

公司代码：603587

公司简称：地素时尚

地素时尚股份有限公司
2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、 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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、 公司全体董事出席董事会会议。

4、 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2024年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户的股数为基数每10股派发现金股利5.00元（含税）。截至2025年3月31日，公司总股本476,763,282股，扣除公司回购专用证券账户持有的6,075,080股，以此计算合计拟派发现金红利235,344,101.00元（含税），占2024年度归属于上市公司股东净利润的比例为77.54%。2024年度公司以现金集中竞价方式回购金额为33,774,002.20元，现金分红和回购金额合计269,118,103.20元，占2024年度归属于上市公司股东净利润的比例为88.67%。剩余未分配利润结转以后年度分配。

至实施权益分派股权登记日期间，若因可转债转股、回购股份、股权激励授予股份回购注销、重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司将维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

以上利润分配预案尚需提交公司2024年年度股东大会审议。

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	地素时尚	603587	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	沈志春	张黎俐
联系地址	上海市普陀区丹巴路28弄1-2号旭辉世纪广场8号楼	上海市普陀区丹巴路28弄1-2号旭辉世纪广场8号楼
电话	021-31085111、021-31085300	021-31085111、021-31085300
传真	021-31085352	021-31085352
电子信箱	info@dazzle-fashion.com	info@dazzle-fashion.com

2、 报告期公司主要业务简介

报告期内公司所处行业情况

服装行业主要分为服装设计研发、生产制造、品牌推广、终端销售等环节，公司涉及其中的设计研发、品牌推广以及终端销售环节，主要通过直营或者经销的品牌专卖店向最终消费者销售公司设计研发的中高端品牌女装。根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T 4754-2017）以及《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，本公司属于“C 制造业”大类下的“C18 纺织服装、服饰业”。

2024 年，在国家促消费政策逐步显效、新型消费新业态新模式激发市场活力等因素支撑下，服装内销市场实现温和增长，但受消费意愿不足、市场竞争加剧等因素影响，终端消费内生动力不足，增速持续放缓。根据国家统计局数据，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 年同期大幅减少 15.3 个百分点。

从季度、月度变化口径看，2024 年我国服装内销增速呈现小幅波动。一季度，在春节假期集中消费的推动下，服装消费需求不断释放，内销市场实现平稳增长。根据国家统计局数据，1-3 月我国限额以上单位服装商品零售额同比增长 2.2%。其中，3 月当月限额以上单位服装类商品零售额同比增长 3.6%，增速比 1-2 月加快 2 个百分点。二季度受五一假期、“618”网购促销提前以及消费品以旧换新等政策效应进一步显现影响，限额以上单位服装类商品零售额增速波动较为明显，4、5、6 月同比增速分别为-3.0%、3.2%和-2.2%。三季度，受极端天气、传统淡季影响，服装内销增速明显放缓，1-9 月限额以上单位服装商品零售额同比下降 0.2%。但是在新一轮稳增长政策措施效应显现及夏日经济的支撑下，服装内销月度降幅相比二季度逐渐收窄，9 月限额以上单位服装类商品零售额同比下降 0.3%。四季度，在国庆假期、“双 11”活动以及秋冬装换季热销的带动下，增速限额以上单位服装类商品零售额转为正，全年限额以上单位服装类商品零售额增速比前三季度回升 0.3 个百分点。

报告期内公司从事的业务情况

近年来受宏观经济增速放缓、地缘政治不确定性加剧及贸易逆全球化扩大影响，我国服装行业呈现多维承压态势，但仍呈现韧性发展。公司所处的中高端细分市场消费者意愿、行为更趋理性，信心与潜力尚待恢复。报告期内，公司主营业务未发生重大变化，2024 年实现营业收入 221,881.84 万元，较上年同期下降 16.23%；归属于上市公司股东的净利润 30,350.76 万元，较上年同期下降 38.52%。报告期内，公司围绕六个关键领域开展工作：

1) 拥抱企业文化，传递清晰品牌价值观

秉承“Love Creates”的品牌信仰，公司坚持拥抱企业文化，传递清晰坚定的品牌价值观，传播“一种美拥抱另一种美”的品牌主张。2024 年，公司通过“拥抱三部曲”，将品牌文化主张一步步展示给消费者，从拥抱自己，到拥抱彼此，再到拥抱自然，层层递进地诠释品牌文化内涵。

作为拥抱三部曲的开端，2024 年“520”期间，公司以拥抱者的姿态开启企业文化传播的序章——“拥抱自己”，旗下品牌 DAZZLE 邀请品牌伙伴与消费者一起写诗给自己，拥抱自我。一方面鼓励消费者接纳自己内心细微的需求和情感，与不同面的自我相遇、相契，用 520 行诗集结成册。另一方面结合创意视频、诗歌类 KOL 诗句分享、官方诗集征集以及线下活动，在品牌代言人刘雯的号召下，通过丰富且多元的呈现形式，为消费者带来深度的情感联结与共鸣。

2024 年七夕之际，公司继续秉承拥抱文化，携手两位创作者龙星如和傅弘双踏上观星之旅。通过蓝晒艺术作品记录相距 16.4 光年的牛郎织女星超越时空的“拥抱”，将爱的能量在宇宙中传递，让品牌与消费者共同感受爱的力量。

作为 2024 年地素时尚拥抱企业文化的收官之作，岁序更替之际，公司隆重推出了青绿新年系列，以自然之色致敬生命之美，融合东方禅意与现代设计，诠释“拥抱自然”的理念。DAZZLE 与 RAZZLE 品牌的青绿系列，以时装语言叙述东方审美，拥抱青绿回归自然，不断通过美的实践维系人与自然的连接与共生，将东方审美意趣进行更深层次的解读与传承。同时，公司携手联名舞蹈诗剧《只此青绿》，以青年舞者张翰、孟庆旸的艺术张力碰撞时装生命力，只此青绿，不止青绿，是美没有尽头。

2) 拥抱核心单品，推进产品分层研发及推广

作为“矛盾冲突美学”的开创者和实践者，公司在不断专研产品革新与工艺创新的二十多年的进程中，积累了一系列核心单品。从 2024 年开始，公司陆续针对核心品类的优质内容进行深度推广与传播。2024 上半年，公司以“四季针织”与“罩衫连衣裙”作为特别企划的开幕，通过持续梳理与打造重点品类的深度优质内容，以及探讨其背后品质工艺创新，来增强市场对核心单品的设

计巧思与工艺创新的感知力和认知度，持续提升品牌形象，引领市场并激发消费者共鸣。

与此同时，公司通过聚焦“核心产品深度化+基础产品规模化”的经营策略，全力推进产品分层研发与推广，致力于优化产品结构、提升市场竞争力和盈利能力。2024 年，公司凭借对上述策略的深入贯彻与精准执行，公司核心产品的订货量及销售占比均稳步提升，实现了核心产品和基础产品较好的规模效益与市场渗透，公司供应链生产及市场推广运营效率也更为聚焦和高效。

3) 深入全渠道会员运营管理，全面开展全域会员营销攻坚战

2024 年，地素时尚深入精细化全渠道会员运营项目，并积极探索全域会员营销，提升全渠道会员运营效率。一方面，公司结合线上的效率和线下的体验，在打通全渠道数据和权益的基础上，根据会员的不同诉求提供差异化的购物体验。另一方面，公司利用线上、线下的各自特性，通过线上拓客叠加线下复购，积极尝试多平台流量运营，有效将线上流量导流到线下门店，扩展门店的新客来源，探索并尝试跑通全域会员营销的链路。此外，公司在原有的到店购物场景的基础上，尝试拓展到家的购物场景，为会员提供不出门也一样逛店的购物体验和服务。2024 年 8 月，公司通过推出积分商城和种草社区，实现用户价值和商业增长持续共赢，提升用户忠诚度和粘性，驱动复购和消费增长，社交裂变打破流量困局，完成生态协同和品牌价值延伸。

4) 坚持落地数字化建设，提升数智化发展新高度

在数字化转型的战略目标下，地素时尚坚持推进数字化改革。2024 年公司信息化、数智化工作主要包括以下方面：

(1) 持续搭建商品全生命周期系统，覆盖商品企划、订货、配补调、追单等功能模块，深度洞察用户需求同时结合时尚流行趋势，提升产品研发和用户需求间的匹配度，提高商品季前季中的运营能力。

(2) 盘活公司内部数字资产，建立各业务体系大数据分析模型，持续赋能全员，提升全员数字化能力，并为公司日常经营决策提供数据支撑。

(3) 建设高效、便捷、规范的售后服务管理体系，以企业微信为载体搭建售后服务工具。打造集结维修、改衣、配件、吊牌、客诉、问题咨询在内的一体化链路，完成售后服务闭环，同时通过洗涤养护知识的传达，帮助延长产品的使用周期，激活二次复购，实现“消费-服务-再消费”的价值循环。

(4) 成功上线数电票系统，实现了发票的线上录入、识别、查验，公司财务管理效率得到显著提升，同时节约了成本，使资源利用得到优化。

(5) 公司深入精细化全渠道会员运营项目并积极探索全域会员营销，全渠道 CRM 实现了多

渠道会员数据打通。

5) 全方位增强组织能力建设，建立市场导向的自驱创新组织

为满足地素时尚的集团化和多元化战略发展需求，公司通过吸引和培养卓越人才、搭建后备人才梯队、加强组织能力建设等方式，多渠道、多角度增强公司核心竞争力。

2024 年起，围绕公司的核心竞争力，逐步建立一个市场导向的自驱创新组织，引领品牌价值升级的同时，通过强化员工自驱力和创新导向，不断激活组织活力。报告期内，公司重点聚焦三大人才组织策略：

(1) 持续优化组织结构，开启线上线下全渠道合力模式探索和破局。公司聚焦提升渠道运营力，一方面通过与知名咨询公司合作，完成零售前线人员的人才盘点，明确和优化用人策略和薪酬激励策略，开始逐步加强高能力高潜力人才密度和人岗匹配度。另一方面，公司持续完善第三方神秘访客机制，系统性监测全国 85 家核心门店的服务体验，采用"直播培训+区域到店辅导"双轨模式开展精准赋能，升级一线零售精英的服务能力，加快提升渠道的运营能力和人才储备。

(2) 聚焦核心竞争力，加强对潜力人才和中坚力量的人才引进和培养工作。公司持续聚焦产品力提升，引进行业内商品企划人才。在人才培养方面，公司今年升级了人才标准，围绕地素人才的 6 项素质，即内驱力、判断力、影响力、学习力、抗压力和创新力，识别与评估高绩效人才。同时通过课程培训、沙盘演练和实践锻炼等多元化培训，为中高层管理人员赋能，助力提升专业技能 and 领导能力，增强自身竞争力。

(3) 持续建设数字化飞书系统，提升组织的效率 and 创新能力。目前，以市场为导向、以客户为中心的理念，已经逐步打通公司整个组织业务、职能与流程。公司通过强化部门间的协作和沟通效率，促进不同部门间的资源整合与能力互补，构建了以市场为导向的价值创造流程体系，为客户提供持续优化的体验价值。

6) 持续探索具有长期价值的可持续时尚发展方向

人类文化和自然生态不可分割，对可持续发展有着难以忽视的影响。2024 年下半年，地素时尚与世界自然基金会（WWF）以及一个地球自然基金会合作，携手生物多样性保护科学家、非遗传承蜀绣品牌及英国百年品牌 HUNTER，探索与自然的亲密关系，保护文化与生物多样性的可持续发展。同时，公司以熊猫公益胶囊系列开启地素时尚守护人文公益项目序章，将胶囊系列的部分收入用于支持野生大熊猫及其栖息地保护等项目，共同拥抱我们赖以生存的环境与自然。

除此之外，2024 年公司首次尝试推出可持续再造系列“loveREcreates”，通过对承载独特工艺的经典产品和甄选面料进行创意再利用，探索时尚品牌实现可持续发展的新路径。一直以来，地素

时尚始终注重环保与可持续再生发展理念，此次“loveREcreates”系列不仅是时尚的创新，更是对资源的深刻致敬。通过将经典产品转化为高定成衣，地素时尚用实际行动践行环保承诺，赋予旧物新生，传递循环利用之美。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	4,397,198,888.86	4,629,726,249.11	-5.02	4,360,229,143.43
归属于上市公司股东的净资产	3,670,884,369.07	3,745,348,721.01	-1.99	3,608,716,477.62
营业收入	2,218,818,429.14	2,648,819,535.18	-16.23	2,400,371,623.03
归属于上市公司股东的净利润	303,507,573.46	493,632,406.42	-38.52	384,723,707.81
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	250,564,091.43	462,017,716.77	-45.77	383,586,446.04
经营活动产生的现金流量净额	399,635,402.94	702,978,869.32	-43.15	496,371,793.66
加权平均净资产收益率（%）	8.17	13.37	减少5.20个 百分点	10.28
基本每股收益（元 / 股）	0.65	1.04	-37.5	0.81
稀释每股收益（元 / 股）	0.65	1.04	-37.5	0.81

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	537,364,351.89	591,821,894.20	484,234,928.50	605,397,254.55
归属于上市公司股东的净利润	110,104,699.50	112,404,072.81	56,477,978.57	24,520,822.58
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益后的净利润	73,846,243.36	111,153,994.26	53,255,247.38	12,308,606.43
经营活动产生的现金流量净额	70,483,128.80	82,642,964.33	29,689,509.84	216,819,799.97

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4、 股东情况

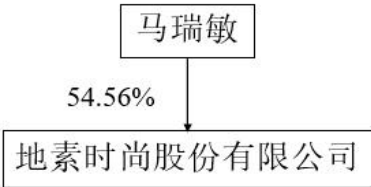
4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					22,554		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					20,152		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
马瑞敏	159,300	260,295,065	54.56	0	无		境内自 然人
马艺芯	0	48,016,296	10.07	0	无		境内自 然人
马丽敏	0	32,640,000	6.84	0	无		境内自 然人
上海亿马企业管理合 伙企业（有限合伙）	0	21,708,346	4.55	0	无		其他
马姝敏	0	5,653,393	1.19	0	无		境内自 然人
董萍	2,226,600	2,226,600	0.47	0	无		境内自 然人
中国太平洋人寿保险 股份有限公司一分红 一个人分红	-1,088,861	1,796,053	0.38	0	无		其他
中国太平洋人寿保险 股份有限公司一万能 一个人万能	442,200	1,485,944	0.31	0	无		其他
浙江飞科企业管理有 限公司	761,600	761,600	0.16	0	无		境内非 国有法 人
王庆潮	568,000	679,800	0.14	0	无		境内自 然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，马瑞敏和马艺芯为母女关系；马瑞敏和马丽敏、马姝敏为姐妹关系。马姝敏和上海亿马企业管理合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人江瀛为夫妻关系。除此之外，本公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知其是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无					

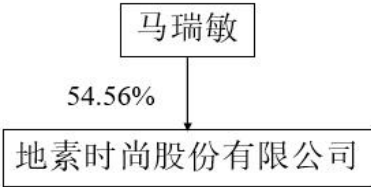
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

☒适用 ☐不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

☒适用 ☐不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

☐适用 ☒不适用

5、 公司债券情况

☐适用 ☒不适用

第三节 重要事项

1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司主营业务未发生重大变化，实现营业收入 221,881.84 万元，较上年同期减少 16.23%；归属于上市公司股东的净利润 30,350.76 万元，较上年同期减少 38.52%。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

☐适用 ☒不适用