

证券代码：003016

证券简称：欣贺股份

欣贺股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	长江证券雷玉；山西证券王冯、孙萌；人寿资产段莎；兴业证券赵树理、韩欣
时间	2024年4月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理熊希、董事会秘书兼副总经理朱晓峰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况</p> <p>欣贺股份深耕中高端女装领域 30 余年，专注于国内中高端女装的设计、生产和销售，发展至今已拥有完整的产业链条和显著的品牌优势。目前，欣贺股份拥有 JORYA、JORYA weekend、ANMANI（恩曼琳）、CAROLINE、AIVEI 等多个自主女装品牌，每个品牌拥有各自独立的风格，覆盖了不同年龄、职业、造型风格、搭配场景、消费能力的女性客群。公司目前仍以自营为主，同时在部分城市拓展优质经销商；电子商务业务主要销售渠道仍以天猫、唯品会等头部电商平台为主，持续在抖音、腾讯智慧零售等新兴渠道发力。</p> <p>二、公司在 2023 年年底做了一系列的战略调整，具体情况如何？</p> <p>公司在 2023 年年底进行品牌战略定位的调整，对五大品牌进行了梳理，对应的每个品牌的产品规划、渠道布局、营销策划、进行战略变革。</p> <p>首先在通过场景把女装分为四大赛道，职场通勤、休闲生活、精致生活、潮流前线，按照价格分为高奢、轻奢、中高端和大众，目前 JORYA 处在精致生活中高端赛道，ANMANI 和 CAROLINE 在职场通勤中高端赛道，AIVEI 和 JORYA weekend 在休闲生活中高端赛道。所以公司组织架构上重新进行梳理，分为三个事业集群，精致时尚事业群、通勤时尚事业群、新零售事业群。</p> <p>精致时尚事业群里的品牌是 JORYA，2024 年 JORYA 品牌全面焕新升级，化身鎏光幻境的织梦者，以匠艺沉淀</p>

和极繁美学承载着女性对极致美感的追求。通过融合蕾丝、花纱、钉珠、蝴蝶结等经典元素，于细节之处临摹女性线条美学，刻画女性律动之美。JORYA 定格每一个永恒的瞬间，致力于打造属于每一位 Lady JORYA 的 J Moment，演绎盎然新篇。对应的产品线分为高定轻奢、经典工匠、季节胶囊、基础日装，产品线上提升经典工匠的占比。营销方面也根据品牌定位进行了详细的规划，规划中也加大了营销费用的投入。

通勤时尚事业群里的品牌是 ANMANI 和 CAROLINE，ANMANI 的品牌定位是“玫瑰&骑士”，以帮助女性职场人实现“飒爽职场中，自由绽放女性底色”为初衷，迷人而有锋芒，始于荆棘之上，撕掉标签，我即是我，自信成就自由。一面迷人一面锋芒。通过着装照见职场女性 AB 面，一面柔美，一面酷飒。将不同风格品类碰撞混搭，构建风格冲突组合，将具有鲜明品牌特色的设计元素融入通勤品类设计，凸显率性、自由、自信的女性美。CAROLINE 的品牌定位是以独特的版型和细节塑造“多面人生着装美学”，为每一位都市女孩提供自由切换的日夜穿搭，打破场景边界，肆意探索生活乐趣，彰显自信独特美。

新零售事业群里的品牌是 AIVEI 和 JORYA weekend，AIVEI 的品牌定位是以都市浪漫主义为精神内核，用设计感打破日常沉闷，用浪漫点缀生活，旨在自信独立的新都市女性找到内心的“摩登真我”，自由的在都市丛林中浪漫起舞。JORYA weekend 的品牌定位是精致彰显，品牌概念核心主张为“以不畏创新的态度，打破固有标签”。为不被定义的公主们，加冕平凡生活，拥抱多面人生，以匠心设计与反叛精神，展现包容多元而有趣的艺术品味。

三、最近新出台的“国九条”中强调再度明确加大上市公司分红力度，贵司每年保持高比例的分红，具体情况如何？

公司在持续稳健经营的同时重视对全体股东的价值回报，在保证公司生产经营及发展的前提下，实施高派息率的分红政策，积极回报股东。2023 年 5 月 22 日，在公司召开的 2022 年年度股东大会中审议通过了《欣贺股份有限公司未来三年股东分红回报规划(2023 年-2025 年)》，进一步完善和健全公司科学、持续、稳定、透明的分红政策和监督机制，积极回报股东，引导投资者树立长期投资和理性投资理念。

公司自 2020 年上市以来，已累计分红 65,088.20 万元(不包含回购股份金额，其中 2023 年度为董事会通过的利润分配预案且尚未实施)，占最近四年归属于上市公司股东的净利润总额的 93.54%，占公司首次公开发行股票募集资金总额的 67.88%。

四、关于公司库存情况以及今后的库存规划？

	<p>2023 年存货周转天数有所增加，公司将加强库存管理，进行全年库存追踪，公司进行了一系列库存消化的举措，因女装备货周期较长，供应链升级后，能够降低产品首批生产占比，并且通过季中快反，减少库存增量。同时线下通过奥莱店，线上通过唯品会进行库存消化，有信心今年能更好地进行库存管理，目前 1-4 月份库存消化远超过预期。</p> <p>五、根据 2023 年年度报告显示公司经销销售渠道的毛利率同比增加 9.71%，公司后续对经销方面的规划如何？</p> <p>公司目前经销门店有 85 家占比为 17.56%，比重仍较低，2023 年公司通过推出“加盟直营化”策略，寻找优质的加盟商，取得了一些效果，后续也会持续坚持这一策略，填补市场的空白区域。</p>
日期	2024 年 4 月 30 日