

湖北美尔雅股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

一、2024 年总体经营工作的回顾

2024 年，公司面临的外部环境更趋复杂严峻，全球经济趋于稳定但缓慢，国际市场需求收缩，服装行业承压前行。但随着我国宏观经济逐步回升向好以及一系列扩内需、促消费政策措施落地的带动，以及公司推进的聚焦主业等系列提质增效措施的落地，公司传统业务保持稳定。报告期内，公司实现营业收入 3.30 亿元，较上年度下降 27.42%；实现归属母公司股东净利润-0.68 亿元，扣除非经常性损益归属母公司股东的净利润为-0.69 亿元。

二、2024 年度公司主要经营情况的讨论与分析

2024 年，公司紧密围绕年度工作目标，扎实推进技术创新，持续加强生产、销售的精细化管理，严格产品质量控制并实施了一系列创新、改革和挖掘增效的措施，公司运营整体保持稳定。

1、服装业务

2024 年，我国服装行业努力克服消费需求不足、内卷式竞争加剧等困难和挑战，在宏观政策效应持续释放、新质生产力加速发展等因素的支撑下，行业运行质效延续承压恢复态势，营业收入和利润总额实现恢复性增长。根据国家统计局数据，2024 年，我国服装行业规模以上（年主营业务收入 2000 万元及以上）企业 13820 家，实现营业收入 12699.15 亿元，同比增长 2.76%；利润总额 623.81 亿元，同比增长 1.54%。为此，公司坚持灵活的经营策略，强化营销创新和服务力度，一方面夯实基础，围绕高质量发展的前提，通过产品、设备、人员的提质增效，打造传统服务业务的优质产品力；另一方面，充分发挥集团的平台优势，借助高覆盖的渠道资源和成熟优质的供应链资源，沉淀长期价值，实现线上和线下渠道的不断下沉，向上拉动“美尔雅”品牌的发展空间。

2、药店连锁业务

根据中康瓴速系统数据，2024 年上半年，店均销售额同比下滑 10.6%，其中客单价同比下滑 8.9%，一方面药店数量的过度增长导致市场严重饱和，另一方面消费者花费明显趋于谨慎。报告期内，青海惠嘉根据经营策略，持续优化组织架构和管理模式改革，推动实现管理精细化、营运标准化、服务专业化的目标。同时，公司根据《股权转让协议》，在青海惠嘉股权转让后，积极利用新股东的资源优势，加快推动青海惠嘉的业务、产品升级。

三、关于公司未来发展的讨论与分析

在新的一年里，公司的总体经营目标仍是营业收入保持稳定增长，改善盈利能力水平。该经营目标存在不确定性，公司将根据宏观经济环境和市场发展趋势对经营目标进行适当的调整，该目标不构成对公司的业绩保证。

公司将继续坚持长期发展战略，综合考虑市场形势，不断提升公司产品的市场竞争力和公司的核心竞争力；加强市场推广和客户拓展，积极挖掘新的市场机会，提高公司市场销售规模；不断加强公司经营管理水平和人才队伍建设，对员工进行多种方式的激励。

一是要进一步改变发展观，坚持发展要更务实、更稳健，做优、做强、再做大。进一步回归产业本质，更关注效率效益的提高和适应性的变化，注重精益化管理，走专精特新之路，不断锻造韧性。

二是要提升综合能力，要把科技、时尚、绿色更深入地内化到企业的运营之中，全面提升科技创新力，文化创造力和可持续发展的能力。积极消化吸收新技术，进而推动敏捷柔性能力、组织协调能力和价值创造能力的提升，从而带来企业的转型、蜕变和再造。

公司将通过业务突破、市场深耕、组织激活三大引擎，推动公司从“规模增长”向“价值增长”转型；坚持以客户为中心，确保战略目标扎实落地，为股东、员工及社会创造可持续价值。

2025年，我们将紧紧围绕今年的工作目标，在董事会的正确领导下，在各位股东和社会各界的大力支持下，团结一心，努力拼搏，攻坚克难，努力提升经营业绩，实现年度既定目标任务。

报告人：段雯彦

湖北美尔雅股份有限公司

2025年4月28日