

证券代码：003016

证券简称：欣贺股份

公告编号：2025-012

欣贺股份有限公司 2024 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	欣贺股份	股票代码	003016
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	朱晓峰	林培治	
办公地址	厦门市湖里区岐山路392号	厦门市湖里区岐山路392号	
传真	0592-3130335	0592-3130335	
电话	0592-3107822	0592-3107822	
电子信箱	xinhee_ir@xinhee.cn	xinhee_ir@xinhee.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

面对国内有效需求不足、内卷式竞争加剧的市场环境，公司基于战略发展需要实施系统性变革，聚焦核心业务，对产品结构、渠道布局、会员体系、营销方案进行调整，大力度出清不符合长期定位、业

绩不佳的门店，积极采取组织架构优化、品牌宣传加码、会员体系构建、品牌升级和渠道焕新等举措，受行业周期波动、终端消费复苏未达预期、业务调整过渡期等因素影响，公司销售规模有所下降，经营业绩承压，实现营业收入 1,405,292,589.52 元，同比减少 20.10%，归属于上市公司股东的净利润 -67,378,142.54 元，同比减少 167.29%。未来公司将在线下渠道实施精准布局策略，线上渠道深化新零售模式探索，加速数智化进程，通过供应链精细化管理、运营效率提升及成本费用严控，着力修复公司收入规模和盈利能力。

（一）官宣代言诠释品牌高度，品效协同激活年轻消费场

2024 年 8 月，JORYA 正式宣布知名青年演员赵露思出任首位全球品牌代言人。赵露思对专业的进取与突破精神，与 JORYA 一贯秉持的品牌核心理念——“追求极致美”与“以匠心工艺打造卓越品质”高度契合。此次合作陆续发布了由赵露思演绎的 JORYA 2024 秋冬、2025 春季系列广告大片，以细腻视角探索女性在独立自我空间中的丰富姿态，多维度呈现当代女性的极致美感。同时延续 JORYA 品牌精致美学风格，发布创意静物大片，趣味融合萌宠与腊肠包元素，打造 JORYA 24 秋冬系列的代表性单品“腊肠包”，以优雅的线条和精致的工艺成为视觉焦点，既强化品牌艺术基因的市场认知，又通过趣味叙事消解高端时尚的距离感，成功将秋冬单品转化为兼具话题度与辨识度的现象级时尚符号。



2024 年 10 月，JORYA weekend 官宣演员孟子义成为大中华区品牌大使，基于双方高度契合的调性，孟子义兼具甜美、率性、时尚感的公众形象精准传递了品牌多元、率性的内核。其参与拍摄的品牌大片及 vlog 内容通过社交媒体广泛传播，推动品牌声量快速攀升。此次合作有效激活了粉丝经济与用户共创，小红书平台相关笔记数量明显增长，粉丝自发晒单并参与话题互动，形成口碑传播矩阵。孟子义个人 IP 的时尚表现力与亲和力双重特质，既强化了品牌高端定位，又通过其粉丝群体渗透年轻消费者与泛娱乐用户，通过明星形象成功输出年轻化、高端化标签，精准触达目标客群，为品牌构建了从内容传播到消费转化的完整链路。



（二）多元营销展示品牌内涵，体验思维深挖客户价值

报告期内，通过系统性梳理各品牌核心文化基因，将其融入产品开发、视觉设计、营销策略及终端运营等关键环节，形成多维度的品牌叙事矩阵，依托节日营销企划活动、专属品牌活动等加强品牌精神

内核表达，构建完整丰满的品牌形象，提高品牌在目标市场中的认知度。基于体验消费思维，搭建覆盖消费全周期的互动场景：既通过线下新品品鉴会、快闪店、巡回展、VIC 沙龙、走秀活动等创新形式传递品牌理念，又开展皮具养护课堂、美学课堂、VIP 手作工坊等深度服务，构建情感化服务闭环，实现新客引流与存量会员价值深挖的双重目标。

1、JORYA：以春夏“感官浪漫”与秋冬“The Moment”为主题，开启一场跨越时空的感官之旅，于西安 SKP、武汉万象城、兰州国芳等城市门店倾情呈现新品动态 SHOW，演绎浪漫与永恒的瞬间，品牌以匠心独具的设计和精湛的工艺，为 VIP 呈现一场视觉与感官的盛宴。

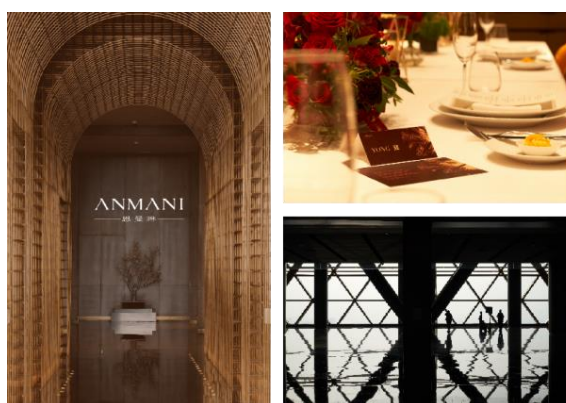


JORYA × 新品秀

JORYA 携手卓尔礼仪，于南京德基、杭州武林银泰、沈阳万象城等商场，倾献 12 场时尚“以礼高定 承礼之美”VIC 高定礼仪沙龙，融合时尚艺术与礼仪传承，再现高定艺术的优雅华丽，并邀请刺绣老师进行指导顾客刺绣手作，沿袭浪漫创想，于针脚间感受匠心工艺。



2、ANMANI 恩曼琳：品牌升级焕新，从全新品牌形象片的视觉演绎，到品牌话题的内容营销，全面深化对品牌定位内涵的阐释，强化与核心消费群体的精神连接。在内容传播层面，同步发起“寻找 100 位玫瑰与骑士”女性主题活动，联合上海社会科学院出版社以 24FW 主题「以骑士之心 探索玫瑰之路」合作“玫瑰徽章”文化周边，携手主流杂志拍摄《乘风 2024》多位艺人、《新闻女王》主演团队，立体呈现“迷人而有锋芒”的现代女性图鉴。同时 ANMANI 恩曼琳以南京、武汉为全国主力城市，发起“探索不止 美好绽放”为主题的 VIC 关键客户私享会，通过个性化 1V1 服务、高奢 SPA&晚宴、专属摄影跟拍等服务为 VIC 带来独家体验，提升客户满意度和忠诚度从而增长复购率。



ANMANI 恩曼琳
“探索不止·美好绽放” VIC 关键客户私享会



ANMANI 恩曼琳 × 上海社会科学院出版社
「以骑士之心，探索玫瑰之路」

3、Caroline：自 2024 年品牌转型，专注于都市女性自由掌控多面高光人生的态度，开展「闪光 AC 面」女性专访栏目，锁定当代不同领域都市女性领袖：第一期公司邀请到兼具广告人、音乐人等多重身份的刘恋，上身 Caroline 24 FW 主推产品，演绎品牌定位多面人生，透过多线程视角与不被定义的

态度，探索她能够在广告圈和娱乐圈中切换自如、不被局限的高光故事。第二期主理人则是模特兼博主的 Melinda Wang，她以超高丰富度的满分日常，全然掌控不限于家庭与工作的生活方式。她们不仅拥有多重身份，还能从容自在，游刃有余切换人生每一面，她们强契合品牌价值观，传递更多元化的自我碰撞。同步，Caroline 陆续在武汉、南京及长春等区域企划 VIC 私享会/走秀活动，为高端客户打造专属美学体验，实现品牌调性与区域客群深度共鸣。



广告人&音乐人
刘恋

模特兼博主&主理人
Melinda Wang



Caroline卡洛琳
VIC私享会

4、JORYA weekend：品牌牵手 LOLITA 圈层头部种草姬——谢安然，联袂推出全新 LOLITA 产品系列《童话时光姬》，以跨界形式开启时尚品牌与二次元文化的深度对话。本次 LOLITA 产品系列创新性构建三重产品：采用刺绣工艺的重工花嫁款、融入蕾丝元素的限量茶会款，以及适配日常场景的轻 LO 通勤款，以层层叠叠的裙衬作为对极繁主义的完美诠释，以精致和充满想象力的手作细节延续装饰美学的精髓，共同展现浪漫洛可可美学与梦幻童话风格的完美融合。本次品牌宣推高度吸引 Z 世代的关注，助力品牌完成从高端时装到亚文化社群的破圈布局，成功地提高了品牌知名度和影响力。



JORYA weekend ×谢安然LOLITA产品系列《童话时光姬》

5、AIVEI：在品牌视觉上全新升级，通过全新的品牌形象更聚焦、更垂直传达给目标消费客群，推出新的品牌理念「用甜美点缀矜贵生活」，传达出品牌更鲜明的态度和生活方式引领。打造核心品类小灰裙，推出了营销「GREY day is a great day」，一语双关，将暗淡的灰色和积极向上的精神相结合，让所有甜美矜贵千金在穿上小灰裙的同时能够展示出自洽的生活态度。



（三）协同深耕会员生态，数据提升消费黏性

报告期内，品牌会员运营实现全渠道整合升级，通过线上线下数据互通与系统性工具革新，构建精细化、情感化、数据驱动的会员生态体系，提高品牌消费满意度。一是全渠道会员体系重构，打破线上线下割裂运营，实现会员资产管理，基于 RFM 模型动态调整会员分层与资产归属，基于会员消费数据按月/年匹配服务资源，强化消费黏性；二是设置多维积分与增值权益，推出等级倍数动态积分机制，支持兑换商品、洗护服务等多场景权益，新增首销礼、复购礼、生日礼及 TOP 会员高端礼赠，礼品融合品牌特色及顾客个人喜好，强化高价值会员专属体验；三是精准触达与场景互动，针对品牌会员营销活动、开业活动等运用 AI 外呼、短信推送以及群发工具提升营销触达效率；在重点门店落地 VIC 私享会、时尚走秀、美学课堂等品牌高端会员活动，增加门店与会员的互动性，助力业绩提升；四是数据驱动服务优化，接入腾讯系统高效精准分析客户历史消费行为、偏好等，实现个性化推送产品及活动信息。



（四）布局新零售生态，巩固品牌长效价值

报告期内，公司围绕新零售理念，深度布局天猫、小红书、抖音、微商城、唯品会等核心线上渠道，以“直播矩阵+精准运营”为轴，构建多维度品牌增长生态。JORYA 于 2023 年底入驻天猫，通过云仓物流体系大幅优化到货及揽收时效，并以视觉升级、包装焕新及服务品质为核心打造品牌价值体系，在女装类目白热化竞争格局下，凭借高效运营与精准策略实现 GMV 迅猛增长，跻身女装类目 TOP150 阵营，成为 KA 商家并赢得平台流量扶持，巩固长效品牌价值与市场影响力；小红书作为内容种草中枢，通过明星合作与 KOS 矩阵搭建，激励门店导购转型为内容创作者，形成“内容传播-用户链接-销售转化”闭环生态，持续强化品牌曝光与产品营销；抖音聚焦内容场和货架场“双场共振”，以短视频、直播等内容场景联动店铺货架场景，通过自播与达人合作提升公域流量转化效率；微商城依托腾讯 CDP 系统整合全渠道客户数据，打造统一用户画像，并联动企业微信、品牌小程序及导购助手等工具，建立以区域导购为核心的私域销售体系，打通线上线下全场景链路，深化公域引流与私域精细化运营的协同效应；唯品会通过 OTD 推广提升购买转化率，并借助达人返佣策略带动新客占比增长，依托云仓合作优化库存周转效率，缩短退货周期，同步发力品牌特卖加速库存消化。



（五）持续合作智慧零售，深化消费智能运营

报告期内，公司与腾讯智慧零售团队就消费者智能运营业务持续深入合作，已初步形成“数据整合-智能决策-场景落地”的运营体系。系统整合层面，完成会员 CRM、导购助手、微商城、ERP 等核心系统对接，实现跨平台数据互通，完成会员等级、积分、订单、优惠券等全域数据标准化融合，并打通实时导购与微商城数据流，为精准运营提供支持。智能工具落地层面，MA（营销自动化）模块上线短信推送、AI 外呼、数据回流闭环等，优化了用户触达与社群引流；CDP（客户数据平台）模块通过用户 One ID 统一识别、多维度数据融合，构建包含消费偏好、购买周期、社交行为等维度的用户标签体系，驱动业务数据运营分析效能提升。PA（产品应用）模块完成测试环境部署及分阶段培训，推动业务部门快速上手应用。



（六）注重投资者回报，积极维护股东权益

公司始终保持较高的股息率水平，重视对投资者的合理回报。2024 年 6 月 24 日，公司实施了 2023 年年度权益分派，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.30 元（含税），共计派发现金股利 96,564,280.54 元，占 2023 年归属于上市公司股东净利润比例 96.43%。自上市以来，公司持续实施高派息率的分红政策，已累计派发现金股利超过 6.5 亿元。公司短期业绩承压但经营根基稳固，将稳步推进业绩修复，统筹发展布局与股东回报，以稳健经营确保未来分红连续性，兑现长期价值承诺。

基于对公司未来发展前景的信心以及长期投资价值的认可，为进一步促进公司持续、稳定、健康发展，维护公司及全体股东权益，增强投资者信心，公司董事长孙柏豪先生 2024 年通过二级市场集中竞价买入、参与司法拍卖竞得累计增持公司股份 1,224.17 万股，合计增持金额 7,036.46 万元。

（七）外引新锐添活力，内培英才固根基

人才是企业发展的中流砥柱，为实现公司的长远发展战略，保持快速、稳定、持久的发展，公司聚焦人才梯队建设与内部培训两大关键板块。在人才梯队建设方面，公司一方面通过“欣人创造营”和

“欣锐计划”，持续向公司输入新鲜血液，焕发创意无限的新锐力量；另一方面推出“人才森林计划”，致力于培养符合组织要求的优秀人才，储备优秀管理人才，搭建稳固且富有活力的人才梯队，为公司不同发展阶段提供充足的人才支撑。在内部培训上，公司高度重视员工的全面发展，通过不定期开展《集团公开课》《店长训练营》等各领域相关课程，从不同维度提升员工的专业技能与综合素养，助力员工在职业道路上不断成长，从而为公司的持续发展注入强大动力。



3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增 减	2022 年末
总资产	3,453,405,686.14	3,636,049,972.49	-5.02%	3,644,549,219.47
归属于上市公司股 东的净资产	2,656,045,309.72	2,821,329,826.57	-5.86%	2,847,912,889.74
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	1,405,292,589.52	1,758,791,683.04	-20.10%	1,742,620,085.95
归属于上市公司股 东的净利润	-67,378,142.54	100,135,223.91	-167.29%	129,125,245.16
归属于上市公司股 东的扣除非经常性 损益的净利润	-77,025,770.54	83,289,556.81	-192.48%	105,912,165.82
经营活动产生的现 金流量净额	103,850,303.97	309,205,414.86	-66.41%	181,477,898.10
基本每股收益（元 /股）	-0.1610	0.2393	-167.28%	0.3039
稀释每股收益（元 /股）	-0.1610	0.2393	-167.28%	0.3039

加权平均净资产收 益率	-2.46%	3.55%	-6.01%	4.43%
----------------	--------	-------	--------	-------

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	364,678,737.49	336,679,948.82	316,597,640.04	387,336,263.17
归属于上市公司股东的净利润	5,636,938.73	-969,786.53	-33,921,753.23	-38,123,541.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,607,624.55	-3,130,706.11	-38,570,144.28	-39,932,544.70
经营活动产生的现金流量净额	-32,354,841.66	58,639,565.98	-2,857,281.78	80,422,861.43

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	15,106	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,054	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
欣贺国际有限公司	境外法人	63.64%	272,716,480.00	0.00	不适用		0
孙柏豪	境外自然人	2.86%	12,241,693.00	9,181,270.00	不适用		0
陈丽玲	境内自然人	2.07%	8,876,787.00	0.00	不适用		0
厦门欣贺股权投资有限公司	境内非国有法人	1.12%	4,800,000.00	0.00	不适用		0
厦门欣嘉骏投资有限公司	境内非国有法人	0.94%	4,029,760.00	0.00	不适用		0
MORGA	境外法人	0.90%	3,835,935.00	0.00	不适用		0

N STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.						
巨富发展有限公司	境外法人	0.83%	3,555,520.00	0.00	不适用	0
Purple Forest Limited	境外法人	0.68%	2,932,760.00	0.00	不适用	0
林可渠	境内自然人	0.59%	2,531,200.00	0.00	不适用	0
鸿业亚洲有限公司	境外法人	0.56%	2,407,360.00	0.00	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	欣贺国际有限公司系本公司控股股东，公司实际控制人为孙氏家族成员，具体为孙瑞鸿先生、孙孟慧女士、卓建荣先生、孙马宝玉女士和孙柏豪先生，其中孙马宝玉女士与孙瑞鸿先生、孙孟慧女士系母子（女）关系，孙孟慧女士和卓建荣先生系夫妻关系，孙瑞鸿先生与孙柏豪先生系父子关系，孙马宝玉女士与孙柏豪先生系祖孙关系，孙孟慧女士与孙柏豪先生系姑侄关系。截至报告期末，孙氏家族成员通过欣贺国际有限公司、厦门欣贺股权投资有限公司、巨富发展有限公司合计控制公司 65.59%的股份，卓建荣先生直接持有公司 0.14%的股份，孙柏豪先生直接持有公司 2.86%的股份，孙氏家族成员合计控制公司 68.59%的股份。 孙氏家族成员于 2013 年 9 月 19 日签订了《一致行动协议》，为公司实际控制人。2024 年 3 月 20 日，实际控制人孙氏家族成员共同签署了《一致行动协议之补充协议》，公司共同实际控制人由孙瑞鸿先生、孙孟慧女士、卓建荣先生和孙马宝玉女士，增加为孙瑞鸿先生、孙孟慧女士、卓建荣先生、孙马宝玉女士和孙柏豪先生。 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。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					
前 10 名股东中存在回购专户的特别说明	截至本报告期末，公司回购专用证券账户持有的普通股数量为 1,000 万股，持股比例为 2.33%，不纳入前 10 名股东列示。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

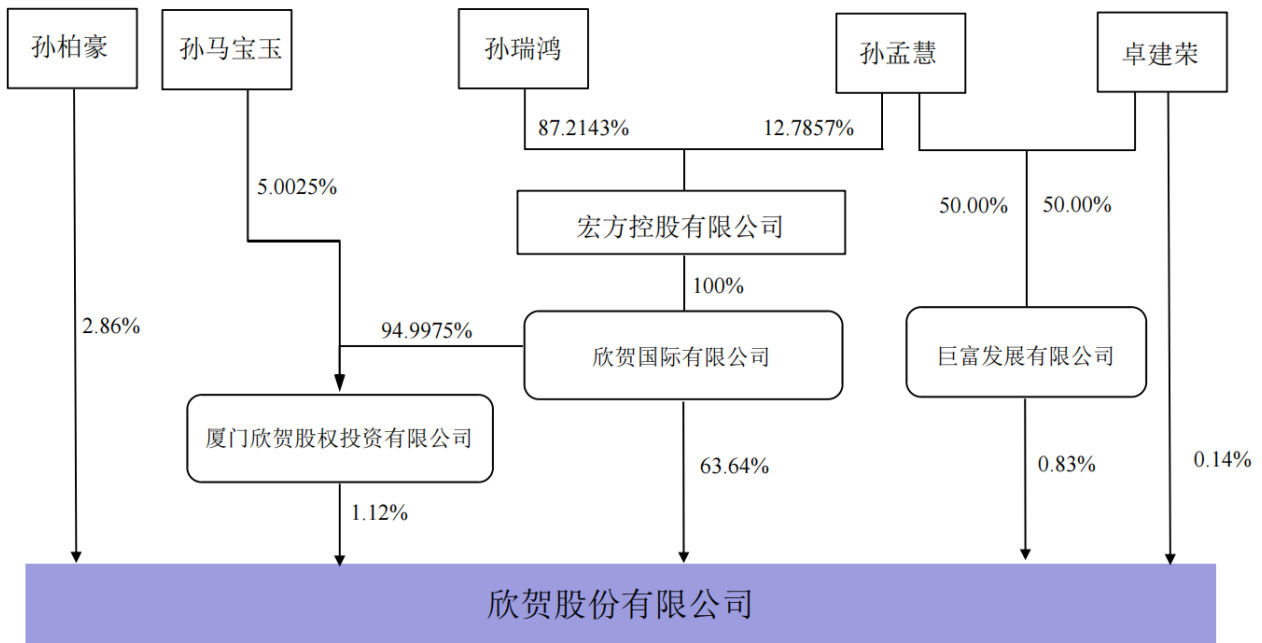
☐适用 ☒不适用

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

1、2024 年 1 月 8 日，公司召开第四届董事会第三十七次会议和第四届监事会第二十次会议，审议通过了《关于回购注销部分限制性股票的议案》。2024 年 1 月 25 日，公司召开 2024 年第一次临时股东大会审议通过上述议案，同意回购注销 3 名已离职首次授予激励对象和 3 名已离职预留授予激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票共计 129,000 股，本次回购注销登记手续已于 2024 年 3 月 29 日完成。

2、2024 年 1 月 31 日，公司收到副总经理高云龙女士的书面辞职报告，因个人原因申请辞去公司副总经理职务，辞职后高云龙女士不再担任公司及其控股子公司任何职务。

3、2024 年 2 月 7 日，公司披露了《关于董事长增持公司股份计划的公告》，公司董事长孙柏豪先生计划自 2024 年 2 月 7 日起 6 个月内以自有资金通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式增持公司股份，增持股份的总金额合计不低于人民币 1,000.00 万元。截至 2024 年 7 月 11 日，该增持计划已实施完成，孙柏豪先生通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价方式累计增持公司股份 157.96 万股，占公司总股本的比例为 0.37%，累计增持金额为人民币 10,006,465 元。同时孙柏豪先生通过参与福建省厦门市中级人民法院于 2024 年 7 月 15 日 10 时至 2024 年 7 月 16 日 10 时在京东网络司法拍卖平台上进行的公开拍卖，以 60,358,108.47 元成功竞得公司股东厦门市骏胜投资合伙企业（有限合伙）持有的欣

贺股份 10,662,093 股。截至 2024 年 9 月 3 日，上述被司法拍卖的公司股份已完成过户登记手续，孙柏豪先生合计直接持有公司股份 12,241,693 股，占公司总股本的比例为 2.86%。

4、2024 年 3 月 20 日，公司召开第四届董事会第三十八次会议和第四届监事会第二十一次会议，审议通过了《关于回购注销部分限制性股票的议案》。2024 年 5 月 22 日，公司召开 2023 年年度股东大会审议通过上述议案，同意回购注销 2 名已离职首次授予激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票共计 195,000 股，本次回购注销登记手续已于 2024 年 8 月 21 日完成。

5、2024 年 3 月 20 日，实际控制人孙氏家族成员孙瑞鸿先生、孙孟慧女士、卓建荣先生、孙马宝玉女士与公司董事长、总经理孙柏豪先生共同签署了《一致行动协议之补充协议》，公司共同实际控制人由孙瑞鸿先生、孙孟慧女士、卓建荣先生和孙马宝玉女士，增加为孙瑞鸿先生、孙孟慧女士、卓建荣先生、孙马宝玉女士和孙柏豪先生。截至本报告期末，孙氏家族成员通过欣贺国际有限公司、厦门欣贺股权投资有限公司、巨富发展有限公司合计控制公司 65.59%的股份，卓建荣先生直接持有公司 0.14% 的股份，孙柏豪先生直接持有公司 2.86% 的股份，孙氏家族成员合计控制公司 68.59% 的股份。

6、2024 年 4 月 26 日，公司召开第四届董事会第三十九次会议和第四届监事会第二十二次会议，审议通过了《关于 2021 年限制性股票激励计划第三个解除限售期解除限售条件未成就暨回购注销部分限制性股票的议案》。2024 年 5 月 22 日，公司召开 2023 年年度股东大会审议通过上述议案，同意回购注销激励对象已获授但尚未解除限售的限制性股票共计 112.8086 万股，本次回购注销登记手续已于 2024 年 8 月 21 日完成。

7、鉴于公司第四届董事会、监事会任期届满，公司于 2024 年 5 月 22 日召开 2023 年年度股东大会，审议并通过了关于公司董事会、监事会换届及选举第五届董事会、监事会的相关议案，完成了换届选举。同日，公司召开第五届董事会第一次会议及第五届监事会第一次会议，审议通过并选举了公司董事长、各专门委员会委员、监事会主席、高级管理人员、审计部负责人及证券事务代表等事项。

8、2024 年 7 月 8 日，公司召开第五届董事会第二次会议和第五届监事会第二次会议，审议通过了《关于〈公司 2024 年员工持股计划（草案）〉及其摘要》的议案。2024 年 7 月 24 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会，同意公司实施 2024 年员工持股计划，股票来源为公司回购专用证券账户的公司 A 股普通股股票，本员工持股计划规模不超过 200 万股，参加对象为公司核心骨干人员，参加人数不超过 70 人。截至本年度报告披露日，员工持股计划尚未完成非交易过户，相关业务流程推进中。

9、2024 年 8 月 19 日，公司收到副总经理熊希先生的书面辞职报告，因个人原因申请辞去公司副总经理职务，辞职后熊希先生不再担任公司及其控股子公司任何职务。

10、2024 年 10 月 15 日，公司召开第五届董事会第四次会议，审议通过了《关于变更公司财务总监的议案》，经公司总经理孙柏豪先生提名，公司董事会提名委员会审核，并经董事会审计委员会审议，董事会同意聘任周晓青先生为公司财务总监，任期自本次董事会审议通过之日起至第五届董事会届满日止。2024 年 12 月 31 日，公司收到财务总监周晓青先生的书面辞职报告，因个人原因申请辞去公司财务总监职务，辞职后周晓青先生不再担任公司及其控股子公司任何职务。同日，公司召开第五届董事会第七次会议，审议通过了《关于公司董事兼副总经理代行财务总监职责的议案》，经公司总经理提名，公司董事会提名委员会审核，并经董事会审计委员会审议，在董事会聘任新的财务总监前，董事会同意指定公司董事兼副总经理陈国汉先生代行公司财务总监职责。

11、2024 年 10 月 15 日，公司召开第五届董事会第四次会议，审议通过了《关于对外投资成立全资子公司的议案》。公司为了拓展创新业务，响应政府政策进行战略性投资，提高公司核心竞争力，进一步提升公司整体盈利能力，公司以自有资金投资 10,000 万元成立全资子公司欣贺腾盈投资有限公司，投资范围拟主要围绕低空经济（包括民用有人驾驶、无人驾驶航空器以及载人、载货等多场景低空飞行活动）、人工智能、新型科技等科技创新产业。上述事项已于 2024 年 11 月 8 日完成工商注册登记手续，并取得《营业执照》。

12、2024 年 12 月 5 日，公司召开第五届董事会第六次会议和第五届监事会第五次会议，审议通过了《关于部分募投项目延长实施期限的议案》，同意在募集资金投资项目实施主体、募集资金投资总额和资金用途不发生变更的情况下，结合当前募投项目的实际实施进度，延长“品牌营销网络建设项目”及“企业信息化建设项目”的实施期限至 2027 年 12 月 31 日，并对“品牌营销网络建设项目”的具体实施计划进行调整。

13、2024 年 12 月 5 日，公司召开第五届董事会第六次会议，审议通过了《关于注销全资子公司的议案》。基于未来总体战略发展规划，为进一步整合资源、优化内部管理结构，公司董事会同意注销全资子公司宁波欣贺杰鸿商贸有限公司，并授权公司管理层或其指定的授权代理人办理本次注销相关事宜。上述事项已于 2024 年 12 月 27 日完成注销登记手续。

14、2025 年 1 月 24 日，基于对公司未来发展前景的信心以及长期投资价值的认可，为支持欣贺股份持续、稳定、健康发展，维护欣贺股份及其全体股东权益，增强投资者信心，公司控股股东欣贺国际有限公司及其一致行动人厦门欣贺股权投资有限公司、巨富发展有限公司、实际控制人孙氏家族成员之卓建荣先生和孙柏豪先生自愿承诺，自承诺出具之日起 12 个月内（即 2025 年 1 月 24 日至 2026 年 1 月 24 日）不以任何方式减持所持有的公司股份。在上述承诺期间内，如因公司派送股票红利、公积金转增股本等权益分派而增加的股份，承诺主体亦遵守上述不减持的承诺。若违反上述承诺减持股份，股份减持实际所获得收益（如有）归公司所有。

上述具体内容详见公司刊载于《证券时报》《证券日报》和巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的相关公告。