

公司代码：600398

债券代码：110045

公司简称：海澜之家

债券简称：海澜转债

海澜之家集团股份有限公司
2022 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 天衡会计师事务所（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

公司拟以2022年度利润分配实施股权登记日的股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币4.30元（含税），剩余未分配利润结转至下一年度。本年度不进行资本公积金转增股本。

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	海澜之家	600398	凯诺科技

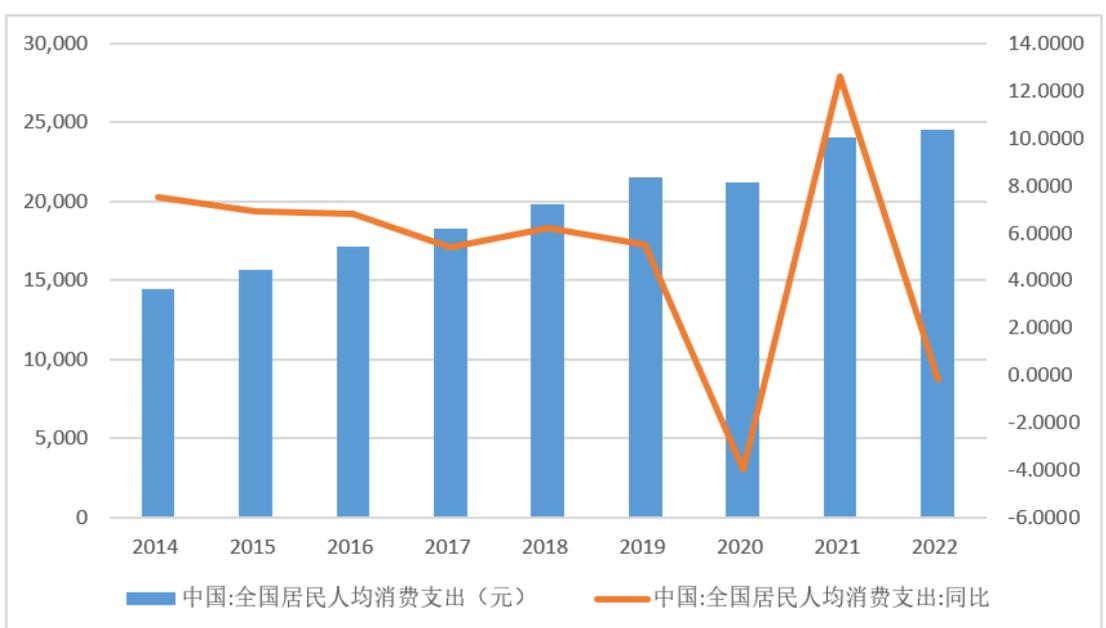
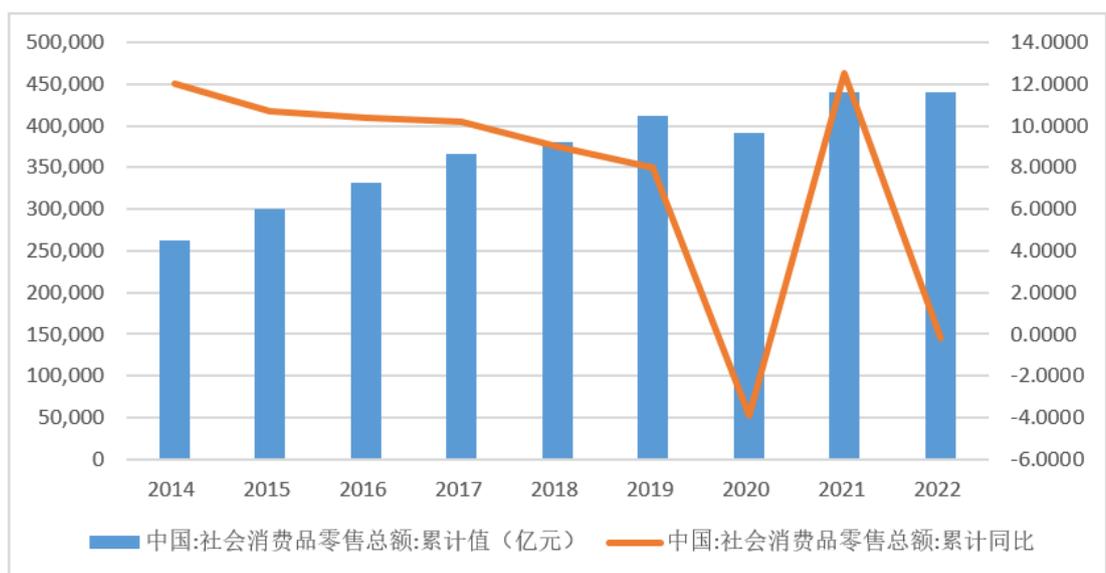
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	汤勇	卞晓霞、薛丹青
办公地址	江苏省江阴市华士镇	江苏省江阴市华士镇
电话	(0510) 86121071	(0510) 86121071
电子信箱	600398@hla.com.cn	600398@hla.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

（一）行业发展情况

2022年，受国内外整体经济下行、居民消费需求减弱、行业周期等因素影响，服装行业运行压力加大，总体呈现持续放缓的态势。根据国家统计局数据，2022年全国居民人均消费支出24,538元，比上年增长1.8%，扣除价格因素，实际下降0.2%，全国社会消费品零售总额43.97万亿元，同比下降0.2%；其中全国限额以上单位服装鞋帽、针纺织品零售总额1.30万亿元，同比下降6.5%；

全年实物网上零售额 11.96 万亿元，同比增长 6.2%，占社会消费品零售总额比重为 27.2%，比上年增长 2.7 个百分点，其中穿着类商品网上零售额同比增长 3.5%。



尽管 2022 年面对复杂严峻的国内外形势以及多重超预期因素影响，我国服装行业仍积极克服高成本、弱需求、高库存等生产经营挑战。随着经济环境改善，消费也迎来了进一步释放，品牌服装企业获得新的发展机遇。尤其是 2021 年以来，一些中小服装企业在持续亏损之下逐步退出行业，而头部企业更有抵御经营风险的经验和能力，市场资源亦会加速向行业头部企业集中，有利于处在优势地位的服装品牌更高效地整合上下游资源，巩固自身竞争力，扩大行业市场份额。细分行业来看，不同的细分行业也呈现出不同的发展特征与趋势。

男装行业市场已经较为成熟，竞争格局稳定，但品牌方需要在多元化市场中保持竞争优势，则需要对供应链有较强的把控力，不断推出功能品质与潮流时尚兼具的产品，以满足消费者多样化着装需求。女装行业普遍竞争激烈，目前女装仍处在消费升级和行业集中度提升阶段，职业女性增加以及新生代女性对服装需求多样化推动行业连续较快增长，在产品创新、服务、价格等方面更具优势的中高端女装，有望受益于消费升级获得更高增速。受益于国民健康意识的持续提升及户外活动增多，运动服饰有望更好的享受疫后的消费复苏；与此同时，健康家居、品质家居已成为国人生活新常态，消费者对家居用品的科技性、功能性、时尚性等提出了更多要求，家居行业有望继续蓬勃发展。童装行业方面，新生代父母对童装品质需求有了显著提升，更为注重童装安全性、舒适性、时尚性。品牌童装纷纷加码布局电商渠道，通过数字化改造，探索线上线下全渠道融合模式，通过多维度渠道增加品牌与消费者触点，行业景气度呈上行趋势。

随着我国居民线上消费占比逐年提升，线上消费业态不断发生变化，传统平台电商从流量竞争回归消费本质，注重提升消费体验；社交电商、兴趣电商等新兴模式快速崛起，依靠巨大流量，通过算法推荐，让商品主动寻找目标用户，实现精准营销。服装行业作为深度介入线上消费业态的行业之一，头部服装企业不断在品牌宣传，产品定位，客群营销等方面贴合线上消费特性，线上销售占比稳步提升。在数字经济时代转型升级、国潮崛起的大趋势下，叠加今后促消费政策效应日渐显现，优质且符合大众需求的龙头品牌将迎来稳定发展机遇。同时，线上线下双向融合发展趋势不断显现，线上下单、线下体验等模式不断增多，对服装企业的渠道管控，供应链整合提出了新要求，服装行业迎来全场景的深度拓展期。

（二）行业地位

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）及中国证监会公布的上市公司行业分类结果，公司所属的行业为“纺织服装、服饰业”。报告期内，公司的主营业务范围未发生重大变化。

2022 年 5 月，海澜之家集团入选中国纺织工业联合会颁发的“2022 中国纺织服装品牌竞争力优势企业”；8 月，荣获中国服装行业协会颁发的“中国职业装十大领军企业”、“中国西服（含衬衫）十强企业”；9 月，获国家知识产权局颁发的“2022 年度国家知识产权优势企业”；11 月，荣获证券之星颁发的资本力量“2022 年度卓越品牌奖”；12 月，荣获人民网第十九届人民匠心奖·匠心品牌奖。2023 年 1 月，上榜中华工商时报社公布的“2022 年度最具品牌影响力企业”。旗下品牌海澜之家，2022 年 7 月，荣获由世界品牌实验室颁发的 2022 年度中国 500 最具价值品牌。2023 年 1 月，与中央广播电视总台签约，海澜之家成为 2023 年首个入选“品牌强国工程·领跑品

牌”的服装品牌。

（三）公司主要业务及产品

海澜之家集团成立于 1997 年，是一家拥有多个品牌的服饰生活零售集团。截至报告期末，公司旗下拥有男装、女装、童装、职业装及生活家居等品牌，主要品牌及产品的具体情况如下：

1、海澜之家（HLA）

海澜之家品牌，首创于 2002 年，长期以来，坚持做令消费者放心、有陪伴感的国货品牌，为 20-45 岁的男性提供时尚设计、优质产品、人性化衣着体验，以亲切、深入人心的“国民品牌”形象屹立市场。

我们始终坚信好的服饰是有生命力的，不止于助力赋能个人的舒适体面，更是对中国每个平凡又不凡的个体独特自我价值的相信与肯定，因此秉承适人体、优人态、合人需、达人意的产品哲学，持续提升包容覆盖度、迭代设计专业度、紧随当代需求变化、提升洞察共情力，创造有生命力的服饰，服务每个人的光采。

2、圣凯诺（SANCANAL）

作为中国职业装定制领跑品牌，圣凯诺创立于上世纪 90 年代，专注职业装定制二十余年。通过持续关注职场需求与个性化体验，以兼具匠心与智能制造的产品，为职界精英打造全能衣橱，为行业创造高标准的产品价值。圣凯诺采用自主生产经营模式，为金融、电力、电信、邮政、政府机构、学校及其他企事业单位提供量身定制的商务职业装，现有产品涵盖男女式西服、西裤、马甲、裙子、衬衫、茄克、大衣、风衣等全品类服饰，尤其以“精品西服”、“精品免烫衬衫”、“成衣免烫衬衫”等为代表的拳头产品颇受市场青睐。

3、海澜优选（HEILAN HOME）

海澜优选是集团旗下生活方式类家居品牌，致力于为消费者打造家居生活相关的全品类产品一站式购物新空间。依靠集团强大的供应链管理优势和二十余年的零售管理经验，让“优选优价”这个消费者理应享受的权益，成为可以呈现给消费者的实在利益。

海澜优选崇尚生活美学氛围的营造与探索，为消费者提供以家居服为核心、集合杂货的家居美学生活馆，打造家居生活全品类矩阵，将美学渗透到日常生活所需的方方面面，为中国消费者提供优质生活的理想选择。商品涵盖服装、床品、餐厨、食品、饰品、玩具、办公文具用品、护理用品、彩妆用品、生活用品等十大体系，创造着重塑国民生活方式的可能性。

4、OVV

OVV 成立于 2017 年，致力于以“不费力的高级感”为专业的独立女性打造摩登衣橱。基于“人衣合一”的理念，注重经典、高级、实穿的重要性，融合设计感、风格化与适用性的完美穿搭解决方案，打破白领女性沉闷的职场穿着。品牌始终关注女性的精神力量，推崇“LESS, BUT BETTER”的新自然美学，由内向外，以成衣和魅力珠宝塑造当代女性魅力。

5、黑鲸（HLA JEANS）

作为集团旗下简潮时尚男装品牌，黑鲸始终致力于探索当代青年态度，秉承着“与众不同”的精神理念，以“社群文化×生活乐趣”为品牌焦点，渗透不同文化圈层，和中国年轻人共创潮流生活新方式。旗下产品线分为基础百搭“Me⁺”系列、潮流品质“Cool⁺”系列、乐趣专属“联名”三大系列，用以满足年轻群体不同生活状态下的需求，打造简潮、品质、科技及高性价比的时尚美学。

6、男生女生（HEY LADS）

男生女生致力于成为一站式全品类儿童时尚、休闲服饰品牌，以贴近新生代消费观念，满足儿童个性化消费需求为目标，打造时尚、休闲、大众、精致产品风格，为 0~16 岁的孩子提供全品类、全年龄段的产品，同时保持优质超性价比的品牌优势，为孩子们构造天真烂漫、自由自在、健康快乐的童年生活。

7、英氏（YeeHoO）

英氏 YeeHoO 现为集团旗下自有高端婴童生活方式品牌，自 1995 年创立以来，专注 0-6 岁婴幼儿高品质生活及成长所需用品，从改良第一件现代哈衣开始，一直坚持采用全球精选面料与国际领先的制造技术，更携手国际顶尖母婴品牌在国内打造一站式高端婴童集合店，得到三代妈妈的口碑认证。

品牌秉承“纯、柔、净、美”的产品哲学，坚守婴幼儿 A 类标准，15 重严格质检，持续“有价值的设计”。产品覆盖婴童内衣、外服、童床、床品、车椅、鞋帽袜、洗护等全品类，培养出五大核心竞争力：取材自天然优质原料、适合中国宝宝的亲适体感体型、严苛高于国标的工艺及质检标准、启蒙美好价值的设计理念、甄选国际好物达成战略合作，在行业内拥有稳固的占有率和市场地位，收获了国内外众多行业知名、消费者认可的重要奖项。

8、HEAD（海德）

作为有着超过 70 年历史的奥地利专业滑雪运动品牌，HEAD 凭借前沿的设计、专业的研发以及对运动的热爱，成为了众多世界冠军的指定装备供应商。

集团将继续发挥 HEAD 的基因优势，以其深厚的历史积淀、纯正的运动血统、领先的尖端科技面料与功能技术，为运动爱好者与专业运动员提供从入门到顶级的优质、高性能运动服装，在专业和泛运动用品领域为中国消费者创造更多价值。

（四）公司经营模式

公司主要经营模式为连锁经营模式，除公司旗下职业装团购定制品牌圣凯诺采用传统的自主生产经营模式外，其余品牌均采用连锁经营模式。

1、公司的连锁经营模式

公司采用“平台+品牌”的连锁经营模式：

公司层面为各品牌统一提供仓储管理、数据信息化系统管理、品牌宣传管理、财务结算管理等综合管理服务，打造品牌运营共享平台。

各零售品牌相对独立运作，并根据各自发展定位与策略分别实施商品规划设计、采购销售、门店拓展及品牌营销等品牌经营。

1.1 品牌运营平台

1.1.1 仓储及物流管理

公司在江苏省江阴市建立了总部物流园区，配备了先进的物流仓储设备及 SAP 信息系统，负责对货品的统一收发和存储。公司的 SAP 信息系统将门店销售、物流园区存储、供应商的生产等信息进行有效连接，实现智能化入库、存储、配货、拣选、发货，不仅提高了公司对库存的管控和产品的周转，还能对缺货进行预测，为上游供应商提供足够的支撑，从而带动整个产业链的高效运营。

1.1.2 数据信息化系统管理

公司以产业发展为导向，不断升级优化软硬件信息系统，通过对各业务领域信息化应用的深度整合和普及，利用互联网、物联网等技术手段对供应商管理、仓储管理、运输管理、门店管理等系统进行整合，保持整个产业链信息畅通，促进各品牌的运营和发展。

1.1.3 品牌宣传管理

公司建立了品牌营销管理部门，通过整合行业传播资源，结合各品牌的发展愿景以及市场推广需求，进行品牌传播策略的拟定、执行和监督，通过与优质媒介的长期合作与沟通，获取更多的传播资源，实现对各品牌的合理分配，促进各品牌营销价值最大化。

1.1.4 财务结算管理

公司对各品牌门店进行数据化、系统化、规范化的结算管理，根据各品牌门店的结算业务要求，制定和完善各品牌门店的结算管理制度和操作流程，通过信息系统为公司、品牌加盟商做好财务结算管理和服务，保障各品牌结算业务的及时性、准确性、规范性，对各品牌业务的运营形成有效支撑。

1.2 品牌运营模式

1.2.1 产品规划及设计

公司各零售品牌的研发设计均围绕品牌定位及消费者需求展开，产品设计特点是以市场为导向，通过设计理念和考核机制两方面保证产品的设计能满足消费者需求。海澜之家品牌在设计流程中，主要负责最关键的开发提案和最终选型环节，非核心的打样等工作由供应商的设计团队负责；其他零售品牌则以自主研发为主。

1.2.2 采购模式

公司零售品牌的产品采取直接向供应商采购的形式，采购合作模式包括不可退货模式和可退货模式。

可退货模式下，公司与供应商签订附滞销商品可退货条款的采购合同，产品实现销售后，逐月与供应商进行货款结算，适销季结束后仍未实现销售的产品，可剪标后退还给供应商，由其承担滞销风险。

不可退货模式下，公司与供应商签订不可退货的采购合同，并按照采购合同进行货款结算，适销季结束后仍未实现销售的产品不可退还给供应商，由公司承担产品的滞销风险。

报告期，海澜之家品牌的采购模式为“可退货为主，不可退货为辅”，其他品牌目前主要采用不可退货的采购合作模式。

为保障产品在终端的竞争优势，公司致力于供应链的资源整合，积极输出管理、培育和扶持优质供应商，协同参与供应商的信息化建设、产品研发、面辅料采购、产品生产、质量管控、成本核价、供应商评价等各个环节，做到了全流程的把控，持续提升产品性价比。

1.2.3 销售及渠道

公司的销售渠道分线下销售和线上销售，线下销售采用直营、加盟和联营模式，渠道主要分布于全国县级及以上城市核心商圈的步行街、百货商场、购物中心等，并在马来西亚、新加坡、泰国、越南等国家开设了门店；线上主要在天猫、京东、唯品会、微信小程序以及抖音、快手等电商渠道实现销售。

线下销售的直营模式：公司负责门店的管理并承担门店运营的费用，公司通过租用商业街、购物中心的门店，为消费者提供产品和服务，商品完成销售后，结算确认公司的收入及相关成本费用。

线下销售的加盟模式：公司对加盟店采取类直营的管理方式。加盟商拥有加盟店的所有权，将门店的内部管理委托公司负责，不承担存货滞销风险；公司不收取加盟费，拥有商品的所有权，与加盟商之间的销售结算采用委托代销模式。商品实现最终销售后，公司与加盟店根据协议约定结算确认公司的营业收入。

线下销售的联营模式：公司与百货商场、购物中心签订协议，公司提供产品及销售管理，百货商场、购物中心提供场地和收款服务。商品实现销售后，百货商场、购物中心按照销售额约定的比例扣除，并定期与公司进行结算。

线下渠道管理：公司对所有门店实行标准化的管理，包括形象策划、供货、指导价格、业务模式、服务规范等，建立了统一管理的高品质营销网络。

2、职业装的经营模式

公司主要通过招投标的方式获得产品订单，并根据客户订单需求完成对服装的原料采购和加工生产。

设计上：根据客户所在行业的特殊性，为客户设计能体现其行业独特性和标识性的职业装。

生产上：公司拥有完整的职业装生产线，按照订单生产产品，根据生产需要确定面辅料名称、规格、数量，按制定的面辅料采购计划进行采购，并将原材料加工成成品以后销售给客户。

销售上：公司职业装主要以客户团购定制的模式进行销售。随着电商发展，公司推出了线上量身定制的销售渠道，不断满足客户的需求。市场开发部门在挖掘并开发新市场的同时做好售后服务。

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

	2022年	2021年	本年比上年增减(%)	2020年
总资产	32,748,667,798.76	31,505,922,475.48	3.94	27,668,162,087.27
归属于上市公司股东的净资产	14,601,283,715.37	14,986,745,716.79	-2.57	13,701,090,374.40
营业收入	18,561,742,244.11	20,188,035,567.08	-8.06	17,958,535,867.21
归属于上市公司股东的净利润	2,155,275,976.03	2,491,250,909.72	-13.49	1,784,543,102.97

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,074,874,726.97	2,386,051,987.21	-13.04	1,731,622,638.84
经营活动产生的现金流量净额	3,137,453,209.77	4,361,248,948.46	-28.06	2,830,253,816.73
加权平均净资产收益率(%)	13.89	17.50	减少3.61个百分点	13.23
基本每股收益(元/股)	0.50	0.58	-13.79	0.41
稀释每股收益(元/股)	0.48	0.55	-12.73	0.41

报告期内，因海澜转债累计转股4,523股，公司期末总股本由4,319,602,756股变更为4,319,607,279股。

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	5,211,683,286.32	4,304,062,693.20	4,159,412,798.08	4,886,583,466.51
归属于上市公司股东的净利润	723,114,657.03	552,704,989.02	473,592,214.47	405,864,115.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	725,810,343.02	540,883,724.29	498,145,464.46	310,035,195.20
经营活动产生的现金流量净额	908,976,865.77	413,642,827.38	-304,091,444.70	2,118,924,961.32

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)							47,199
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							38,926
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							-
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)							-
前 10 名股东持股情况							
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	
海澜集团有限公司	0	1,765,971,703	40.88	0	质 押	875,000,000	境内非国有法人
荣基国际(香港)有限公司	0	1,107,604,228	25.64	0	无	0	境外法人
江阴恒盛国际贸易有限公司	0	162,307,692	3.76	0	无	0	境内非国有法人
国星集团有限公司	-11,280,000	114,960,000	2.66	0	无	0	境外法人

中国证券金融股份有限公司	-36,274,494	77,549,246	1.80	0	无	0	未知
江阴市晟汇国际贸易有限公司	0	64,088,273	1.48	0	无	0	境内非国有法人
招商银行股份有限公司—上证红利交易型开放式指数证券投资基金	57,847,704	57,847,704	1.34	0	无	0	未知
中国光大银行股份有限公司—兴全商业模式优选混合型证券投资基金（LOF）	-9,524,102	32,852,968	0.76	0	无	0	未知
兴业银行股份有限公司—兴全新视野灵活配置定期开放混合型发起式证券投资基金	-10,396,090	30,050,921	0.70	0	无	0	未知
海澜之家集团股份有限公司—第一期员工持股计划	0	29,271,298	0.68	0	无	0	未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	海澜集团有限公司与荣基国际（香港）有限公司为一致行动人，与上述其他股东无关联关系；海澜之家集团股份有限公司—第一期员工持股计划的参与人为公司部分董事、监事、高级管理人员及下属子公司的部分管理人员；除上述情况外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						

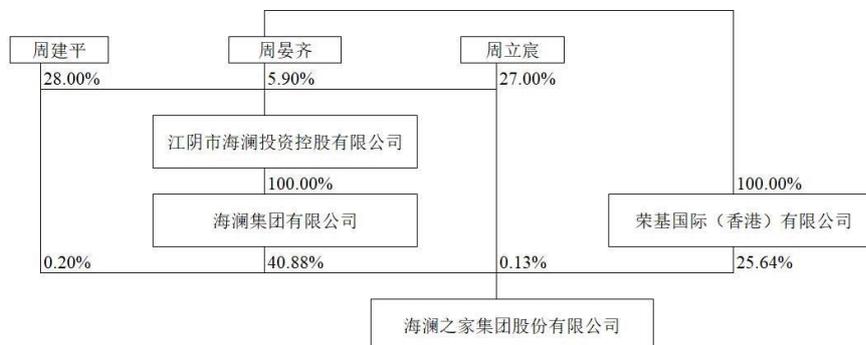
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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，公司实现营业收入 185.62 亿元，归属于上市公司股东的净利润 21.55 亿元。

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