

公司代码：603116

公司简称：红蜻蜓

浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司

2023 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 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

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的2023年度审计报告，截止2023年12月31日，母公司期末可供分配利润为247,718,889.77元。

为更好的回报股东，董事会拟定的公司2023年度利润分派预案：以本次利润分配股权登记日的总股本扣除不参与本次利润分配股份（不参与本次利润分配股份包括：公司回购专用证券账户中的股份）后的股份数量为基数，向全体股东每10股派人民币2元现金（含税），剩余未分配利润转入下一年度。

由于公司尚处于回购股份行为实施阶段，实施权益派发前公司回购专用证券账户中的股份数量暂不确定，目前以公司总股本576,200,800股计算，拟现金分红的金额为115,240,160元（最终分红金额以实施权益派发前股权登记日总股本扣除不参与本次利润分配股份计算的分红金额为准）。

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 | 红蜻蜓 | 603116 | 未进行变更 |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|----------|-----------------------|-----------------------|
| 姓名 | 钱程 | 戴蓉 |
| 办公地址 | 浙江省温州市永嘉县瓯北街道双塔路2357号 | 浙江省温州市永嘉县瓯北街道双塔路2357号 |
| 电话 | 0577-67998807 | 0577-67998807 |
| 电子信箱 | ir@cnhqt.com | ir@cnhqt.com |

2 报告期公司主要业务简介

（一）公司所处行业

公司主要业务为设计、开发、生产和销售红蜻蜓品牌成人鞋履、箱包皮具以及儿童用品业务。属于皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业（C19）。

（二）行业整体运行状况

根据国家统计局数据显示，2023年全国社会消费品零售总额达到人民币47.15万亿元，同比增长7.2%；限额以上单位商品零售额中，服装鞋帽、针纺织品类为1.41万亿元，较上年同期增长12.9%，消费复苏迹象显著。

而2024年1-2月，全国社会消费品零售总额达到人民币8.13万亿元，同比增长5.5%，限额以上单位商品零售额中，服装鞋帽、针纺织品类为2,521亿元，较上年同期增长1.9%，依然保持了增长态势。

（三）行业未来发展趋势

1、DTC成为消费品品牌重点发力方向

随着我国基础设施建设不断向低线城市推进，信息技术工具不断发展，品牌可以用更低的成本、更高的效率通过开设自营店、建立私域流量池等方式直接触达消费者，这就是近年来在消费领域热度不减的DTC模式。通过DTC模式，品牌可以更快的了解消费者对潮流的变化，把握其对产品的好恶，甚至可以通过一对一与用户的深入沟通了解消费者越来越多的个性化需求，进而用合适的生产组织满足消费者需求。同时，由于DTC模式减少甚至消除了品牌与消费者之间的复杂层级，让品牌可以用更低、更可控的成本来反复持续触达消费者，实现更高的复购率，识别、培育更多对品牌忠诚度高的用户。

2、消费者对于鞋服产品的需求从悦人转向悦己

随着国内人民生活水平的日益提升，消费者越来越追求悦己，非运动鞋服时尚趋势也从原来板正、修身转向更加自由舒适的Oversized版型。

正因如此，非运动鞋服产品在这些年不断呈现休闲化的趋势，而休闲化的趋势又包含两个方

面。一方面，消费者对于功能性的要求更高，比如更舒适软弹的鞋底，更轻薄透气的鞋面，更轻盈的鞋重；另一方面，消费者对于鞋履时尚性的要求也在不断提高。因此倒逼鞋履企业要在设计、研发方面有更多的投入。

3、国货崛起、新国潮得到消费者追捧

基于鞋服国货品牌在产品设计、外观、品质、性能的全面追赶甚至超越的事实，随着中华民族伟大复兴的理念越来越深入人心，加之“新疆棉”等事件的影响，鞋服国货品牌得到越来越普通民众的认可。其中，将中国传统文化元素与现代设计、材料（面料）、科技完美融合的产品系列更是成为爆款消费品的必要条件。尤其是 2023 年下半年开始，消费者对“新中式”设计理念的鞋服产品情有独钟，在 2024 年龙年有望借助中国独有龙图腾形成新的中式审美热潮。

4、需求日益个性化、潮流趋势的变动日益加快

随着人民生活水平的日益提升，人们对鞋服的需求早已不在仅仅满足功能性的需求，而是要在功能性要求不断提高的基础上，尽可能追求个性化。信息技术的进步让每一个人都拥有了发声的权利，潮流的定义权不再掌握在少数设计、时装周和精英媒体手中，潮流的变动也越来越快。

5、消费者新聚集地的变化倒逼企业变革

从线上看，随着直播这一全新的线上带货模式的崛起，进一步加速了鞋服行业的业务线上化的进程。但鞋服行业天然的个体脚型（体型）千差万别的特性使得线下店可以反复试穿的体验又有着难以替代的优势。

而线下而言，消费者越来越多地向有着实体体验性消费（餐饮、健身房等）的购物中心聚集，因此鞋服行业的线下门店也必须向着该等消费者新聚集地靠拢。

因此，鞋服企业谁能够率先提出集线上线下优势于一身的解决方案，并成功实施，将在未来的竞争中取得显著优势。

（一）公司主要业务及产品

公司秉承“以鞋文化融合多元文化，打造华流鞋企”的使命愿景，聚焦于设计、开发、生产和销售成人鞋履、箱包皮具以及儿童用品业务。目前，公司旗下拥有红蜻蜓（RED DRAGONFLY）、红蜻蜓 KIDS 、GONGJI 等品牌。

1、红蜻蜓（RED DRAGONFLY）

红蜻蜓品牌成立于 1995 年，以一只来自大自然的精灵作为品牌名，红蜻蜓与生俱来就带着“自由”的品牌特质，而红蜻蜓人自企业成立之初就带着对鞋文化的“热爱”与执着，在为最广大消费者提供高品质时尚鞋履的同时，还一直致力于传承中国鞋履文化，打造了经国家认证的“中

国鞋文化博物馆”。

不忘初心，方得始终。2023 年开始，以“自由，热爱——红蜻蜓”为品牌全新的 Slogan，基于红蜻蜓的生物特质、文化联想，用鞋文化融合多元文化，红蜻蜓将向最广大消费者继续提供功能性更强、文化内涵丰厚的时尚特色鞋履。



2、红蜻蜓 KIDS

红蜻蜓 KIDS，专为中国 3-13 岁儿童，打造时尚运动、舒适休闲、精致甜美的三大生活场景四季着装方案，以童装童鞋品类为核心，为中国儿童提供更适合的产品，引领儿童时尚风潮。



3、GONGJI

GONGJI，一个中国原创设计师鞋履品牌，聚焦于文化和鞋品工艺，立足于国潮街头文化觉醒，推动中国潮流走向世界舞台，通过艺术解构的方式，将不同时代的经典美学凝聚在产品中。



（二）经营模式

公司采用端对端的全价值链商品经营模式，以满足客户需求为核心，以店铺为起点，实现企划设计、材料采购、生产制造、终端零售全产业链的数智化运营和全价值链管理。

1、以市场需求为起点的快速企划研发模式

公司从消费者的生活场景出发，根据国外前沿流行资讯，分析国内行业竞争态势，按照商品企划、设计企划、2D 开版、3D 渲染，对照产品工程图进行精准打样。结合各地当季信息反馈需求进行畅销信息的动态快速转化。围绕着店铺货架进行企划设计，建立科学的商品生命周期管理体系；组建职业化零售买手专家团队，提前深度参与到企划研发选组配货过程，打通从销售到企划的全过程协同。同时，针对消费者对鞋履的功能定位、科技迭代、设计理念等各个方面的要求，公司在鞋面的“三防一净”、大底的轻量化且防滑耐磨、中底的轻质回弹、整鞋的舒适性、透气性、抑菌防霉抗异味等各方面加大研发投入，并拥有自主研发的专利或专有技术。

尤其是，2023 年公司与江南大学共同研发出玄劲（SUPJELLY）材料，获得了国家发明专利。

该材料利用 STF（剪切增稠液体）创造了全新的 PU（聚氨酯）物理结构，基于大泡小孔的微观空间，使得材料具备更强的回弹性与缓震性，提高鞋履舒适度和稳定性，有效减轻户外活动对脚部的冲击和疲劳感，能应对复杂的户外环境。红蜻蜓未来将投入更多资源不断升级优化玄劲材料以及其他新材料，为打造适应于“红蜻蜓”特性的轻户外产品线奠定坚实的科技与材料基础。

2、高度协同的供应链模式

原材料采购环节，建立了严格的原材料采购管理制度，对原材料品质、环保指标等进行严格测试，与优质原材料供应商建立战略合作，不断提升产品品质。生产制造环节，核心品类以自主生产为主，通过精益化柔性制造和个性化定制为抓手，适应小批量多品种及个性化定制的市场需求；OEM 采购方面，通过与供应商签订平台化合作框架协议，按照商品总体规划分品类采购并进行全流程管控。仓储及物流配送环节，实现中央仓直配到店的服务体系，实现为线下实体店铺及线上运营平台提供全渠道订单处理、仓储管理、智能分析、运输配送等物流服务。同时，根据公司业务发展情况，探索更丰富的加盟招商合作模式，加大招商力度，大力发展加盟商，通过“好货通”等数字化工具加快产品上新和供应链赋能。持续推进以顾客需求为导向、以店铺为起点的订配货制转型，对接“好货通”，前置沟通产品信息，采取提前预售模式，提高产品时尚反应能力。

3、全网协同的销售模式

公司采取全渠道销售模式。线下以加盟为主，自营为辅，截至报告期末，线下渠道店铺总计 2,962 家，其中自营店 449 家，加盟店 2,513 家；线上以自营为主，覆盖平台电商、直播电商、社交电商等渠道，积极布局各种新兴电商模式。利用新零售工具和大数据技术，打通线上线下各渠道，形成商品通、会员通、价格通、库存通，实现全域营销。

4、商业模式进一步向 DTC 模式升级

DTC 模式是以数智化转型为内核，进一步扩大公司直接与消费者产生销售的比例，缩短公司与消费者沟通的链路，提高公司与消费者直接链接的效率。让公司可以用更低、更可控的成本来反复持续触达消费者，实现更高的复购率，识别、培育更多对红蜻蜓品牌忠诚度高的用户。

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

| | 2023年 | 2022年 | 本年比上年 增减(%) | 2021年 |
|-----|------------------|------------------|----------------|------------------|
| 总资产 | 4,361,489,529.00 | 4,713,111,379.47 | -7.46 | 4,549,617,651.26 |

| | | | | |
|------------------------|------------------|------------------|--------|------------------|
| 归属于上市公司股东的净资产 | 3,036,175,651.98 | 3,169,331,521.26 | -4.2 | 3,288,322,608.19 |
| 营业收入 | 2,468,563,737.92 | 2,251,327,729.57 | 9.65 | 2,511,051,738.22 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 51,947,818.71 | -39,300,826.72 | 不适用 | 22,525,382.75 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 17,669,828.65 | -78,081,551.83 | 不适用 | -73,378,097.87 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 380,928,034.18 | 111,145,557.48 | 242.73 | 88,521,260.60 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 1.68 | -1.24 | 不适用 | 0.65 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.09 | -0.07 | 不适用 | 0.05 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.09 | -0.07 | 不适用 | 0.05 |

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 | 604,342,239.23 | 639,476,997.46 | 625,502,321.52 | 599,242,179.71 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 21,158,520.80 | 16,321,545.96 | 10,489,100.52 | 3,978,651.43 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 12,758,440.29 | 4,988,970.52 | 2,262,099.75 | -2,339,681.91 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 88,376,653.68 | 51,786,850.53 | 72,660,731.09 | 168,103,798.88 |

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

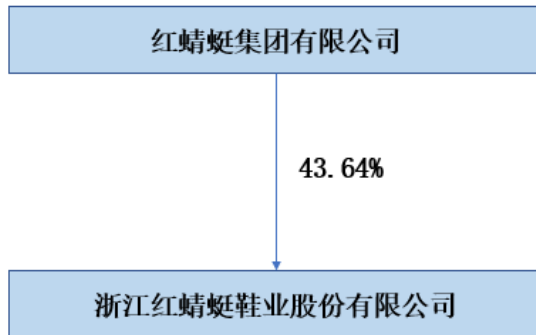
单位：股

| | |
|-------------------------|--------|
| 截至报告期末普通股股东总数(户) | 20,609 |
| 年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户) | 21,653 |
| 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 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 | |
| 红蜻蜓集团有 限公司 | 0 | 251,472,200 | 43.64 | 0 | 无 | 0 | 境内非国有 法人 |
| 钱金波 | 0 | 56,339,806 | 9.78 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 金银宽 | 0 | 20,773,410 | 3.61 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 钱秀芬 | 0 | 16,802,002 | 2.92 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 浙江红蜻蜓鞋 业股份有限公 司—第一期员 工持股计划 | -4,012,380 | 15,415,613 | 2.68 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 陈铭海 | 0 | 13,848,940 | 2.40 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 玄元私募基金 投资管理（广 东）有限公 司—玄元科新 162 号私募证 券投资基金 | 0 | 11,520,000 | 2.00 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 陈满仓 | 0 | 4,250,192 | 0.74 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 阮寿国 | 3,439,220 | 3,439,220 | 0.60 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 李忠康 | 0 | 3,276,000 | 0.57 | 0 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 上述股东关联关系或一致行 动的说明 | 钱金波、红蜻蜓集团、钱秀芬以及广州市玄元投资管理有限公司—玄元科新 162 号私募证券投资基金为一致行动关系，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 | 不适用 | | | | | | |

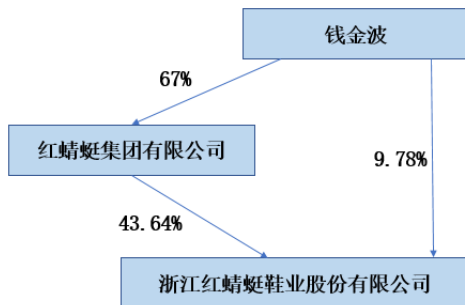
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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，公司主要经营情况如下：

➤ 主营业务分析

(一) 单位：元 币种：人民币

| 科目 | 本期数 | 上年同期数 | 变动比例 (%) |
|------|------------------|------------------|----------|
| 营业收入 | 2,468,563,737.92 | 2,251,327,729.57 | 9.65 |

| | | | |
|---------------|------------------|------------------|--------|
| 营业成本 | 1,558,675,443.61 | 1,464,386,065.36 | 6.44 |
| 销售费用 | 527,061,252.59 | 508,552,778.64 | 3.64 |
| 管理费用 | 279,295,459.01 | 275,152,879.29 | 1.51 |
| 财务费用 | -46,061,727.39 | -19,798,470.82 | 132.65 |
| 研发费用 | 34,832,282.12 | 41,218,056.24 | -15.49 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 380,928,034.18 | 111,145,557.48 | 242.73 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | 217,702,405.28 | 532,913,140.94 | -59.15 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | -566,931,029.30 | 160,525,061.59 | 不适用 |

营业收入变动原因说明：主要系报告期内直营业务收入增长及线上业务收入增长所致；

营业成本变动原因说明：主要系报告期内营业收入增加，营业成本相应增长；

销售费用变动原因说明：主要系报告期内加大业务的广告宣传增加推广费用所致；

管理费用变动原因说明：报告期内无明显变动

财务费用变动原因说明：主要系报告期内定期存款增加，利息收入相应增加

研发费用变动原因说明：主要系报告期内引进鞋履设计 AI 平台，设计效率提升，研发人力成本下降；

经营活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要系报告期销售收入与回款均有增加所致；

投资活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要系公司报告期内购买理财产品及理财到期减少所致；

筹资活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要系报告期内短期借款的减少所致。

➤ 主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况

➤ 单位:元 币种:人民币

| 主营业务分行业情况 | | | | | | |
|-----------|------------------|------------------|---------|---------------|---------------|--------------|
| 分行业 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 (%) | 营业收入比上年增减 (%) | 营业成本比上年增减 (%) | 毛利率比上年增减 (%) |
| 鞋服行业 | 2,228,000,765.35 | 1,424,021,519.60 | 36.09 | 7.91 | 7.05 | 0.52 |
| 主营业务分产品情况 | | | | | | |
| 分产品 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 (%) | 营业收入比上年增减 (%) | 营业成本比上年增减 (%) | 毛利率比上年增减 (%) |
| 鞋靴 | 1,896,800,226.29 | 1,180,100,498.57 | 37.78 | 8.45 | 5.75 | 1.58 |
| 箱包 | 195,806,633.99 | 136,714,399.47 | 30.18 | 22.98 | 21.40 | 0.91 |
| 儿童鞋服 | 112,423,763.93 | 90,484,850.87 | 19.51 | -8.06 | -8.20 | 0.11 |
| 其他 | 22,970,141.14 | 16,721,770.69 | 27.2 | -32.72 | 432.42 | -63.6 |
| 总计 | 2,228,000,765.35 | 1,424,021,519.60 | 36.09 | 7.91 | 7.05 | 0.52 |
| 主营业务分地区情况 | | | | | | |
| 分地区 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 (%) | 营业收入比上年增减 (%) | 营业成本比上年增减 (%) | 毛利率比上年增减 (%) |

| 华东 | 1,406,593,679.69 | 893,609,605.03 | 36.47 | 10.04 | 8.93 | 0.54 |
|--------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|----------------------|--------------------------|-------------------------|
| 西南 | 215,191,622.79 | 138,907,074.98 | 35.45 | -3.56 | -3.47 | -0.06 |
| 华中 | 238,199,378.12 | 154,790,088.00 | 35.02 | -4.07 | -3.73 | -0.23 |
| 华南 | 228,057,469.55 | 146,536,677.01 | 35.75 | -2.73 | -3.93 | 0.81 |
| 华北 | 45,478,053.35 | 29,273,345.17 | 35.63 | 49.65 | 48.04 | 0.69 |
| 西北 | 59,226,164.67 | 38,208,618.54 | 35.49 | 62.05 | 61.16 | 0.36 |
| 东北 | 35,254,397.18 | 22,696,110.86 | 35.62 | 159.49 | 146.80 | 3.31 |
| 总计 | 2,228,000,765.35 | 1,424,021,519.60 | 36.09 | 7.91 | 7.05 | 0.52 |
| 主营业务分销售模式情况 | | | | | | |
| 销售模式 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 (%) | 营业收入比上 年增减 (%) | 营业成 本比上 年增减 (%) | 毛利率 比上年 增减 (%) |
| 直营店 | 472,188,051.66 | 190,787,502.39 | 59.6 | 27.96 | 22.57 | 1.78 |
| 加盟店 | 868,325,657.57 | 608,312,725.51 | 29.94 | -2.48 | 1.05 | -2.45 |
| 其他 | 887,487,056.11 | 624,921,291.70 | 29.59 | 10.21 | 9.14 | 0.70 |
| 合计 | 2,228,000,765.35 | 1,424,021,519.60 | 36.09 | 7.91 | 7.05 | 0.52 |

主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况的说明：

(1) 公司主营业务收入仅涉及到鞋服一个行业，报告期内大众社交场景修复带来了与社交相关的鞋履需求增长，总体收入增长，其中箱包类产品增长更为明显；

(2) 公司对儿童用品发展战略进行调整，主动调整了部分区域门店，儿童用品的收入下降；

(3) 以数智化转型为内核的 DTC 模式在公司全面推行后，直营店销售收入与毛利率进一步提升。

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