认知，通过坚守和传递“一生只送一人”及“男士一生仅能定制一枚”DR 求婚钻戒的品牌理念及定制规则，赋予品牌独特的情感内涵和价值主张，进而构建品牌势能，并全方面打造定制化销售模式、全自营渠道、高效信息系统，柔性供应链等进一步深化品牌理念和满足消费者需求，从而形成独特的竞争优势。在品牌形象统一管理、提高服务质量、为顾客创造美好的真爱购物体验的同时，保证较低存货水平、开店成本及良好的现金流，提升运营效率。

①DTC 品牌运营模式

公司采用 DTC（Direct To Consumer）的沟通与传播模式，高效地传递公司“一生·唯一·真爱”的爱情观，通过与消费者产生情感共鸣进而获取消费者的认同。基于互联网的发展趋势，公司充分运用流量数据分析、社交媒介研究、粉丝社区运营、情感内容制作等方式，在微博、微信、抖音、快手等知名互联网平台持续运营和传播真爱理念，通过与消费者的紧密互动凝聚了大量粉丝群体。目前，DR 在微博、微信、抖音、快手等知名互联网平台共拥有了超过 2,000 万粉丝。在互联网平台运营之外，公司还通过包括官网、小程序、门店系统、智慧门店等系统打通线上线下数据通路，实现了多渠道数据汇集，为消费者提供了线上线下融合贯通的消费体验。

②定制化全自营的销售模式

公司采取全渠道整合的方式，为消费者提供了线上线下融合的消费体验。官网、小程序、天猫和京东旗舰店等渠道为消费者提供了随时浏览选购的线上平台，线下门店为消费者提供了实体店铺体验的渠道，充分发挥了线上平台便捷高效和线下渠道实体体验的优势。

公司出于品牌理念宣传、品牌形象塑造和统一管理运营等方面的考虑，对 DR 品牌采取全自营的模式，全部门店均由公司管理运营，线上和线下商品统一定价，并主要以定制销售方式为顾客提供专属产品。定制模式下，消费者通过公司线上线下店铺下单并付订金或全款确认购买行为，之后由公司委托加工生产并在收取尾款后，安排快递直接配送至消费者手中，或配送至门店后由消费者到店提取。

为了更好地帮助消费者传递美好爱情，公司还为消费者提供了真爱协议、爱的确认书、门店协办求婚仪式等一系列增值服务，给消费者带来了更丰富的服务体验，进一步强化了品牌内涵和消费者的情感满足。

截至 2021 年末，公司自营渠道线上主要包括公司官网、天猫旗舰店、京东旗舰店等，线下自营门店 461 家，覆盖了大陆境内除西藏之外的省、自治区和直辖市，以及中国香港和法国巴黎。

③行业领先的定制化柔性供应链

得益于丰富的产业链资源和产业化分工深化，公司采取轻资产经营策略，公司所有商品采用委外加工的生产模式，建立行业领先的定制化柔性供应链。一方面，公司充分利用外部生产力量，有助于提升经营效率，另一方面，公司专注于品牌建设、渠道拓展、产品研发和供应链整合，有助于创造较好的经营效益。

（3）公司经营亮点回顾

①多元化传播品牌理念、提升品牌美誉度

报告期内，通过强品牌理念的内容开发和精准化的用户沟通双措并举，公司延续优势，持续在品牌曝光上发力，保持品牌高势能，处于全行业领先地位。

1）深耕品牌理念多元化沟通，传递真爱文化正能量

一直以来，公司秉承商业向善，倡导真爱文化，创造价值的同时希望造福社会、传递正能量。报告期内，公司深耕品牌理念的多元化沟通，打造优质内容，拓展品牌影响力，国际钢琴大师郎朗、国民演员杜玉明、歌唱艺术家姜嘉锵等基于对品牌理念的认同，而共同传播品牌及真爱理念，不断提升品牌美誉度，进而在广泛地曝光中辐射到更多核心消费人群，拓宽真爱文化传播面的同时，将爱情美好的正能量传递给更广泛的年轻人群。

2021 年，与国际大师郎朗共同打造高格调品牌片《手》，诠释品牌内涵。与郎朗夫妻共同发起“你是我的 DR”话题，目前，郎朗 # 你是我的 DR# 在微博平台斩获 4700 万次阅读，2.9 万讨论，短视频平台 16 亿播放。推动 DR 成为全网焦点，“用一生爱一人”的价值观辐射至更多消费者。

公司品牌的真爱理念，也获得了很多相信真爱的运动员的认同，苏炳添、谌利军、李发彬、赵帅 & 郑殊音、张琳 & 薛晨等运动员都选择了 DR 钻戒求婚，许下一生唯一的真爱承诺，他们与另一半的爱情故事、他们对真爱的信仰，激励并鼓舞更多的年轻人相信真爱、追求真爱。

2）差异化粉丝运营，构建 DR 式用户生态

在快速变化的时代，不变的真爱承诺最为珍贵。作为捍卫真爱、传播真爱、见证真爱的品牌，DR 一直希望能用自己的行动让年轻人相信真爱、渴望真爱、勇敢去爱。

为了守护每一个“用一生爱一人”的承诺，公司为信仰真爱的用户打造了一座“真爱礼堂”，唯美梦幻的礼堂布置和仪式感十足的现场体验，吸引大量粉丝慕名而来，上线当日就迎来超高客流量，迅速成为年轻人中最热门的打卡地之一。

公司一直致力于为用户的一生真爱服务，帮助每位用户表达真爱和承诺真爱，持续获得经营幸福的能力。为此，公司举办了多场不同主题的线下情侣真爱沙龙，通过邀约知名讲师开展亲密关系公开课、举办情侣 DIY 活动，主题式用户交流会等形式，为用户一生幸福的经营“赋能”，让用户获得保持爱情新鲜度的秘诀，不仅增进了用户的亲密关系，更通过更“走心”更深入的交流，拉近了品牌与用户的距离，增强用户粘性。

在门店形象的创新上，公司也深度挖掘用户对于浪漫、求婚的需求，在延续“婚”场景浪漫设计理念的基础上，结合地域文化、婚嫁文化、时尚流行文化，运用新型材料，打破传统珠宝店空间布局，不断创新不同类型的求婚亭，为用户提供全方位的真爱沉浸式体验。同时结合店内特色求婚策划、助攻服务，帮助每一对表达真爱、承诺真爱的用户，创造难忘的品牌体验和珍贵回忆。

②渠道建设及运营能力提升

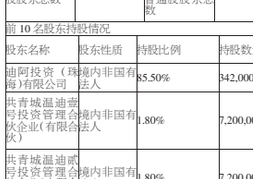
经过多年的市场拓展和经验积累，公司在渠道拓展方面，经验丰富且资源充足。首先，国内拓店空间很大，公司已建立相对成熟的拓店模型，可快速拓店。其次，公司已与优质商业项目建立战略合作关系，如华润、万达、龙湖等。最后，公司针对已进驻商场的运营情况，也建立了监控体系并动态迭代管理。报告期末终端门店数量 461 家，2021 年度净增加门店 108 家，终端门店数量较期初增长 30.59%。

加强私域流量运营。公司将加快开店速度，同时在门店高回报率的支撑下，公司将更倾向于商场中更好的门店位置，将门店作为公司品牌形象宣传的新窗口，同时也将作为新的流量入口。为此公司搭建了基于门店的私域流量运营体系，打通线上线下数据通路，实现多渠道数据汇集，实现线上持续内容传播、线下门店体验，以及线上线下相结合的私域流量运营三大流量入口。公司上市后凭借平台优势，线下渠道的管理人才队伍也将得到进一步扩充。

③产品结构不断优化，研发创新持续加强

公司的产品设计围绕品牌真爱理念，品牌真爱理念是产品设计的灵魂，产品是品牌真爱理念的载体和延伸。公司在产品的研发设计坚持创新和匠心精神，致力于为用户打造最优质的产品，在强化品牌差异化，凸显高端定位的同时传递品牌价值理念。

公司根据用户需求和市场变化，持续优化产品结构。精准对标目标客群，不断丰富和完善产品线，研发能满足不同用户需求的差异化产品，并致力于强化品牌高奢珠宝，品牌 Logo 化产品，情感可识别化元素和符合需求的市场畅销产品的迭代更新及设计延展，从而建立了多维度全面化的产品结构。



产品研发设计结合品牌自身文化的强关联元素，打造并深化品牌的真爱理念。LOVE MARK 系列作为品牌主要的 Logo 化产品，其设计灵感来源于 DR 真爱协议中的印章元素，寓意着以 DR 真爱协议印章为证，承托一生唯一慎重坚定之爱。LOVE PALACE 系列设计灵感来源于法国圣心大教堂，寓意“坚定忠贞的爱情，如教堂见证般庄重、纯净而无暇”。据终端销售数据和用户反馈，该系列赋予的美好情感寓意和品牌祝福，深受消费者喜爱。

报告期内，公司创新研发了“钢琴大师戒臂工艺”并获得人体工程学产品证书的认证；针对不同手指形状，采用 3D 制弧工艺，戒臂内弧角度契合人体工学。以柔和、360°贴合，仿佛与手指融为一体，提高婚戒佩戴的舒适感。

报告期内，公司申请了 142 件外观设计专利和 1 件实用新型专利，并上线 131 个新款、新品贡献收入占全年营业收入的 12%以上，上新系列包括：LOVE MARK 系列、LOVE PALACE 系列、ROSE LOVE 系列、RED HEART 系列、OUR DAY 系列、D 系列。

在产品工艺质量上，公司持续研发优化专利型产品，提升产品工艺质量和产品质感。公司获得钻石切割工艺-“六芒星”切工的独家授权，该工艺获得两项国家专利并由 IGI（国际宝石研究院）认证。经资深钻石切割大师严格计算以高于标准 3-5 倍的切割时长，切割出独有 99 面的六芒星钻石，让钻石内部呈现出清晰对称的六芒星图案，更显钻石璀璨耀目，寓意永恒守护，传递“一生守护你一人”的浪漫理念。

（4）公司经营业绩情况

报告期公司在品牌传播优化、品牌影响力扩大、渠道建设能力及运营水平进一步提升的积极影响下，经营业绩持续快速增长。公司实现营业收入 46.23 亿元，较上年同期增长 87.57%。归属于上市公司股东的净利润 13.02 亿元，较上年同期增长 131.09%，扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润 12.49 亿元，较上年同期增长 131.03%，基本每股收益 3.62 元，较上年同期增长 132.05%。

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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	8,269,184,150.24	1,931,631,364.56	328.09%	1,034,912,933.75
归属于上市公司股东的净资产	6,866,575,701.17	1,118,352,286.90	513.99%	569,268,370.28
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	4,622,729,780.48	2,464,497,974.60	87.57%	1,664,506,479.62
归属于上市公司股东的净利润	1,301,768,398.86	563,304,918.84	131.09%	263,913,081.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,248,508,013.88	540,418,472.80	131.03%	247,348,643.11
经营活动产生的现金流量净额	1,544,212,850.71	893,551,134.53	72.82%	357,439,604.55
基本每股收益（元/股）	3.62	1.56	132.05%	0.73
稀释每股收益（元/股）	3.62	1.56	132.05%	0.73
加权平均净资产收益率	32.61%	63.02%	-30.41%	45.56%

（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	1,084,494,306.50	1,235,895,611.42	1,090,832,982.31	1,211,506,880.25
归属于上市公司股东的净利润	321,857,854.23	406,936,428.45	261,647,145.48	311,326,970.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	314,577,993.57	393,400,773.65	248,226,744.18	292,302,502.48
经营活动产生的现金流量净额	483,742,168.03	431,046,329.18	226,750,271.93	402,674,081.57

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	23,711	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	20,551	报告期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
迪阿投资（珠海）有限公司	境内非国有法人	85.50%	342,000,000	342,000,000		
共青城温盛壹号投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.80%	7,200,000	7,200,000		
共青城温迪贰号投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.80%	7,200,000	7,200,000		
共青城温迪叁号投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.90%	3,600,000	3,600,000		
珠海润信致融壹号投资合伙企业（有限合伙）	国有法人	0.64%	2,566,735	2,566,735		
国海证券股份有限公司	国有法人	0.31%	1,252,726	0		
林秀娟	境内自然人	0.25%	1,004,108	0		
中信建投证券-招商银行-中信建投迪阿股份1号战略配售集合资产管理计划	其他	0.24%	978,952	978,952		
UBS AG	境外法人	0.18%	730,018	0		
王永凯	境内自然人	0.13%	500,863	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人张国涛，卢依雯合计持有迪阿投资（珠海）有限公司 100%的股份，迪阿投资（珠海）有限公司、共青城温盛壹号投资管理合伙企业（有限合伙）、共青城温迪贰号投资管理合伙企业（有限合伙）、共青城温迪叁号投资管理合伙企业（有限合伙）均系公司实际控制人张国涛控制的企业。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

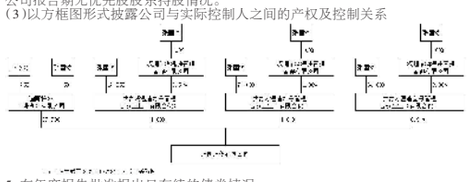
□ 适用 √ 不适用

（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

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

详见公司 2021 年年度报告全文第三节“管理层讨论与分析”和第六节“重要事项”。

证券代码：002761 证券简称：浙江建投 公告编号：2022-024

浙江省建设投资集团股份有限公司关于部分限售股解禁