

证券代码：301088

证券简称：戎美股份

公告编号：2025-007



日禾戎美股份有限公司

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。

容诚会计师事务所（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 227,900,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4.39 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	戎美股份	股票代码	301088
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	于清涛	于冬雪	
办公地址	江苏省常熟闽江东路 11 号世茂商务中心广场 a 幢 2901	江苏省常熟闽江东路 11 号世茂商务中心广场 a 幢 2901	
传真	0512-52969003	0512-52969003	
电话	0512-52969003	0512-52969003	
电子信箱	rumerebod@rumere.com	rumerebod@rumere.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司的主要业务是基于互联网平台，依托“戎美 RUMERE”品牌，从事服装服饰等产品的企划设计、供应链管理和销售业务，主要产品包括职业与休闲风格的女装、男装、珠宝首饰、家纺用品等，并在自身风格体系内，紧贴全球时尚潮流。在互联网平台和自身信息系统的支持下，公司依托线上销售渠道，凭借自身供应链管理能力和柔性供应链体系，实现了小订单、快反应的互联网新零售模式。公司以企划设计和供应链管理为核心竞争力，在信息管理系统的支持下，充分发挥自身渠道优势，坚持为消费者提供高品质、高性价比的产品。



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

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末 增减	2022 年末
总资产	2,646,628,100.29	2,667,766,675.11	-0.79%	2,713,064,879.72
归属于上市公司股东的净资产	2,566,313,233.64	2,569,730,653.19	-0.13%	2,568,459,255.28
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	689,046,192.35	767,316,817.65	-10.20%	948,811,767.71
归属于上市公司股东的净利润	106,703,688.45	84,719,397.91	25.95%	167,040,817.13
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	54,331,602.97	48,448,846.15	12.14%	125,662,452.72
经营活动产生的现金流量净额	96,673,477.02	-7,344,227.07	1,416.32%	125,309,020.66
基本每股收益 (元/股)	0.47	0.37	27.03%	0.73
稀释每股收益 (元/股)	0.47	0.37	27.03%	0.73
加权平均净资产 收益率	4.13%	3.29%	0.84%	6.66%

(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	180,300,098.70	165,730,701.83	144,887,199.14	198,128,192.68
归属于上市公司股东的净利润	25,999,608.03	19,370,944.76	20,559,369.38	40,773,766.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,952,254.29	4,898,804.28	9,495,036.01	23,985,508.39
经营活动产生的现金流量净额	46,122,837.27	-25,585,319.38	10,426,372.19	65,709,586.94

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	19,266	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	19,070	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	-	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	-	持有特别表决权股份的股东总数	-
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	
苏州戎美集团有限公司	境内非国有法人	51.60%	117,600,000	117,600,000		不适用		-	
郭健	境内自然人	11.06%	25,200,000	25,200,000		不适用		-	
温迪	境内自然人	11.06%	25,200,000	25,200,000		不适用		-	
于清涛	境内自然人	1.23%	2,800,000	2,100,000		不适用		-	
宋英杰	境内自然人	0.65%	1,486,600	-		不适用		-	
徐卫	境内自然人	0.40%	916,500	-		不适用		-	
史生计	境内自然人	0.39%	892,800	-		不适用		-	
苏娜	境内自然人	0.27%	622,593	-		不适用		-	
王炜	境内自然人	0.25%	567,104	-		不适用		-	
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	境外法人	0.22%	493,129	-		不适用		-	
上述股东关联关系或一致行动的说明		截至报告期末，郭健、温迪夫妇合计直接持有本公司 22.12%股权，为公司实际控制人；同时，郭健和温迪通过苏州戎美集团有限公司间接持有本公司 51.60%股权。							

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

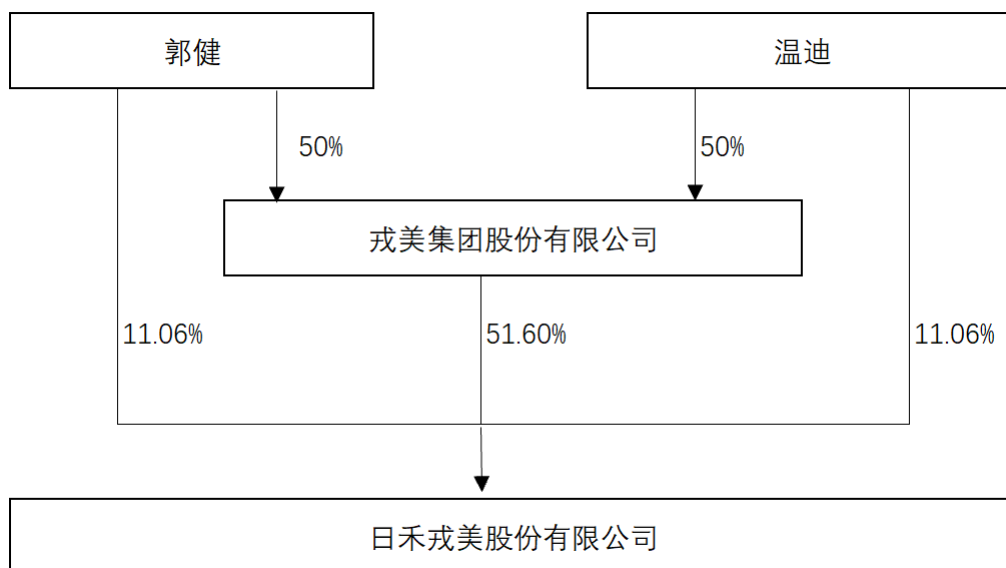
公司是否具有表决权差异安排

☐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

(一) 报告期主要经营情况

2024 年，面对外部压力加大、内部困难增多的复杂严峻形势，国民经济运行总体平稳、稳中有进，但同时国内市场需求增速放缓，经济运行仍面临不少困难和挑战，消费市场复苏乏力，互联网零售消费整体增长，但平台和商家之间的竞争更加激烈。纺织服装行业收入增长缓慢，利润水平维持低位运行，据国家统计局公布数据，2024 年 1-12 月，我国限额以上单位服装类商品零售额累计 10,716.2 亿元，同比增长 0.1%，增速比 2023 年同期放缓 15.3 个百分点；穿类商品网上零售额同比增长 1.5%，增速比 2023 年同期放缓 9.3 个百分点；规模以上工业企业中，纺织服装、服饰业利润总额为 623.8 亿元，同比上升 1.5%，营业收入利润率为 4.91%。在这一背景下，公司全年实现营业总收入 68,904.62 万元，较上年同期下降

10.20%；归属于上市公司股东的净利润 10,670.37 万元，较上年同期增长 25.95%，营业收入利润率为 18.76%，持续高于行业的平均水平。

报告期内公司立足主业，稳健经营，实现主营业务持续盈利，并稳步推进现代制造服务业基地项目 and 设计研发中心项目等，同时公司谨慎管理公司各类资产，平衡风险收益，保持各项投资收益稳健增长。2024 年度，公司的营业收入略有下滑、而盈利水平较去年同期提升，主要是因为（1）服装服饰消费场景气下行，销量下滑，存货的平均库龄亦有所增加，基于谨慎性原则考虑，根据库龄计提的存货跌价损失也相应增加；（2）公司基于多年积累的丰富平台运营经验以及对市场环境的谨慎预期，优化了推广方式，节约了推广成本，此外，由于各电商平台之间竞争日趋白热化，阿里电商平台向达标商户返佣，降低了公司的流量成本，对公司经营利润率带来了积极影响；（3）公司谨慎管理各类资产，报告期内取得较好的投资收益。

从国内市场来看，在 2025 年 5%左右的 GDP 增长目标及大力提振消费，扩大内需这一宏观背景下，我们预计 2025 年服装服饰市场将呈现复苏态势。在更长的周期里，由于人口总数和年轻人口占比持续下行，包括服装服饰行业在内的零售业的长期发展更加依赖于公司的产品创新能力和消费者的收入增长预期，所以我们认为不断增强产品创新和客户服务能力，将是新常态下商业竞争战略的基本走向。

我们长期看好中国经济高质量发展，以及消费市场持续稳定繁荣。结构性改革伴随的阵痛在短期可能会给一些行业和企业带来逆风，但在长期来看，不利的外部条件会以压力的形式迫使企业做出有利于长期发展的战略和策略选择，利用具有技术优势的商业模式，通过自身的经营持续改进提升企业综合竞争力，在长期获得基于客户价值创造的成功。

我们对公司业务的商业模式和核心竞争力持续抱有信心，在稳健经营的同时，积极蓄力，累积资源，以实现长期高质量发展。报告期内，公司正紧锣密鼓的推进上海万源城办公楼的装修，公司拟在此筹划首家形象展示店并铺设多个直播间，将有利于公司构建多层次的营销渠道以带来新的客流量，拓宽与消费者的沟通渠道，提升粉丝购物体验。另外，基于未来消费升级与消费降级并存，消费市场呈现两极分化这一趋势，公司持续优化产品企划设计和供应链管理，一方面在全球范围内优选高端素材，原料上，持续引进了意产羊绒、丹麦水貂、西班牙拉贡、土耳其牛仔、日本三醋酸、苏州知名的“非遗”宋锦、高端珠宝等，为中高端

消费者提供品类丰富又极具性价比的服饰；另一方面，公司始终坚持产品的宽价格带策略，丰俭由人，通过精细化运营，广泛触及，满足各类消费者各类消费场景的不同需求，报告期内，打造了多款销量在万件以上的平价爆款。第三，AI 的高速发展，将会重塑服装设计、生产到营销的产业生态，公司积极拥抱变化，持续提升数字化管理水平，不断迭代升级动态存货管理系统、定制化服装版型设计软件等，大幅提升了公司存货管理效率、产品的视觉呈现效率等。第四，抓住战略机遇期，利用市场波动积极作为，努力提高市场份额和长期竞争力，公司深耕直播电商，形成了以周末“戎美大讲堂”为主，周二、周四“直播小课堂”为辅的直播梯队，成熟的团队也将为后续多个直播间的铺设提供人才储备。

（二）报告期公司详细事项请详见公司披露的《2024 年年度报告》全文。

(本页无正文，为《日禾戎美股份有限公司 2024 年年度报告摘要》签字页)

法定代表人：

郭健

