证券代码：300937　　证券简称：药易购　　公告编号：2025-005

四川合纵药易购医药股份有限公司 2024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。

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95,666,682股为基数，向全体股东每10股派发现金红利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	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	沈金洋	沈金洋	
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	shenjinyang@hezongyy.com	shenjinyang@hezongyy.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司自2007年成立以来，一直深耕院外市场的医药流通服务，积累了领先于行业的技术实力、基础设施能力、终端门店覆盖能力、全品类产品供应能力，但也充分认识到单纯的医药流通业务已经进入产业白热化竞争加剧阶段。

在此基础上，公司过去三年利用深耕院外市场的医药流通服务形成的流量入口，进行业务团队组建、管理体系升级、人才培养建设、研发布局等众多投入布局，逐步向上下游拓展并搭建大健康生态平台。向产业链上游拓展方面，公司通过OEM/MAH/股权合作/独家经销/并购重组等绑定核心品种定价话语权，特别是投资布局民族药中成药、特医特膳、医疗设备、合成生物等领域，拟打造大健康黄金爆品，提供应链端的价值含量；在产业链中游的服务环节，公司一方面在数字化医药分销基础上，加大总代品牌推广力度，同时向上下游技术赋能，如投资助力医药流通企业、医药连锁企业私域信息化建设的药聚力平台，对下游连锁进行AI新零售体系赋能（协助信息化智能化升级、搭建及运营AI新零售收费会员体系、搭建慢病管理体系、连锁药店抖品牌运营体系、C端代运营服务体系）等；向产业链下游延伸方面，公司通过搭建C端全域触达能力，包括投资赋能连锁药店、自营/加盟连锁药房、投资O2O无人智能药仓、线上B2C电商、O2O电商等各类形式直接触达C端，增强公司直接服务终端能力，激活沉睡的C端用户。

通过上述布局，药易购形成了以“医药+科技”“平台+生态”“自营+赋能”为核心定位，依托全渠道供应链与数智技术驱动，构建覆盖研发、生产、商业、零售、C端全渠道的SBbC生态体系，成为了科技大健康领域的产业链主导企业，主营业务涵盖医药新零售（线上+线下）、医药B2B电商、医药供应链、数智化赋能、医药批发、互联网医疗、医药产业基金投资等众多板块。未来，公司依靠科技大健康领域“平台+生态”布局，可链接更多的上下游资源，拓宽产品品类，深挖客户价值，提升经营业绩，为股东创造财富。

（一）产业链上游：强化产品定价权与差异化布局

公司传统业务主要为药品的分销和代理，难以掌握产品定价权，且公司拟将其作为流量入口，毛利率相对较低。目前，公司在产业链上游拓展主要为通过OEM、MAH业务、“股权投资+总代推广”（向上游企业进行股权投资，同时绑定其核心产品的院外销售权益）以及并购重组等模式锁定核心产品、稀缺资源定价权，公司在普药OEM业务、MAH业务外，拟投资布局民族药、中成药、特医特膳、医疗设备、合成生物等领域，打造大健康黄金爆品，提升企业价值。

1、普药OEM业务、MAH业务

公司普药的OEM通过自有品牌矩阵的孵化，借助销售大数据筛选出具备价值的医药品种，以向医药工业提供品牌生产的方式，借助智能化零售工具和赋能服务将产品直接销售至终端零售门店，为消费者提供优质优价的医药产品。公司主要通过控股子公司金沛方进行该类业务，金沛方覆盖全国29个省市自治区，通过整合国内上游资源，构建完整的差异化供应链体系，覆盖9大医药品类、39个子类，打造高价值链的大健康品牌矩阵。

公司普药的MAH业务目前拥有全资子公司合纵泽辉，以及通过产业基金投资布局的见素易购医药科技两大平台进行布局，根据大数据选品确定有潜力的医药品种，并与全国中大型CRO机构、CD-MO/CMO机构合作开发的模式积极布局医药批文自持。目前，公司自持的或享受权益的包括转移因子胶囊、沙棘分散片、葫芦素胶囊、复方天麻胶囊、苦参胶囊、盐酸氨溴索口服溶液、地氯雷他定口服溶液等多个批文；同时，公司投资了包括羌活胜湿颗粒、枸橼酸西地那非口崩片、盐酸阿莫罗芬搽剂、克立硼罗软膏、利丙双卡因乳膏等多个在研项目。

未来，公司将持续加大与上游生产企业及药品研发机构合作深度与广度，不断增加批文持有、品牌以及研发品规数量与质量，持续根据商品销售变化趋势、消费习惯及认知度，优化产品结构。通过加大医药批文投资，掌握优质产品的定价话语权。利用传统业务积累的资源，进行客户触达，打造爆品。

2、民族药、中成药投资布局情况

公司打造民族品牌“玄医扁鹊”，以中医药为主营业务，将传统中医药与现代医学传承、创新融为一体，打造中华医药新符号。

目前，公司已和厚生天佑达成战略合作协议，由药易购统筹其来源于蒙药古方的全国独家品种消肿镇痛膏、强腰壮骨膏的销售渠道，并同时使用公司“玄医扁鹊”商标。同时，2024年底，公司和宇妥藏药达成战略合作协议，取得其藏药全国独家品种三味龙胆花片、智托洁白片的独家经销权。公司和喀什昆仑维吾尔药业有限公司签署关于玫瑰花口服液的合作协议，该产品为全国独家的维药医保品种，目前药易购已经取得其四川、重庆、云南、陕西、河北、天津、山东、广东、湖北、浙江、上海11个省3年的全渠道代理权。

此外，公司和在中药领域深耕二十余年的江苏玉森新药开发有限公司达成战略合作协议，公司将积极发挥平台及生态力量，助力创新中药产品在院外全渠道的客户开发、品牌建设、推广运营，实现中医药创新高效发展。目前，公司已锁定其核心全国独家中成药产品芩苓子阴道灌注液（国内首个中药微型灌注液）院外销售权益，双方深度合作并优势互补，未来将进一步拓展在其他创新中成药的深度合作。公司和昆明众康制药有限公司达成合作，取得了其全国独家中成药产品复方虫草补肾口服液的全国全渠道独家代理权。

3、大健康医疗设备投资布局情况

一方面，国家层面印发《健康中国行动（2019—2030年）》，倡导“治已病”向注重“治未病”转变，努力使群众不生病、少生病、晚生病，提高生活质量，这就需要对健康指标的随时观测；另一方面，在老龄化趋势下的慢病管理需求急剧增加，而慢病患者需关注自身症状变化，需定期监测相关生理指标，如血糖、血压、血脂等，以评估病情并指导治疗。对此，可随时监测身体指标的智能穿戴设备以及其他医疗设备是公司重点投资布局方向。

目前，公司拟通过“股权投资+总代经销”等多种方式布局可穿戴医疗设备，对身体状况进行监测评价，包括实时监测血压、血糖、血脂、尿酸、血氧、心率、体温、睡眠、运动等多项指标，通过这些功能态势的监测，公司获得标准化的健康数据，为公司后续向其提供慢病管理服务提供支持，进一步完善公司慢病管理体系布局。

4、药食同源大健康产品投资布局情况

药食同源产品多为天然食材或中药材，经过长期的食用验证，具有较高的安全性。相较于一些药物，它们的副作用较小，消费者在使用过程中更加放心。特别是慢性病往往需要长期的治疗与管控，药食同源的食疗方式在防治慢性疾病方面具备独特的优势。

目前，公司通过投资天长生特医持续布局药食同源产品，特别是慢病领域的药食同源产品，已开发出针对高血压、糖尿病等多款药食同源产品。此外，公司打造大健康产品品牌“后悔”，持续布局谷物多肽新主食等多款产品，以营养均衡全面、采用健康原料、便携易食美味优势吸引众多消费者。

（二）产业链中游：数智化赋能与生态协同

1、数字化医药流通业务

公司数字化医药流通业务包含医药分销（协议分销+市场比价）、医药经销（工业直采）两类，2024年，公司数字化医药流通业务实现收入42.39亿元，受行业政策影响，较2023年43.37亿元下降2.26%。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2万多种，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。

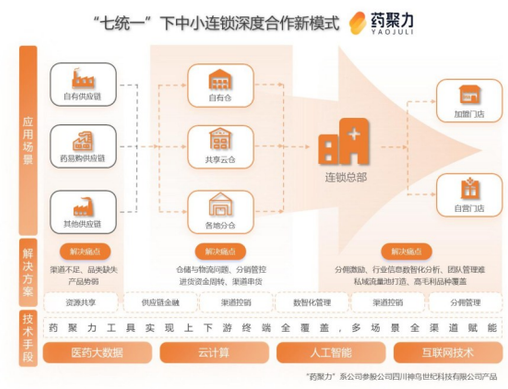
上游供应商渠道方面，公司取得1,800多家制药企业12,000余个医药品种的全国或区域代理、经销资格，其中，包括400余家制药企业1,000余个品种的独家代理资格，成为800多家制药企业4,700余个品种的指定二级分销商。下游渠道建设方面，公司通过首营企业资质认证的客户数量达8.07万家，公司客户分布遍及全国除港澳台之外的31省、市、自治区，其中覆盖了约1千多家医药连锁企业、4万多家零售药店、1万多家诊所及1万多家基层医疗机构，并形成4千多家下级分销商的医药分销体系。

2、对上下游技术赋能体系建设

目前，公司依托自有技术研发中心已完成了健康产业互联网生态系统整体建设。在业务系统方面，完成了商业B2B电商系统、商业批发ERP系统、商业SCRM系统、零售连锁ERP系统、聚合零售中台系统、诊所HIS系统的开发和应用增值服务；在数智服务方面，提供了智能对码、智能推荐、智能入库、智能标价、智能选品、联合用药、药事服务等，积极向上下游提供数智化赋能的增值服务。

（1）对供应链赋能

公司的参股公司四川神鸟世纪成功布局了“药聚力”互联网第三方私域供应链平台，区别于原有的B2B自营平台和B2B三方平台模式，药聚力平台能够为中小医药商业及医药连锁公司打造基于个性化需求的私域B2B供应链平台，帮助中小商业及连锁公司更为有序地进行供应链管理，并将公司具备优势的产品和差异化供应链能力提供给终端门店，在赋能中小商业、连锁及其客户的同时带动公司业务增长。



（2）对下游连锁、药店的赋能

公司通过专业化的服务，包括产品供应链、线上流量品线下分发、新零售模式赋能等方式，协助下游中小连锁和单体药店信息化智能化升级、搭建及运营AI新零售、搭建慢病管理体系、连锁药店抖品牌运营体系、C端代运营服务体系。

信息化、智能化赋能：公司投资的神鸟健康拥有阿里AI赛道明星团队作为技术支撑，行业专家设计的顶层战略模式与强大的商业资源、供应链资源、资本资源，作为一家集人工智能、数智化升级于一体的综合性平台企业，可协助下游药店、连锁解决智能化运营、数智化升级等问题。同时，公司控股的四川仲医达医疗科技有限公司对为下游个体诊所、卫生室、社区卫生服务站、中医馆、连锁诊所等中小型医疗机构提供基于最新技术、采用SaaS模式研发、集经营、管理、学习、智能、商业于一体的一站式诊所云平台，可提供诊前、诊中、诊后的全流程一站式操作，可提供进销存管理，患者档案管理，经营管理，医学知识库，医保支付等全方位服务。

AI新零售体系赋能：公司AI新零售体系希望在不破坏医药供应链体系的基础上，通过组合营销让利于患者带动异业产品的销售，主要包含AI会员与专属爆品金模式，以“惠民、便民、利民”为核心理念，通过本地+云仓、线上+线下的融合发展路径，为市民打造一种全新的健康生活模式。成为AI会员后，除享受消费超级权益外，还可享受不定期健康监测、便民生活服务、健康科普、个性化健康管理、用药提醒等一系列大健康综合服务。市民注册成为AI会员之后，可长期参与买多少送多少爆品金活动，无消费门槛及频次限制，任意消费后即可1:1获得爆品金，全场商品均参与活动，无商品品牌限制，无商品种类限制（注：涉及医保基金使用不参与送爆品金）爆品金可以在线下爆品云超市以市场价相等的比值直接兑换包括日常百货、米面粮油等在内的家庭常用的各种商品。

慢病管理体系赋能：公司主要通过控股的四川合纵糖康欣健康科技有限公司作为运营主体，旗下糖康欣药事服务中心以糖尿病单病种切入，最终实现慢病服务重构（慢病建档、健康体检、用药方案、送药上门、远程咨询药事服务），对医药连锁药店进行更专业、更全面的慢病管理，构建慢病管理生态链建设，实现全生命线的慢病周期管理服务。打造慢病运营体系、建立专业人才培训体系、方案输出体系、“医—药—护”直达患者协作体系，全体系赋能医药连锁实体，从药品零售向区域慢病管理中心发展，实现离患者最近最专业的慢病管理赋能体系。

（三）产业链下游：全域触达与场景创新

公司成立了四川药易购科技集团有限公司，通过控股投资、参股投资、生态合作等方式加大对互联网医药零售项目以及线下渠道的投资和孵化。公司已经搭建了运营共享中心，并计划在杭州搭建B2C医药电商运营基地，通过多种模式强化对行业优秀人才的吸纳能力，打造“平台+生态”的医药零售运营体系。

1、TOC业务

为高效实现C端运营，公司已经组建了运营共享中心，更加规范化、系统化地孵化和培育C端业务，持续深化打造涵盖线下零售、线上B2C电商、O2O电商、医生融媒体等线上线下一体的C端医药新零售矩阵。公司线上B2C业务收入由2023年的1,748.22万元增长到2024年的5,696.94万元，增长225.87%。

（1）线上TOC业务

公司基于丰富的产品供应链和高效的仓储物流体系支撑，积极开展互联网医药零售业务，同时公司多年来对医药产业互联网的深刻认知不断吸引众多优秀的运营人才加入公司。公司继续拓宽店铺矩阵建设和人才队伍建设，加快互联网医药零售布局，在各大互联网平台全线搭建店铺集群，并积极布局直播电商平台业务，在抖音、快手等各类平台开通销售资质。

公司线上TOC业务主要通过控股的重庆药大麦医药科技有限公司和参股的四川玉鑫中医世家医药连锁有限公司两个主体实施。

① 控股的重庆药大麦医药科技有限公司

公司控股的重庆药大麦已成为全国医药行业最具有影响力的新工业电商领军企业，2024年收入1.93亿元，较2023年增长52.70%。重庆药大麦现阶段主营业务包括即时零售、一类电商、内容电商、渠道控销、医药供应链等多板块业务。公司运用内容营销、科普种草、广告投放等多元化推广手段，业务涵盖男科类目、皮肤科类目、解酒护肝类目、慢病管理类目，成功打造男科经典品牌“伟哥”系列产品、皮肤科“有时力”系列产品，并成功打造出了多款互联网爆品。其中，在电商平台处方药类目GMV排名中，“伟哥”排名第一，“有时力”排名第二，男科、皮肤科均细分类目前三；伟哥他达拉非片、有时力咪喹莫特乳膏，凭借过硬的产品力与策略驱动，双双成为公司黄金单品。

② 重大影响的四川玉鑫中医世家医药连锁有限公司

公司具有重大影响的四川玉鑫中医世家医药集团是中医药新零售赛道的现象级企业，以“文化传承×数字基建×工业联营”三维驱动，构建全域医药生态。玉鑫中医世家20多家网络药房辐射川渝，单店大促GMV峰值破千万，为川渝中医药文化传承示范单位，5年蝉联拼多多中医药旗舰店TOP1，被拼多多官方认证“十大国民健康品牌”。与步长制药共建数字营销实验室，独创“古方爆品公式”（流量预判×场景定制×IP裂变）。

同时，玉鑫中医世家医药还代运营其他连锁药房的线上业务，包括健康之家、易购为民、康乐康等连锁药房，2024年，玉鑫中医世家医药及代运营的连锁药房线上销售额接近1亿元，中药占比超80%，日均3万+订单稳居拼多多医药类目五年销冠；全域粉丝超100万，私域日活3万人。其中，六味地黄丸年服务120万用户，复购率68%；步长生脉饮独家运营首月即破10万用户。

（2）线下TOC业务

公司直营门店相对较少，主要作为公司新业务模式的试验田。同时，公司通过加盟模式实现业务软扩张，通过新零售持续赋能引流锁客。公司将加盟模式作为拓展对药店终端覆盖广度和深度的重要途径，为其提供多层次、全方位的增值服务以增加加盟药店对公司的粘性，从而增加对加盟店的销售、促进终端纯销业务的增长。

此外，公司积极参与连锁药店投资，积极获取连锁牌照资源，拓宽互联网平台B2C店铺矩阵。公司目前通过控股、参股方式投资的连锁药店集群：

名称/品牌名	股权关系	营业区域	直营店铺数量	加盟店铺数量	是否有线上运营店铺
健康之家连锁	控股	四川	11	1,095	是
康乐康连锁	控股	四川	1	232	是
合纵惠康连锁	控股	四川	1	181	是
重庆修竹大药房连锁	控股	重庆	5	–	是
药大麦药房	控股	重庆	1		是
小计			19	1,508	
重庆鑫斛连锁	参股	重庆	421	–	是
玉鑫中医世家	参股	四川	4	–	是
广东泓然堂	参股	广东	11	–	是
广东世纪美康	参股	广东	10	–	是
四川易购为民	参股	四川	4	12	是
小计			450	12	
合计			469	1,520	

2、在融媒矩阵方面

公司控股子公司四川名医深耕健康界开展“名院、名科、名医、名品”的品牌塑造和价值传播，已成为国内知名、川内一流的健康新媒体公司。四川名医打造的“四川名医”、“诊途健康”等新媒体品牌，已覆盖人民日报客户端、红星新闻客户端、微信公众平台、抖音、小红书、今日头条、新浪微博、百家号、搜狐健康等多个流量平台，年开展健康科普直播上百场；依托丰富的医生资源，创立“名医MCN传播矩阵”，运营近百个医生IP，打造权威医学之音的传播阵地。

四川名医与全省多个学协会形成战略合作，开展成建制的线下学术推广活动，开创了“院长论道”、“科主任大讲堂”、“对话·医院掌门人”、“城市医学名片”等多个学术品牌IP，与全川三分之二以上公立三甲医院建立深入合作关系，建立了全川近1万多个医生信息的数据库，打造出100多个名医工作室，拥有丰富的院内名医资源，为公司科技大健康战略的实施提供了强有力的支撑。

3、下游连锁药房新零售业务/无人智慧药房布局

连锁药房投资方面：2024年底，公司投资百强连锁重庆鑫斛药房连锁有限公司，在公司供应链赋能的基础上，公司向其提供AI新零售收费会员体系、慢病管理体系、连锁药店抖品牌运营体系、C端代运营服务体系，在连锁药店行业当前背景下，为其打造新的增长极。未来，公司计划以“参股”的形式，深度绑定更多门店终端，并深度赋能连锁药店，包括向其提供具有竞争力的全渠道供应链支持、医药零售企业全场景解决方案、新零售体系赋能等多个赋能体系。

无人智慧药房方面：为抢抓O2O快速发展的红利，公司于2023年投资布局了成都市闪送易购智能设备有限公司，以人工智能、物联网技术、智能微仓储为技术核心，向大健康医疗设备、智慧药房、疫苗/血液冷链自动化仓储等行业布局。目前已经在各个应用场景落地，如涌泉社区卫生服务中心的疫苗自动化工作站，天府社区卫生服务中心的智慧药房，易购为民云药房等。

（四）公司基金设立情况以及数据资源运营情况

1、通过基金实现加速发展

公司参与投资医药产业基金，拟通过积极发挥上市公司的平台优势，结合合作方的行业资源、投资管理经验等，深度围绕医药大健康产业发掘产业链投资机会，与公司当前业务形成良好的协同效应，积极推动公司产业结构优化和升级，进一步提升公司核心竞争力。

公司与专业投资机构、国有平台公司共同投资设立了私募产业基金湖州见素易购创业投资合伙企业（有限合伙）。见素易购基金主要围绕两个方向做投资布局：向上通过批文自持、优质中成药/民族药工业企业股权投资等方式，获取优质产品的话语权及定价权；向下积极布局创新型医药销售渠道，如互联网医药零售电商、无人智能药仓、新型互联网私域运营平台等，打造完整的产品销售闭环，赋能上游产品及参投工业企业。

截止目前，基金已控股投资津华医药科技（湖州）有限公司，后期专注于优质医药批文的投资与研发，目前已完成对5个产品的投资，包括克立硼罗软膏、硫酸镁钠钾口服用浓溶液、枸橼酸西地那非口崩片、羌活胜湿颗粒，其中硫酸镁钠钾口服用浓溶液已申报CDE评审。同时，完成了对三个股权项目的投资，涉及医药中间体、医疗服务、医美合成生物新材料等领域。后期，将围绕两个核心方向继续布局更多能够提升公司盈利能力和综合竞争力的项目标的，借助产业基金优势，快速推进公司第二产业曲线的发展。

未来，公司将参照见素易购基金模式，持续推动与更多区域政府、专业投资机构的紧密合作，充分发挥上市平台各项优势，以资本赋能公司业务发展和核心竞争力打造。

2、数据资源运营

作为布局医药行业全产业链的企业，公司在医药产业链的各个环节积累了大量数据资源，拥有最佳的数据要素资产运营条件。公司以应用场景为核心，以业务数据、产业知识数据、研发数据为主要数据资源，并对外采购及补充相关的差异数据，其主要包括：公司自研开发的医药数智云平台系列数据产品，以及外购药聚力平台相关数据资源。利用这些数据资源，公司积极开展数据资源运营工作，包括：

（1）完善数据管理体系，提升数据质量，强化数据安全，规划设计数据管理策略，建立内外部数据标准，通过多模态数据融合实现医药供应链和营销数据质量提升，为打造高质量的医药数据产品打下坚实基础。公司引入大语言模型和人工智能技术，构建高粘性的SaaS服务场景，为医药行业数据要素提供持续的服务能力。

（2）公司利用外购数据资源，完善销售客户信用体系搭建，完成了从客户信用评估授信、用信管理、到信用不良处置全流程体系。利用这些数据资源，报告期内累计授信小微客户5,100户，客户下单24,850次，累计用信2,072.48万元。利用这些数据资源，公司正在与银行、商业保理和小额贷款公司等金融机构进行系统对接。公司结合数据资源供应商，及银行、商业保理和互联网小额贷款公司等金融机构的资源，利用大数据技术力求搭建国内医药行业领先的医药供应链金融体系。

（3）公司瞄准市场需求，研发数据产品，基于交易服务数据，面向具体业务场景需求，研发数十款医药流通与营销相关数据产品，服务于医药终端的数字化营销场景。

（4）实践数据要素流通，探索数据资产入表，截至本报告期末，公司已将20多款医药流通数据产品、数据服务平台在上海数据交易平台等数据交易所成功上架。公司将会进一步基于真实数据服务场景，通过数据产生更多真实价值，构建有持续生命力的数据要素流通场景，探索数据资产的合法合规入表。

截止本报告期末，公司内部和外部生成的数据资源存储量为99098.39GB。截至本报告期末，我们的入账的数据资源账面净值为174.04万元。

（五）电子商务业务

“合纵医药网-药易购（www.hezongyy.com）”为西南地区知名度极高的院外市场医药电商平台（B2B）。报告期内，公司电商平台通过首营企业资质认证的有效客户数量达8.07万家。公司年平均月活跃用户数（门店）2.58万家；2024年，电子商务业务收入14.41亿元。

项目	电商业务关键指标							
	通过首营企业资质认证的有效客户	医药电子商务收入	年平均月活跃用户	下单客户数	年客单价	年总订单数	单笔交易金额	平均交易频次
单位	万家	亿元	万家	万家	万元/家/年	万笔	元/笔	次/年
2024年	8.07	14.41	2.58	5.03	3.74	135.84	1132	33.19
2023年	7.88	17.08	2.66	4.29	4.57	156.76	1251	36.56

注：公司作为医药产业互联网平台企业，利润主要来自于产品的进销差价及返利。电商平台是公司从事商品销售的核心手段，公司不存在除商品销售收入及部分推广收入之外的其他收费方式。线上结算以先款后货为主，即客户在线上下单成功后立即支付相关货款。不论是线上还是线下的药品批发业务，均为销售医药类商品，执行统一的收入确认及成本结转方法。公司收入确认时点根据合同约定将商品移交给指定客户且客户已签收，公司在确认收入时同时结转对应的成本。

此外，公司利用平台优势为供应商提供广告宣传服务，2024年累计与96家供应商签约并完成广告投放服务总额为169.4万元（含税）。

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《中华人民共和国电子商务法》《药品网络销售监督管理办法》等法律规定，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、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

元

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	1,716,503,568.28	1,687,065,227.46	1.74%	1,591,618,007.45
归属于上市公司股东的净资产	849,536,748.66	854,220,425.02	-0.55%	813,943,586.42
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	4,380,809,520.01	4,430,412,450.51	-1.12%	3,969,198,674.06
归属于上市公司股东的净利润	16,358,248.01	59,532,026.96	-72.52%	42,015,206.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,369,745.76	54,027,108.89	-77.10%	39,320,448.46
经营活动产生的现金流量净额	127,692,154.87	-115,471,810.16	210.58%	152,667,683.61
基本每股收益（元/股）	0.17	0.62	-72.58%	0.44
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.62	-72.58%	0.44
加权平均净资产收益率	1.92%	7.16%	-5.24%	5.29%

（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	1,237,408,296.37	987,911,458.09	1,010,149,855.81	1,145,339,909.74
归属于上市公司股东的净利润	9,225,531.31	2,870,215.14	1,835,713.94	2,426,787.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,091,070.94	2,390,145.72	884,089.15	3,004,439.95
经营活动产生的现金流量净额	-72,039,212.99	75,416,013.30	34,941,491.14	89,373,863.42

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	14,988	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,726	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			
李燕飞	境内自然人	36.97%	35,370,000.00	26,527,500.00	不适用	0.00			
成都市合森投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	7.11%	6,800,000.00	0.00	不适用	0.00			
田文书	境内自然人	5.00%	4,783,205.00	3,587,404.00	不适用	0.00			
周跃武	境内自然人	3.45%	3,300,000.00	2,475,000.00	不适用	0.00			
李锦	境内自然人	2.51%	2,400,000.00	0.00	不适用	0.00			
成都市合齐投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.49%	1,430,000.00	0.00	不适用	0.00			
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	1.02%	977,200.00	0.00	不适用	0.00			
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	0.70%	673,000.00	0.00	不适用	0.00			
成都博源天鸿投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.40%	382,100.00	0.00	不适用	0.00			
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	境外法人	0.35%	337,526.00	0.00	不适用	0.00			
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、成都市合森投资管理中心（有限合伙）、成都市合齐投资管理中心（有限合伙）为李燕飞一致行动人；成都博源新航创业投资基金合伙企业（有限合伙）、四川海特航空创业投资基金合伙企业（有限合伙）、成都博源天鸿投资合伙企业（有限合伙）为一致行动人。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。								

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

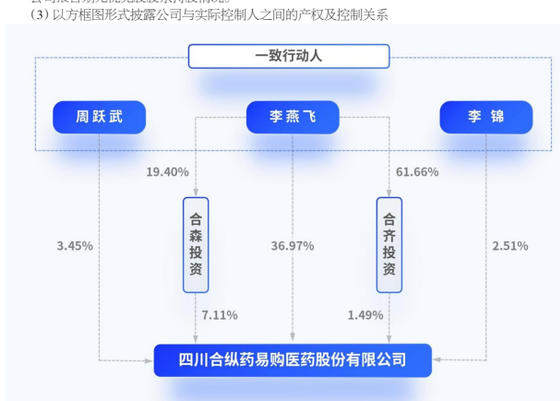
公司是否具有表决权差异安排

□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

证券代码：001323　　证券简称：慕思股份　　公告编号：2025-014

慕思健康睡眠股份有限公司 关于全资子公司与专业机构 共同投资设立产业基金的进展公告

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。

一、与专业机构共同投资设立产业基金情况概述

根据慕思健康睡眠股份有限公司（以下简称“慕思股份”或“公司”）战略发展规划，为进一步拓展公司业务领域，助力公司实现外延式发展，进而提升公司的核心竞争力，公司全资子公司慕思投资控股（天津）有限公司（以下简称“慕思投资”）于2025年3月31日与专业机构苏州维特力新创业投资管理有限公司（以下简称“维特力新”）签署了《苏州慕思嘉御创业投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》（以下简称“《合伙协议》”），拟共同投资设立总规模不超过人民币2亿元的产业基金，即苏州慕思嘉御创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“慕思嘉御创投”或“产业基金”）。慕思嘉御创投全体合伙人认缴出资总额为人民币2亿元，其中，维特力新拟担任慕思嘉御创投普通合伙人、执行事务合伙人及产业基金管理人并拟以自有资金认缴出资人民币0.02亿元，慕思投资拟担任慕思嘉御创投有限合伙人并拟以自有资金认缴出资人民币1.98亿元。

具体内容详见公司于2025年4月1日刊登在《证券时报》《证券日报》《中国证券报》《上海证券报》《经济参考报》及巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）的《关于全资子公司与专业机构共同投资设立产业基金的公告》（公告编号：2025-011）。

二、产业基金的进展情况

近日，慕思嘉御创投完成了工商注册登记手续，并取得了苏州市吴江区数据局颁发的《营业执照》，相关信息如下：

1、名称：苏州慕思嘉御创业投资合伙企业（有限合伙）

2、企业类型：有限合伙企业

3、统一社会信用代码：91320509MAEEYWYY2U

4、执行事务合伙人：苏州维特力新创业投资管理有限公司（委派代表：方文君）

5、出资额：20,000万元人民币

6、成立日期：2025年4月9日

7、主要经营场所：苏州市吴江区东太湖生态旅游度假区（太湖新城）迎宾大道333号苏州湾东方创投基地33号楼

8、经营范围：一般项目：创业投资（限投资未上市企业）；以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

三、风险提示

截至本公告披露日，产业基金尚需取得中国证券投资基金业协会备案，如未能成功在中国证券投资基金业协会完成备案手续，则会影响后续投资，其实施过程尚存在不确定性。此外，产业基金具有投资周期长、流动性较低的特点，运行过程中将受到宏观经济、行业周期、投资标的公司经营管