

公司代码：603958

公司简称：哈森股份

**哈森商贸（中国）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 <http://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 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事长	陈玉珍	工作原因	陈芳德

- 4 中兴华会计师事务所（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

经中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2022年度合并报表归属于上市公司股东净利润为-156,180,627.56元；截至2022年12月31日，母公司期末可供分配利润为人民币298,588,655.98元。鉴于公司2022年度未实现盈利，公司2022年度拟不派发现金股利，亦不进行资本公积转增股本和其他形式的分配，该预案已经公司第四届董事会第二十次会议审议通过，尚需提交股东大会审议。

## 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	哈森股份	603958	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	钱龙宝	倪风云
办公地址	江苏省昆山市花桥镇花安路1008号	江苏省昆山市花桥镇花安路1008号
电话	0512-57606227	0512-57606227
电子信箱	hs603958@harson.com.cn	hs603958@harson.com.cn

## 2 报告期公司主要业务简介

### 1、行业整体运行状况

近年来，随着零售技术的发展及人均可支配收入的增长，国内消费渠道特别是线上渠道不断扩充。在线上渠道发展的同时，中高档皮鞋的百货商场专柜渠道优势下降，特别过去三年，线下渠道面临客流需求减少的风险。

根据国家统计局公布数据，2022 年社会消费品零售总额 439,733 亿元，同比下降 0.2%，在限额以上单位商品零售中，服装鞋帽、针纺织品类零售总额 13,003 亿元，同比下降 6.5%。2022 年，全国网上零售额 137,853 亿元，同比增长 4.0%。其中，实物商品网上零售额 119,642 亿元，同比增长 6.2%，占社会消费品零售总额的比重为 27.2%；在实物商品网上零售额中，穿类商品同比增长 3.5%。2022 年全国居民人均可支配收入 36,883 元，同比名义增长 5.0%，扣除价格因素，实际同比增长 2.9%；其中，城镇居民人均可支配收入 49,283 元，同比名义增长 3.9%，扣除价格因素，实际同比增长 1.9%。

### 2、行业竞争格局

国内皮鞋行业是高度市场化的自由竞争行业，参与者主要是拥有众多门店的品牌鞋企，商品的时尚性与舒适性是品牌核心竞争要素，消费者对品牌形象、款式用料、穿着舒适度和服务品质的关注度较高。各品牌鞋企的竞争主要集中在研发设计、供应链管理、渠道管理、营销策略等方面，并实施多品牌战略获取竞争优势、扩大市场占有率。过去三年线下消费受到抑制，各品牌鞋企在线上渠道上积极通过直播带货、小程序、社交媒体营销等方式开展营销活动，获取竞争优势。在整个鞋类消费市场上，休闲运动鞋对传统皮鞋需求产生一定影响。

### 3、行业发展趋势

制鞋业是劳动密集型的产业，其发展和转移受到土地资源、劳动力成本、原材料供应、环境保护以及销售市场等多方面因素的影响和制约。由于全球主要消费市场和鞋业制造商、批发商及零售商对利润最大化的追求，全球制鞋中心不断转移。

在国内皮鞋消费市场上，随着零售市场的发展和变化，线上渠道市场份额逐渐增加，各鞋企通过加快销售模式创新，调整线下渠道、布局线上渠道，实施全渠道营销来带动企业的发展。除电商平台外，直播带货、小程序、社交媒体营销等不断丰富线上渠道，线下业务、线上业务、新零售等业态将在消费市场中扮演不同的角色，线上线下协同发展融合，以满足消费者需求多样化、市场细分的需要。

随着现代生活节奏的加快，追求时尚与健康是鞋履消费升级的主流消费趋势，人们更加注重

皮鞋的舒适度、品牌以及产品时尚化和个性化，追求品质与个人表达，对款式设计、舒适度的要求越来越高，市场需求进一步细分。企业在设计时以个性化为原则，在考虑鞋履传统的基础功能外，更加强调贴近流行元素，以契合皮鞋的消费特点；并进行信息化和数字化建设，提升数据管理、分析能力，通过数字赋能，提高核心竞争力。

#### (一) 主要业务

公司主要从事中高端皮鞋的品牌运营、产品设计、生产和销售，致力于为消费者提供舒适、时尚的产品和服务，通过关注客户需求不断优化提升客户体验。公司以自有品牌为核心，以代理品牌为补充，以满足不同消费者的鞋类需求，目前主要拥有哈森（HARSON）、卡迪娜（KADINA）、哈森男鞋（HARSON BUSSINESS）及诺贝达（ROBERTA DI CAMERINO）（成人女鞋）、麦鞋趣（MYXIEQU）等自有品牌，并代理 PIKOLINOS、AS 等境外知名品牌的品牌产品，产品主要销售区域为全国一二三线城市商场专柜、购物中心及线上渠道。

##### 1、哈森（HARSON）

哈森品牌创立于 1994 年，是公司的主创品牌，品牌定位于国民女鞋品牌，目标客户为 30-45 岁女性。哈森品牌聚焦女性对美的表达，为品质高雅及热爱生活的女性，提供舒适、美观、时尚的精品真皮女鞋；产品品类全面，覆盖单鞋、运动休闲鞋、时装靴、马丁靴、切尔西、雪地靴等，满足日常通勤、浪漫约会、拍片逛展、开心聚会、休闲运动、度假出游、晚装派对、婚礼宴会等场合需求。

##### 2、卡迪娜（KADINA）

卡迪娜品牌创立于 1996 年，品牌定位于“随心而行”的都会女鞋，目标客户为 25-35 岁女性。卡迪娜品牌致力于打造时尚经典兼具美感与舒适度且自信优雅的女鞋产品，表达全新时代的少淑女个性化、多元化、对自我与时尚的新主张。

##### 3、诺贝达（ROBERTA DI CAMERINO）

诺贝达品牌系意大利著名设计师 Camerino 夫人于上世纪 40 年代创立，公司于 2007 年开始代理经营的意大利高端女鞋品牌，2015 年公司购买了诺贝达系列商标“成人女鞋”商标专用权。诺贝达女鞋产品定位于轻奢女鞋细分市场，轻奢、品质、闪钻，目标客户为 30-45 岁女性。诺贝达品牌结合女性积极自信的发光哲学及不惧闪耀的精神特质，为目标客户提供高光感、轻奢质感鞋履。

##### 4、HARSON BUSINESS

HARSON BUSINESS(哈森男鞋)品牌创立于 2013 年，品牌定位于中高端商务休闲男鞋，目标客户为 25-45 岁男性。HARSON BUSINESS 选用优质上乘的皮革面料，表现品质、品位、时尚的气质，

在继承商务正装鞋的同时，又融合欧洲时尚商务休闲的设计风格，始终保持沉稳、典雅、时尚、简约的设计路线，为注重穿着品质和时尚潮流的男性精英提供高品质、商务、时尚的中高端鞋履。

## 5、派高雁（PIKOLIONS）

派高雁品牌于 1984 年在西班牙创立，公司于 2010 年开始代理经营的西班牙休闲舒适鞋履品牌，品牌定位于休闲高端皮鞋，目标客户为 28-65 岁中高收入女性和男性。派高雁品牌，采用南欧地中海的设计风格，沿袭西班牙手工制鞋的传统，经典款采用手缝马克线工艺，皮料自产自自，质感独特且皮质柔韧。

### （二）经营模式

公司主要从事中高端皮鞋的品牌运营、产品设计、生产，并通过线下百货商场专柜及线上渠道等销售皮鞋产品，公司处于皮鞋产业链的中下游，产品主要销售区域为全国一二三线城市商场专柜、购物中心及线上渠道。报告期内，公司以内销女鞋为主，内销女鞋收入占公司总营业收入 83.17%。

#### 1、销售模式

公司内销以直营为主，经销加盟为辅，同时开展线上、线下营销活动。公司直营主要通过百货商场设立专柜，并利用各知名网络销售平台、各类线上销售工具进行销售；经销加盟由公司经销商签订经销合同，由经销商在公司指定的区域内按公司制定的统一品牌标准开设店铺和专柜，由经销商自行销售经营并决定开设店铺数量。公司外销主要指公司为国际品牌运营企业提供 OEM/ODM 服务。

#### 2、品牌运营模式

为满足不同目标消费者的需求，公司坚持实施以自有品牌为核心，同时兼顾代理品牌的多品牌运营模式。公司通过长期持续实施多品牌战略，提升品牌形象的差异化，推动销售网络的建立，以满足不同目标消费群体的个性化需求。目前公司拥有哈森（HARSON）、卡迪娜（KADINA）、哈森男鞋（HARSON BUSSINESS）及诺贝达（ROBERTA DI CAMERINO）（成人女鞋）、麦鞋趣（MYXIEQU）等自有品牌，并代理 PIKOLINOS、AS 等境外知名品牌的品牌产品。

#### 3、采购生产模式

公司采购包括面料、底材、辅料等原材料采购，以及外购成品鞋。公司成品鞋采购主要分为两种类型：一是请外协厂家为公司自有品牌产品提供 OEM/ODM 加工；二是直接进口或者购买代理品牌产品。

公司主要采取订单驱动与根据市场预测相结合的生产模式，包括自主生产和外协生产，自主

生产指公司自有工厂的生产，外协生产指公司遴选外协厂家为公司内销品牌提供 OEM/ODM 加工。报告期内，公司以外协生产、外购成品鞋为主，外协生产及采购成品鞋比例为 88%，自主生产比例 12%。

公司每年按季度召开产品订货会，分公司和经销商在订货会上对样鞋进行挑选并下意向单。业务部根据销售计划进行意向单筛选，汇总订单量，对超过最低订单量的鞋款生成正式订单，向生产厂商和代理品牌的成品鞋供应商下达采购单，后者在接单后组织生产。

### 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	1,039,891,981.92	1,161,169,653.15	-10.44	1,158,158,090.22
归属于上市公司股东的净资产	811,254,372.49	954,160,014.81	-14.98	973,353,231.34
营业收入	765,638,672.56	989,730,594.68	-22.64	892,184,219.26
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	759,713,961.15	984,008,934.44	-22.79	888,137,591.95
归属于上市公司股东的净利润	-156,180,627.56	-20,095,351.08	不适用	-43,532,851.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-171,196,724.33	-34,076,505.56	不适用	-68,758,590.82
经营活动产生的现金流量净额	-95,425,438.44	13,274,836.10	-818.84	-10,857,142.59
加权平均净资产收益率(%)	-17.77	-2.08	减少15.69个百分点	-4.36
基本每股收益(元/股)	-0.706	-0.092	不适用	-0.200
稀释每股收益(元/股)	-0.706	-0.092	不适用	-0.200

### 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	202,605,631.94	157,940,998.67	179,385,782.21	225,706,259.74
归属于上市公司股东的净利润	-33,080,705.32	-39,354,460.23	-30,390,777.78	-53,354,684.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-33,790,096.63	-42,735,413.27	-32,561,209.62	-62,110,004.81
经营活动产生的现金流量净额	-18,689,222.17	-23,203,082.30	-18,888,885.86	-34,644,248.11

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

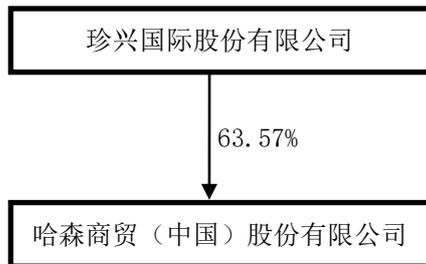
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		11,563					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		11,744					
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	
珍兴国际股份有限公司	-5,917,100	140,709,235	63.57		无		境外法人
香港欣荣投资有限公司	-160,000	4,266,805	1.93		无		境外法人
昆山珍实投资咨询有限 公司	0	3,001,069	1.36		无		境内非国有 法人
AMAZING NINGBO LIMITED	-10,000	2,989,996	1.35		无		境外法人
胡玉兰	2,756,000	2,756,000	1.25		无		境内自然人
赵小弟	481,861	1,633,361	0.74		无		境内自然人
高华—汇丰— GOLDMAN, SACHS & CO. LLC	1,262,666	1,341,046	0.61		无		境外法人

宫尚俊	930,000	930,000	0.42		无	境内自然人
蒋庆英	726,000	726,000	0.33		无	境内自然人
朱怡雯	1,300	624,500	0.28		无	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东间关系：公司董事长陈玉珍先生持有 HARRISON SHOES INT' L CO., LTD. (B. V. I.) 52.74% 的股权, HARRISON SHOES INT' L CO., LTD. (B. V. I.) 持有珍兴国际股份有限公司 100% 股权；陈玉珍先生同时持有昆山珍实投资咨询有限公司 100% 的股权，除此之外，公司未知上述其他股东是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无					

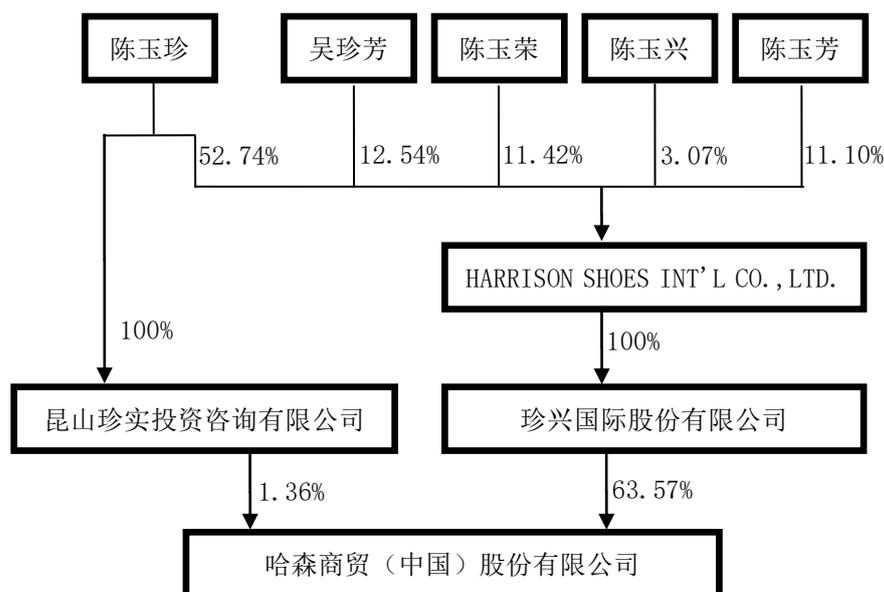
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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。

(1) 报告期内，公司实现营业收入 76,563.87 万元，同比减少 22.64%，营业利润-15,901.69 万元，归属于上市公司普通股股东的净利润-15,618.06 万元。报告期内，内销业务实现主营业务收入 72,357.96 万元，同比减少 26.20%，其中线上渠道实现主营业务收入 18,585.59 万元；外销业务实现主营业务收入 3,655.12 万元。

(2) 报告期内，公司子公司香港哈森商贸有限公司、哈森鞋业（深圳）有限公司完成注销。

(3) 报告期内，公司投资设立控股子公司东台鸿宇电子商务科技有限公司，公司出资 550 万元，持股比例为 55%。

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