

证券代码：300975

证券简称：商络电子

公告编号：2026-020

南京商络电子股份有限公司 2025 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。

公证天业会计师事务所（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 687,005,604 股剔除回购专用证券账户中已回购股份 3,621,593 股后的股本 683,384,011 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.66 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	商络电子	股票代码	300975
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	蔡立君	杨伟婷	
办公地址	江苏省南京市雨花台区玉盘西街 4 号 绿地之窗 C3-6 层	江苏省南京市雨花台区玉盘西街 4 号 绿地之窗 C3-6 层	
传真	025-83677677	025-83677677	

电话	025-83677688	025-83677688
电子信箱	sldz_investor@sunlord.com.cn	sldz_investor@sunlord.com.cn

2、报告期主要业务或产品简介

(1) 公司所从事的主要业务



公司是国内领先的电子元器件分销商之一，主要面向网络通信、汽车电子、工业控制、消费电子等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司代理的产品包括存储器件、IC 等主动电子元器件和电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件，现已形成主动及其他电子元器件与被动电子元器件并重的业务体系。公司自成立以来，经过多年的潜心合作发展与外延并购，已积累了众多优质的原厂授权资质，取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、Molex（莫仕）、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、SEMIKRON（赛米控）、Qualcomm（高通）、KIOXIA（铠侠）、Allegro（埃戈罗）、QUECTEL（移远）、Phison（群联）、SILERGY（矽力杰）、Lontium（龙迅）等百余项国内外知名原厂的代理资质；此外，公司重要子公司立功科技亦构建了聚焦汽车电子领域的芯片代理体系，已取得 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、Rockchip（瑞芯微）、3PEAK（思瑞浦）等国内外知名品牌。目前，公司（含立功科技）已向 7,000 余家客户销售 6 万多种电子元器件产品。

(2) 主要产品介绍

1) 公司代理的产品示例

公司代理的产品包括存储器件、IC 等主动电子元器件和电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件，相关产品情况介绍如下：

一级产品	二级产品	图例	主要代理品牌
被动电子元器件	电容		Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、TDK（东电化）、Walsin（华科）、IHHEC（禾伸堂）、KEMET（基美）、VIHYONG（微容）、RP-CAP（国光）、NICHICON（尼吉康）、LELON（立隆）等
	电感		TDK（东电化）、Sunlord（顺络电子）、PULSE（普思）、SUMIDA（胜美达）、CHILISIN（奇力新）、JWD（经纬达）等
	电阻		Yageo（国巨）、TA-I（大毅）、Walsin（华科）、VISHAY（威世）等
	射频器件		TDK（东电化）、RF360、SUMIDA（胜美达）、Sunlord（顺络电子）、PULSE（普思）、Glead（佳利电子）、Yageo（国巨）、SIMCOM（芯讯通）、SINOGNSS（司南）、KCT（康希通）等
主动及其他电子元器件	存储器件		CXMT（长鑫科技）、KIOXIA（铠侠）、GigaDevice（兆易创新）、Phison（群联）、ISSI（芯成） ^{注1} 等
	分立器件		LRC（乐山无线电）、NCEPOWER（新洁能）、Oriental（东微）、JJM（捷捷微）、ALKAIDSEMI（瑶芯微）、Nexperia（安世）、WAYON（维安）、BrightKing（君耀）、Hunteck（恒泰柯）、NQUNXIN、GOODARK（固锝）、VISHAY（威世）等

一级产品	二级产品	图例	主要代理品牌
	连接器		TE（泰科）、Molex（莫仕）、Recodeal（瑞可达）、LS（乐星）、YAMAICHI（山一）、Kyocera（京瓷）等
	IC		SILERGY（矽力杰）、Allegro（埃戈罗）、Joulwatt（杰华特）、3PEAK（思瑞浦）、NXP（恩智浦） ^{注2} 、MPS（芯源） ^{注3} 、Rockchip（瑞芯微） ^{注4} 、Cmsemicon（中微） ^{注5} 、XHSC（小华） ^{注6} 、FUDAN（复旦微） ^{注7} 、Novosense（纳芯微） ^{注8} 、ams OSRAM（艾迈斯欧司朗） ^{注9} 等

注 1、2、3、4、5、6、7、8、9：ISSI（芯成）、NXP（恩智浦）、MPS（芯源）、Rockchip（瑞芯微）、Cmsemicon（中微）、XHSC（小华）、FUDAN（复旦微）、Novosense（纳芯微）、ams OSRAM（艾迈斯欧司朗）为立功科技及其子公司代理品牌。

2) 公司获得原厂授权情况

经过多年发展，公司不断提高供应链管理能力和原厂合作伙伴的充分信任。目前公司已获得百余项知名原厂的授权代理资质，具体清单详见 2025 年年度报告。

(3) 主要经营模式

1) 采购模式

公司采购分为订单采购和备货采购两种。

① 订单采购模式

订单采购指销售部门接到销售订单后，公司按照销售订单约定的客户产品交期以及掌握的原厂交货周期下达相应的采购订单，根据客户的需求确定采购量，即“以销定采”。订单采购多对应交期、需求量相对稳定、行业波动较小的产品。

② 备货采购模式

备货采购指公司通过对未来市场需求、客户需求的预测生成需求计划，基于需求计划进行采购，或者通过对未来原厂供应能力进行预判，对预判未来会紧缺的物料预先进行采购。

准确预测客户需求是降低成本和快速响应客户需求的关键所在，是分销商核心竞争能力的体现。为此，公司通过市场部门、销售部门和运营部门一同管理客户需求预测、协调公司资源的合理分配，搭建了供应链一体化的协同机制。销售团队基于获取的客户需求信息，结合一段时间的订单和历史发货状况，以及影响未来需求的关键因素如趋势、季节性、促销、宏观经济数据等，借助系统建立需求预测模型，得到相对准确的客户需求预测，形成未来的需求计划；公司 ERP 系统依据需求计划及库存、在途采购订单等信息，通过 MRP（Material Requirement Planning，物资需求计划）功能输出采购建议，结合原厂的供应状况作出调整，产品经理依据 MRP 输出的采购建议进行采购。由此，通过相对准确的需求预测，可以最大程度地减少资金占用，降低库存风险，提高供应链运行效率。

2) 销售模式

公司产品销售全部采用直销模式，并建立了贯穿业务始终的客户信用管理流程。

① 获客阶段

公司通过对细分市场的分析及趋势预判主动寻找优质客户；通过参加专业展会、行业协会、企业名录、客户及原厂推荐等多种途径吸引客户。通过收集客户信息、初期联络拜访，评估交易风险及潜力，公司对有交易意向且通过筛选的客户进一步拜访交流，经过多轮的样品推荐、测试、报价和商务谈判等流程，获得客户端的供应商资质。针对大中型重点客户，公司还将和原厂分享进展，争取原厂的专案支持，以获取对客户最大的供应保障。

②获取订单阶段

针对客户新项目，公司销售人员、AE（Application Engineer，应用工程师）和FAE（Field Application Engineer，现场应用工程师）深入客户产品设计环节，根据产品参数、成本及交付状况综合考虑为客户推荐合适的产品，提供样品、培训、协同测试、失效分析等服务。涉及复杂产品开发，公司可协助客户解决研发、设计、PCB 制版、软件调试、算法优化等方面的问题，缩短产品设计周期，加快市场推广速度。在客户产品发生设计问题时，公司可协助客户进行售后管理，配合客户工程师，分析失效原因，定位问题并提出改进建议，完善产品设计，协助客户完成产品定型工作。

③产品交付阶段

接到客户询单后，由销售人员与客户商谈交期、价格等交易条件，形成正式的交易订单。公司按照订单约定向客户交付产品。持续交易的客户需向公司分享其未来生产计划及物料需求预测，公司会根据客户历史交易数据与过去预测数据的匹配程度，提前向供应商采购物料，缩短客户获取物料的时间，保障客户生产物料的持续供应，并针对客户短期需求波动，通过内部调配及外部调货等额外支持工作，给予客户及时供应。

④客户信用管理

交易开始前，销售人员需要在公司客户关系管理系统（CRM 系统）进行客户建档，由风控部门对客户信息、行业口碑、信用风险、预测评估期内与公司的交易金额、投资回报率等综合考察分析后，对客户进行信用等级评定，予以账期及信用额度的授信，由销售部门逐级审批，并最终提交财务负责人批准。客户建档审核完成后，方可在公司进行入单交易。交易过程中，风控部门将对客户信用进行持续动态评估。根据客户的经营状况和信用风险，结合历史交易金额、逾期情况、实际回款期、投资回报率等情况，公司对客户的信用评级、账期及信用额度进行调整，并对应收账款执行动态及分级管理，保障货款的回收。

（4）报告期内发生的重大变化

报告期内，公司实现营业收入 85.48 亿元，同比增长 30.59%，归属于上市公司股东的净利润 3.03 亿元，同比增长 327.78%。

营业收入提升幅度较大主要系公司抓住了 AI 产业链、汽车电子、机器人和云计算等新兴领域市场需求爆发式增长的机遇，在竞争愈发激烈的市场环境中，凭借庞大稳定的客户群体、丰富多元的产品线，实现了业务版图的稳步扩张，营业收入显著增长。此外，外延并购与线上分销业务的阶段性落地，预计将对公司未来经营业绩形成积极贡献。

净利润提升幅度较大，核心驱动因素在于盈利端改善与成本端优化的双重正向叠加：盈利结构持续改善，AI 产业链、汽车电子、机器人等应用领域相关产品毛利贡献提升，直接带动整体盈利水平上行；成本端管控聚焦三大方向：一是充分发挥规模效应，有效摊薄期间费用与固定成本；二是持续深化精细化运营管理，优化库存及应收账款周转效率，实现业务规模扩张与成本管控的高效协同；三是通过数字化转型赋能，运用智能化管理工具提升运营效能，合理管控人力、运维等管理费用支出。多维度举措协同发力，推动公司盈利能力与盈利质量同步提升，净利润实现大幅增长。

1) 高端产品线持续补强

截至报告期末，公司已累计获得 130 余项国内外知名原厂授权代理资质，授权体系覆盖全球核心供应链。其中，中国大陆及港澳台原厂授权超过 100 项、海外原厂授权超过 30 项，为业务稳健增长筑牢资源根基。

报告期内，公司新增 35 条产品线，其中包括 KIOXIA（铠侠）、QUECTEL（移远）、Phison（群联）等标杆品牌；通过收购立功科技，新增 21 条产品线，包括 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、Rockchip（瑞芯微）、ISSI（芯成）、Cmsemicon（中微）、FUDAN（复旦微）等品牌。上述品牌产品线全面补强存储主控及解决方案、微控制器与车规芯片、电源管理 IC、车载显示面板、AIoT SoC 与端侧 AI 芯片、FPGA、氮化镓功率半导体及电子制造服务等核心品类布局，进一步完善物联网通信、端侧 AI、汽车电子、新能源与数据中心等领域的产品矩阵，提升一站式供应能力与高附加值业务占比。

盈利能力方面，公司各品类产品线毛利率均实现不同程度提升，产品结构优化持续释放盈利弹性。业务结构实现战略性突破，销售占比中主动及其他品类与被动品类达到 6: 4，完成从被动元器件为主向主动元器件驱动的业务转型，业务增长动能与盈利质量显著升级。

2) 高价值赛道构筑业务增长极

公司围绕提升市场占有率这一核心目标，聚焦 AI 产业链、汽车电子、机器人等高价值赛道开展精准市场拓展，将抢占各细分领域头部客户作为重要战略方向，以此驱动业绩实现高速增长，具体举措如下：

深耕存量客户：公司前期深耕 AI 算力基础设施中服务器、服务器电源、光模块等核心硬件应用场景，凭借齐全的产品线布局、对产品的深度理解、对客户方案的前期挖掘以及主动为客户备货的服务能力，积淀了中际旭创、新易盛、天孚通信、中兴通讯、华工科技、浪潮信息、光迅科技、紫光股份、麦格米特、欧陆通、联特科技、英韧科技、中科泓泰、中国长城、海信宽带、高斯宝等一批核心客户。

基于公司与上述核心存量客户优质客户建立的良好合作基本盘，报告期内，公司一方面通过提升业务承接能力、保障供应链交付能力、强化 FAE 技术支持等举措，不断深化客户合作粘性，稳步提升单一品类在客户体系中的市场渗透率，成功抢占市场份额并进一步巩固合作深度；另一方面，公司大力推广多品类协同销售，前期围绕客户技术升级与品类拓展需求，长期深耕培育、全流程跟进项目落地，成功导入适配客户需求的代理线，实现多品类从导入到量产的稳步推进。

拓展增量市场：报告期内，公司主动开拓机器人（宝时得、智元机器人、科沃斯等）、汽车智控（知行科技、镁佳科技等）、3D 打印（拓竹科技）等新兴领域。通过前期审厂、送样测试、项目培育等长期投入，完成多个新项目设计导入，实现从 0 到 1 的客户突破，构建业绩增长新引擎。

3) 外延式拓展完善布局

报告期内，公司持续优化产业布局与产品线结构，稳步推进外延式拓展，于 2025 年 4 月完成对江苏宏芯凯的股权收购，成功新增铠侠存储代理线，进一步丰富公司存储类产品矩阵，强化上游资源保障能力。

2025 年 12 月，公司收购立功科技控股权并完成工商变更手续，此次收购有助于公司快速补强汽车与工业类产品线、提升技术服务与方案交付能力，进一步完善全球化分销网络与综合竞争实力。立功科技的主要优势如下：

- 立功科技专注提供 MCU 芯片、无线芯片、驱动芯片、存储芯片等多元化 IC 产品分销及技术服务，授权代理 NXP、MPS、瑞芯微、ISSI、思瑞浦、ELMOS 等国内外知名芯片品牌，其中 NXP 在全球汽车电子芯片领域具备领先竞争优势，为立功科技核心代理产品线。
- 立功科技下游客户覆盖汽车、工业、能源、医疗等多个行业，并与上汽集团、长城汽车、小鹏汽车、东风汽车、吉利集团、赛力斯、汇川技术、欧菲光、迈瑞医疗等头部企业建立稳定合作关系。
- 在服务与应用端，立功科技拥有专业过硬的技术服务与研发团队，配备大量现场技术支持（FAE）人员及专职研发人员，在汽车电子、工业控制领域沉淀了成熟的行业解决方案，截至报告期末，立功科技累计拥有专利近 90 项，技术壁垒与服务能力突出。
- 聚焦机器人赛道：立功科技将汽车与工控领域的严苛可靠性标准跨界引入机器人行业，构建了从“小脑”中枢到“指尖”执行的全栈式自研体系。立功科技精准卡位三大核心节点：在环境感知层，凭借机器狗跟随避障等

“小脑”控制方案赋能自主导航；在动力枢纽层，推出高性能关节电机驱动与电感式编码器方案保障高精平顺运动；在精密执行层，攻克灵巧手电机驱动与压力检测以突破复杂触觉与抓取。立功科技已形成从核心芯片、算法、硬件到系统集成的完整能力，不仅可提供硬核底层零部件与算法，更具备敏捷的落地赋能优势，可有效支撑客户产品快速开发与量产落地，已成为机器人相关领域极具竞争力的深度解决方案提供商。

4) 精益化库存管理提质增效

报告期内，公司持续强化库存全流程管控与精细化运营，库存管理能力显著提升。

- 优化仓储调度与拣选逻辑，降低多仓呆滞风险，联动市场团队推进库存清理，通过清单实时同步与快速内部调度提升处置效率，库存周转率及应收账款周转率同比有所提升（不含立功科技口径），整体库存健康度与成本结构持续改善。
- 明确高风险库存界定标准，通过目标分解、跨部门协同及定期跟踪复盘，推动库存风险有效压降，多余库存折损同比显著下降。
- 搭建运营指标监控体系，对异常风险点及时预警、压实责任部门并推动闭环整改，实现库存风险前置管控与经营效率稳步提升。

同时，公司持续推进供应链数字化与流程优化，对外与重点集团客户实现 EDI 系统对接，提升订单传输及对账效率；对内通过系统替代、RPA 工具及加工自动化实现运营降本增效。依托多点仓储布局缩短配送半径，提升核心客户响应速度；跨境订单依托保税仓与国际中转仓协同运作，稳步提升供应链整体交付能力与服务水平。

公司的库存精细化管理与供应链效率提升，持续增强对客户与原厂的服务能力与合作价值。高效库存周转保障物料稳定供应与快速交付，提升服务可靠性与客户粘性；精准库存管控优化渠道资源配置，有效降低渠道库存风险，助力产品良性流通与市场拓展。

5) 全链路数字化管控成型

报告期内，公司严格按照数字化战略规划推进建设，全面完成专属 CRM、TMS 运输管理、WMS&自动化设备自主可控三大核心项目，建成覆盖业务—运营—仓储—运输的全链路数字化管控体系。

- 自主研发适配电子元器件分销行业的 CRM 系统，实现客户全生命周期管理，统一集团数据底座，样品交付时效提升 2 倍，风险敞口大幅下降，业务与运营效率显著改善。
- 建成“1+4”TMS 运输管理体系（1 套管理体系+4 个管理平台），实现承运商智选、运输监控、自动结算与数据分析，发货及时率提升至 98%，运费实现百万级节约。
- 完成 WMS 系统及自动化设备自主回收，运维成本显著下降，需求响应能力提升 4 倍以上，仓储作业效率与可控性大幅增强。
- 同期，AI、RPA 等技术在业务场景深度落地，流程自动化与决策智能化水平提升，并已产生实际效益。

目前，公司核心系统均实现了自主实施与运维，摆脱外部依赖，数字化支撑能力、供应链协同效率与核心竞争力全面提升，为公司长期高质量发展奠定坚实基础。

6) 线上分销布局成型

报告期内，公司旗下科技型混合分销主体易易通实现较大进展，其线上商城业务迎来跨越式增长。线上商城自投入运营以来，构建了 O2O（线上引流筛选、线下交易履约）的混合分销模式，以“授权代理+独立分销”为核心达到电子元器件全品类覆盖。截至报告期末，平台物料基础数据达 800 万条，具备现货及有效报价的可售 SKU 超 80 万条，一站式

样品与小批量采购服务能力显著提升。同时，线上商城与公司业务有效互补，持续为公司引入新客户资源、孵化培育优质大客户。

易易通以打造行业领先的电子元器件线上智慧分销平台为发展愿景，确立以数字化与 AI 技术创新为核心的差异化战略。通过自研上线 ERP、WMS 系统搭建数字化运营底座，开发完善 AI 业务智能体，覆盖智能录单、合同审核、物料建档、智能询报价、视觉收货等业务场景，结合向量搜索与机器学习技术显著提升运营效率。同时践行 All in AI 研发理念，以 AI 辅助开发加快技术迭代，以技术赋能构筑差异化核心竞争力。

凭借在线上商城领域的数字化能力与商业模式创新，易易通获评 2025 年度苏州市创新型中小企业，数字化服务水平与专业化运营能力获得官方认可，是对标行业头部综合分销平台的重要里程碑。

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

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	9,381,169,936.07	5,881,078,889.28	59.51%	4,118,150,956.97
归属于上市公司股东的净资产	2,425,642,357.44	2,164,840,563.01	12.05%	1,716,804,738.09
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	8,548,071,443.11	6,545,594,990.51	30.59%	5,102,884,087.11
归属于上市公司股东的净利润	302,866,220.11	70,798,752.96	327.78%	33,992,355.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	289,697,807.33	63,742,710.03	354.48%	27,648,793.65
经营活动产生的现金流量净额	-1,109,034,809.55	-951,193,945.62	-16.59%	201,017,964.09
基本每股收益（元/股）	0.4432	0.1064	316.54%	0.0540
稀释每股收益（元/股）	0.4432	0.1064	316.54%	0.0540
加权平均净资产收益率	13.20%	3.54%	9.66%	1.98%

(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	1,840,501,449.72	2,096,076,921.12	2,252,740,800.34	2,358,752,271.93
归属于上市公司股东的净利润	36,642,623.87	48,189,361.64	56,538,730.13	161,495,504.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,542,199.13	46,737,462.71	56,270,437.72	150,147,707.77
经营活动产生的现金流量净额	-272,052,009.88	-401,704,007.19	-546,487,352.04	111,208,559.56

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	48,413	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	36,227	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			
沙宏志	境内自然人	36.03%	247,559,720	187,372,290	不适用	0			
谢丽	境内自然人	7.29%	50,054,000	0	不适用	0			
张全	境内自然人	2.24%	15,369,600	0	不适用	0			
#上海宽投资资产管理有限公司—宽投瑞阳私募证券投资基金	其他	0.92%	6,324,600	0	不适用	0			
上海宽投资资产管理有限公司—宽投勇者慕士塔格私募证券投资基金	其他	0.88%	6,068,900	0	不适用	0			
南京昌络聚享创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.78%	5,390,960	0	不适用	0			
刘超	境内自然人	0.74%	5,079,933	4,409,950	不适用	0			
唐兵	境内自然人	0.58%	4,000,000	3,150,000	不适用	0			
南京盛络创业投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.52%	3,552,720	0	不适用	0			
吕强	境内自然人	0.39%	2,700,000	0	不适用	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	截至报告期末，公司未知上述股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。								

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

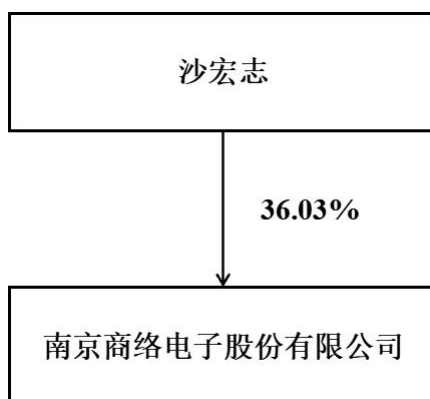
公司是否具有表决权差异安排

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

关于全资子公司收购广州立功科技股份有限公司暨取得控股权的公告的事项

公司于 2025 年 9 月 13 日分别召开第四届董事会第七次会议、第四届董事会审计委员会第五次会议、第四届董事会独立董事专门会议第一次会议，2025 年 10 月 9 日召开 2025 年第三次临时股东会，审议通过了《关于全资子公司收购广州立功科技股份有限公司暨取得控股权的议案》，同意由公司全资子公司畅赢控股（南京）有限公司以直接和间接方式收购广州立功科技股份有限公司（以下简称“立功科技”）合计 88.79% 股权的权益。截至报告期末，立功科技及相关持股平台已完成本次收购的工商登记变更手续，并取得了由当地市场监督管理局换发的营业执照。经交易各方确认，本次股权收购事宜所约定的交割条件均已满足，本次交易已完成交割，立功科技成为公司的控股子公司。