

证券代码: 003016

证券简称: 欣贺股份

公告编号: 2021-043



欣贺股份有限公司
XIN HEE LIMITED LIABILITY COMPANY

2020 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。

公司全体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普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 426,666,700 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 4 元(含税),送红股 0 股(含税),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
------	------	------	--------

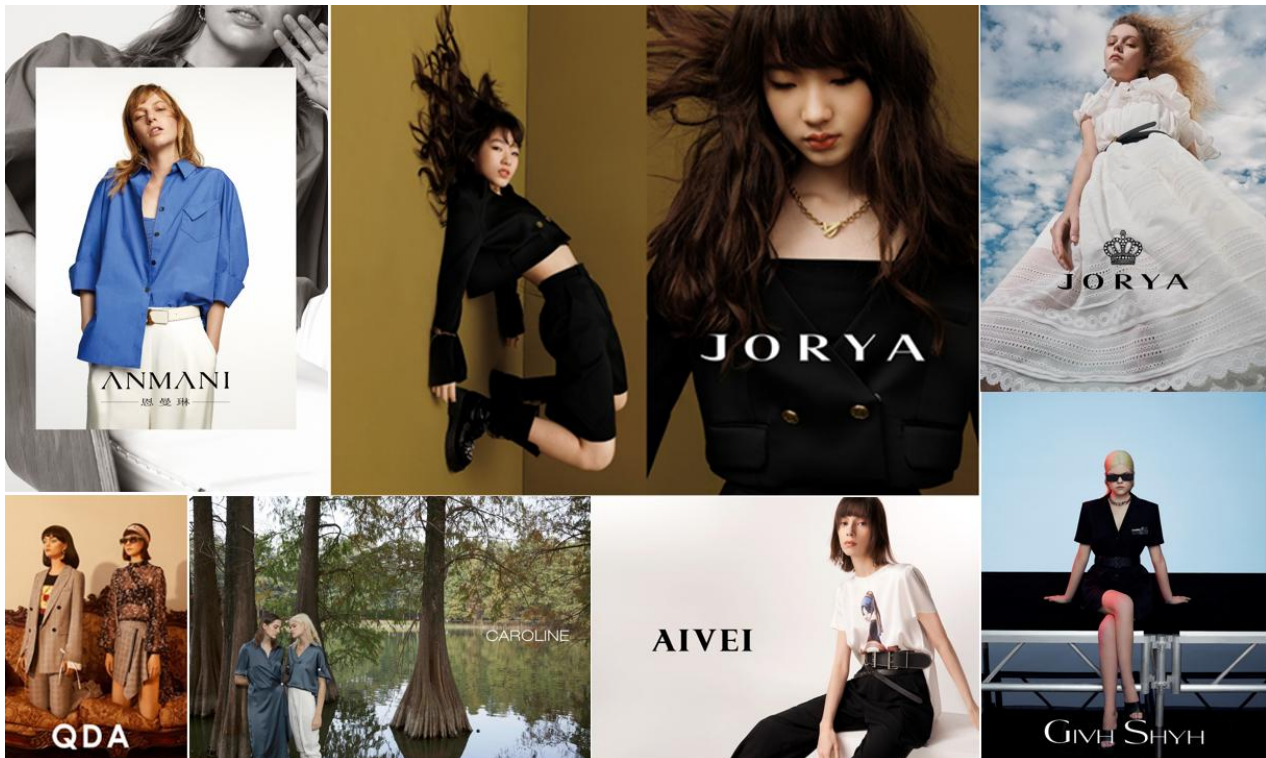
股票上市交易所	深圳证券交易所	
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	朱晓峰	刘嘉灵
办公地址	厦门市湖里区湖里大道 95 号鸿展大厦	厦门市湖里区湖里大道 95 号鸿展大厦
电话	0592-3107822	0592-3107822
电子信箱	xinhee_ir@xinhee.cn	xinhee_ir@xinhee.cn

2、报告期主要业务或产品简介

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第17号——上市公司从事纺织服装相关业务》的披露要求。

（一）主要业务：深耕高端女装市场，专注打造中国高端女装品牌

公司是国内高端品牌女装的领军企业之一，主营JORYA、JORYA weekend、ANMANI（恩曼琳）、GIVH SHYH、CAROLINE、AIVEI和QDA七个自主品牌女装的设计、生产和销售，其中主品牌JORYA创立于20世纪90年代初，是目前国内自主高端女装历史较长的知名品牌之一。



 JORYA——精致优雅

JORYA品牌秉持“精致JORYA，完美JORYA”的品牌宗旨，定位高端成熟女装市场。其产品富有设计感，强调系列的主题和单品的可搭配性，以精致流畅的线条处理，细腻的手工缝制，演绎女性的优雅，具有极高的识别度。

JORYA weekend——年轻个性

JORYA weekend品牌以“有姿态的放松”为主张，强调自由、独立、时髦、富有个人特色的休闲精神。将个性、舒适、自然作为灵感起点，注入生活、运动、街头、旅行、轻职场5大着装风格中。品牌目标客户为追求时尚、有个性的年轻女性。

ANMANI（恩曼琳）——优雅自信

ANMANI（恩曼琳）品牌以匠心演绎法式风情，在创新中传承优良传统，秉承明朗利落的剪裁风格，注重整体线条的流畅，旨在勾勒女性的曲线美感，崇尚卓越品质和精湛工艺，完美演绎现代女性优雅而自信的大都市气质。目标客户为都市精致女性。

CAROLINE——简约知性

CAROLINE品牌致力于传达都市女性自我愉悦的生活态度，探寻与心灵感受相契合的着装体验，塑造简约、知性的都市女性明朗印象，呈现时尚职业女性惬意优雅。每季商品都有一个鲜明的主题，风格简约、明快，充分展现女性对生活的热爱和对自由的向往。目标客户为时尚职业女性。

AIVEI——轻熟雅致

AIVEI品牌以浪漫俏丽、轻熟雅致、时尚律动为宗旨，讲究实穿性和时尚性的平衡。精巧柔美的线条演绎出女性浪漫俏丽的身姿，优雅大方的廓形诠释女性轻熟雅致的姿态，经典设计元素结合现代流行风潮，呈现出特有的时尚律动风格。品牌定位于时尚淑女装市场，目标客户为都市精致女性。

GIVH SHYH——时尚摩登

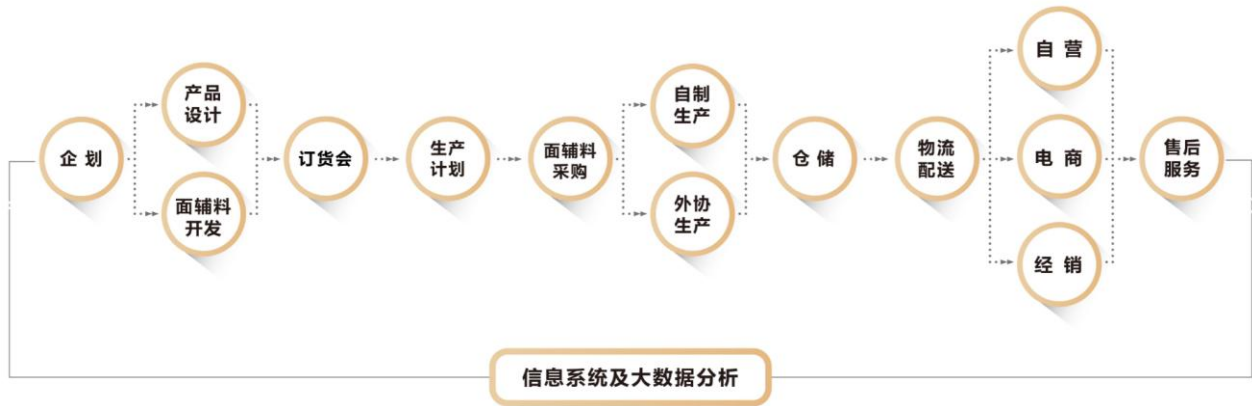
GIVH SHYH 品牌承袭法式时装中独具女人味的时尚精神，突破性的融入帅气、个性、性感的设计风格，专为追求时尚感和高品质的都会女性设计，主张“穿着就是态度”的设计理念。目标客户为都市精致女性。

QDA——QUALITY, DESIGN, ART

QDA品牌旨在展现质感形象、建立风格、个人魅力。目标客户为追求个性化品质生活的女性。

（二）主要经营模式

公司自主研发设计产品，拥有完整的生产供应链，建立了覆盖全国主要城市的销售网络。公司主要业务流程如下：



（1）研发设计模式

公司的七大品牌以独立事业部的形式运营，每个品牌均有相对独立的设计团队负责产品的设计。各品牌设计团队独立开展设计企划、研发设计、技术制作与评审等工作，以充分体现独特的定位和风格，充分显现各品牌之间的差异。

（2）生产采购模式

公司目前采用自制生产和外协生产相结合的生产模式，公司根据订货会订货情况，并结合商品数据分析，制定采购和生产计划，按交货波段组织采购和生产。公司通过商品、采购、生产和销售之间的合理衔接，科学安排采购和生产计划，优化库存管理。

（3）销售模式

公司主要销售模式为自营、经销和电商模式，自营模式是高端女装的主流趋势，公司高端品牌JORYA、JORYA weekend目前为全自营模式，其他品牌根据自身品牌特性以自营与经销相结合的模式经营，公司目前已建立了覆盖全国主要城市的销售网络。公司自2017年起逐步拓展电商业务，对公司的线下营销网络起到了完善。

（4）品牌推广模式

公司以终端店铺作为品牌形象的展示平台与体验中心，持续提升终端形象和服务水平，加深消费者对公司品牌的实际感知，形成营销网络建设和品牌推广的良好互动，公司通过时尚活动、时尚杂志推广、影视化、VIP活动等多种方式，并结合微信、微博、互联网等新媒体，全方位、立体的宣传公司品牌文化、品牌形象。

（三）行业情况

公司主要从事中高端女装的设计、生产和销售。按照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）的标准，属于“C18 纺织服装、服饰业”。

（1）2020年受疫情影响，上半年服装零售额显著下滑，下半年逐渐恢复

2020年上半年受新冠肺炎疫情防控期间停工停业影响，大部分居民减少户外聚集活动，多数商场、购物中心停止运营，线下客流量因此受到较大冲击。服装纺织类零售额显著下滑。根据国家统计局数据，2020年1-12月，服装行业规模以上（年主营业务收入2000万元及以上）企业13300家，累计实现营业收入13697.26亿元，同比下降11.34%，降幅比一季度收窄12.12个百分点；利润总额640.44亿元，同比下降21.30%，降幅比一季度收窄22.20个百分点，随着国内疫情逐步得到控制，疫情带来的影响正在逐步消化，进入下半年8月，服装零售额开始恢复增长。

（2）国内消费市场的发展助力国内自主品牌提升影响力

2020年国内GDP达到101.6万亿元，经济总量迈上百万亿元新的大台阶，季度增速分别为-6.8%、3.2%、4.9%和6.5%，全年经济增长2.3%；全国居民人均可支配收入32189元，比上年增长4.7%，国民经济持续良性发展。同时“十四五”规划纲要提出，依托强大国内市场，贯通生产、分配、流通、消费各环节，形成需求牵引供给、供给创造需求的更高水平动态平衡，促进国民经济良性循环；开展中国品牌创建行动，保护发展中华老字号，提升自主品牌影响力和竞争力，率先在化妆品、服装、家纺、电子产品等消费品领域培育一批高端品牌。随着国内消费需求日益扩大，境外消费逐渐转入国内市场，国内自主品牌在国家政策的助力下，将逐步提升市场占有率及品牌影响力。

（3）女装品牌消费升级，促使品牌提升产品美誉度及营运效率

女装是我国服装行业中市场最活跃、需求最复杂、容量最大的子行业，随着女性受教育水平、可支配收入、审美能力、社会地位的不断提高，女性将更注重消费品质和消费体验，对高品质、时尚化的品牌产品需求更高，女装市场份额有望持续增长。随着女装品牌消费的升级，后续品牌的增长需要抓住服饰流行趋势创新产品设计，提高产品美誉度，增强消费者对品牌的认知度；同时品牌需要通过数据化营运，提升营运效率，改善货品调配准确度及客户服务质量。

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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,833,077,163.47	1,965,209,791.05	-6.72%	1,760,100,177.89
归属于上市公司股东的净利润	178,252,533.67	242,222,998.47	-26.41%	205,697,125.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	172,792,308.09	236,786,110.15	-27.03%	202,037,572.29
经营活动产生的现金流量净额	506,329,434.00	191,790,292.45	164.00%	215,444,783.99
基本每股收益（元/股）	0.5277	0.7569	-30.28%	0.6428
稀释每股收益（元/股）	0.5277	0.7569	-30.28%	0.6428
加权平均净资产收益率	8.36%	12.84%	-4.48%	11.46%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	3,587,755,693.15	2,554,683,784.00	40.44%	2,356,550,493.42
归属于上市公司股东的净资产	2,919,811,498.50	1,971,000,894.07	48.14%	1,821,992,073.34

(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	409,976,413.58	363,281,378.24	452,902,279.99	606,917,091.66
归属于上市公司股东的净利润	39,502,002.72	34,626,103.99	45,234,077.84	58,890,349.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	35,908,663.53	33,493,941.03	44,704,867.37	58,684,836.16
经营活动产生的现金流量净额	65,150,094.96	100,360,943.57	91,793,823.52	249,024,571.95

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	55,331	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	37,774	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							
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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
欣贺国际有限公司	境外法人	63.92%	272,716,480	272,716,480			
厦门市骏胜投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	6.22%	26,538,880	26,538,880			
厦门欣贺股权投资有限公司	境内非国有法人	1.12%	4,800,000	4,800,000			
Purple Forest Limited	境外法人	1.04%	4,429,760	4,429,760			
厦门欣嘉骏投资有限公司	境内非国有法人	0.94%	4,029,760	4,029,760			
巨富发展有限公司	境外法人	0.83%	3,555,520	3,555,520			
鸿业亚洲有限公司	境外法人	0.61%	2,607,360	2,607,360			
厦门市君豪投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.31%	1,322,240	1,322,240			
张春霞	境内自然人	0.16%	695,050	0			
邹长铃	境内自然人	0.10%	439,268	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、卓建荣先生和孙马宝玉女士，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。截至报告期末，孙氏家族成员通过欣贺国际、欣贺投资、巨富发展合计控制公司 65.87% 的股份。孙氏家族成员于 2013						

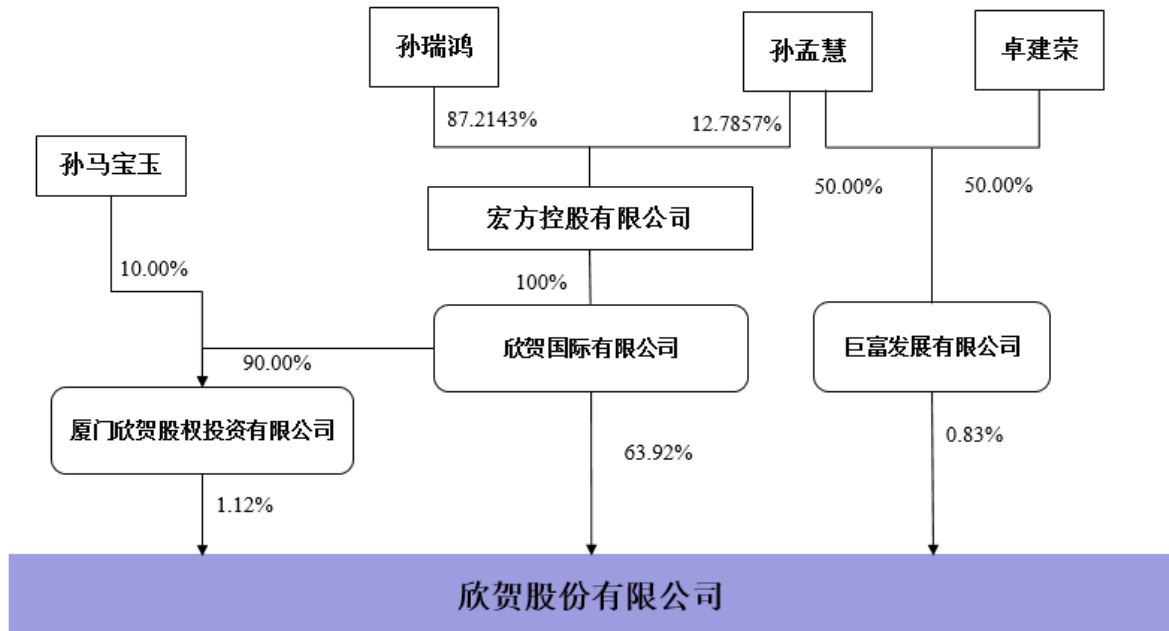
	<p>年 9 月 19 日签订了《一致行动协议》，为公司实际控制人。</p> <p>除此之外，本公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知其是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。</p>
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用

（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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

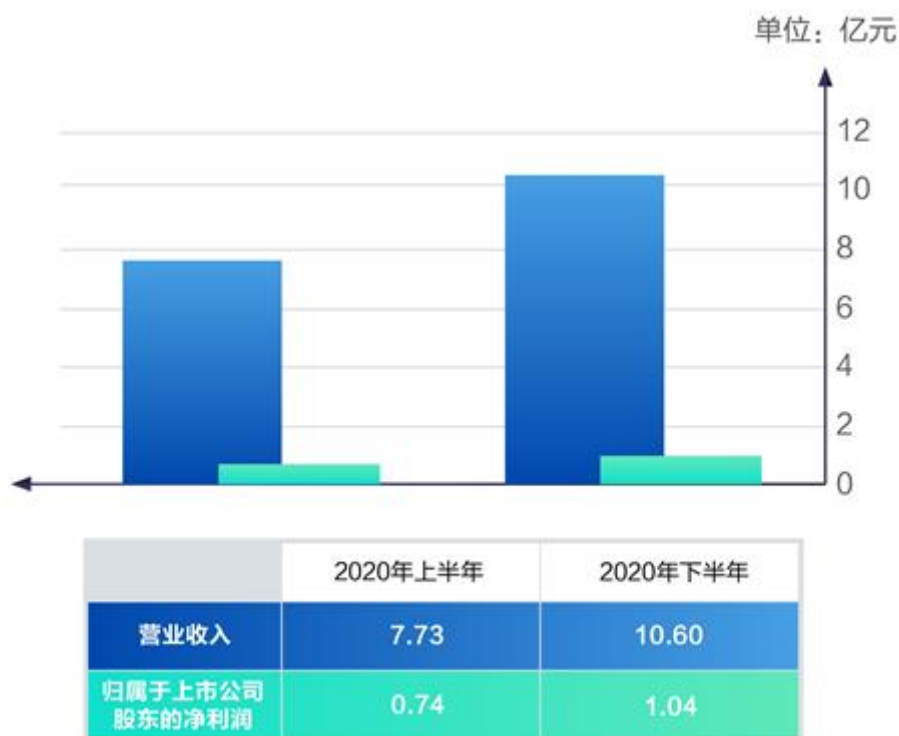
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

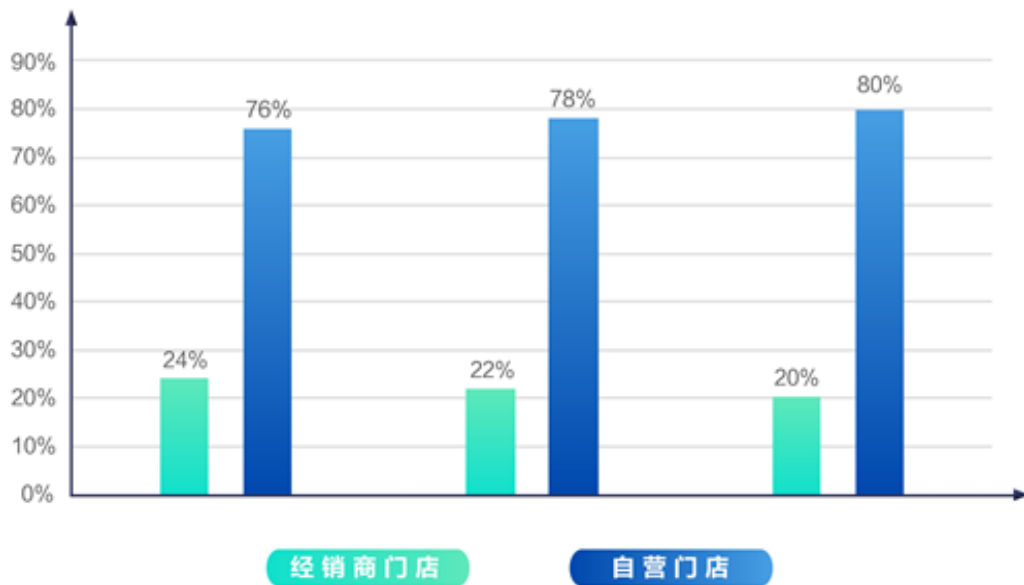
2020年公司迎难而上，坚持原创产品创造，坚定自营战略部署，坚实创新、智能、开放的管理与经营理念，专注于打造以JORYA为代表的中国高端女装品牌，并已形成了多元化差异化的多品牌矩阵。公司始终以自主研发产品为核心，拥有设计、采购、生产、物流、销售的完整产业链，通过搭建智能化、高效化的供应链体系，赋能“智”造升级。

2020年公司实现营业收入18.33亿元，同比下降6.72%，实现归属于上市公司股东的净利润1.78亿元，同比下降26.41%。主要是受到2020年上半年的疫情影响，2020年上半年线下门店业绩因商场未营业及居民无法外出等因素受到冲击，但随着国内疫情逐步得到有效控制，公司下半年实现营业收入10.60亿元，逐渐恢复同期盈利能力。



(1) 自营模式占比稳定增长 电商渠道收入再创新高

自营模式是高端女装销售的主流趋势，自营模式有利于公司强化对于终端渠道的掌控力、提高客户体验，统一贯彻公司品牌形象以及客户服务体系，保证品牌营销推广力度，从而提高盈利能力。截至2020年末，公司线下门店合计524家，其中自营门店419家，经销门店105家，公司自营门店占比逐年提升。



JORYA、JORYA weekend作为公司的核心高端品牌，目前为全自营模式经营，JORYA、JORYA weekend品牌2020年门店数均呈增长趋势。



2020年电商渠道营业收入实现逆势增长，营业收入再创新高至3.85亿元，同比增长46%，收入占比逐年提升。公司与天猫、唯品会等头部电商平台保持积极稳定的战略合作关系。未来公司将在稳定现有电商平台业绩贡献的基础上，积极开拓抖音、小红书等新兴线上渠道，以进一步提升电商的业绩贡献。



(2) 搭建智能化供应链体系，赋能“智”造升级

报告期内，公司自主建设的生产及物流配送中心正式投入使用，依托生产及物流配送中心搭建智能化的供应链体系，提升了采购、生产、仓储物流、销售等跨部门合作的协同性和工作效率。

物流配送中心采用了WMS仓储管理系统及WCS自动化控制系统为公司各品牌提供物流仓储及配送支持。通过大量应用机器人解决方案，降低了人工成本，提高了物流反应速度，同时运用HAIQ软件平台实现智能任务分配、库位优化及订单优化，使机器人可实时处理线上订单作业，2020年“双11”期间，仓储物流配送中心高效完成了超2亿元的订单量处理工作。物流配送中心的启用实现了公司供应链仓储端的智能化管理，为公司实现“全渠道”和“新零售”的目标提供了有力保障。



(3) 信息系统持续优化升级，提升管理效率

公司2020年加大了对信息系统一体化建设的投入，已构建了包括产销存管理、采购管理、VIP客户管理等功能整合的ERP系统，初步实现了商流、物流、资金流的统一。在门店终端管理、电商订单管理、会员管理方面采用金蝶财务系统、伯俊销售系统、百胜E3系统、达摩CRM系统等国内知名的信息系统。

启用全渠道库存管理模式，结合终端的伯俊POS门店系统，特针对公司的库存特性，上线了伯俊云仓功能，对终端门店的货品进行智能的调转配，2020年存货余额较上年期末同比下降13.06%，有效提升了公司的库存管理水平。

针对数据分析模块，采用微软的PowerBI系统，对公司的各项数据进行汇总并形成数据仓库进行数据的分析使用，有效提升了公司的管理效率。

在销售信息系统建设方面，除了对现有零售系统、ERP财务管理系统进行升级优化，还进一步优化了订货会管理系统功能，以缩短订货、采购、生产、销售的运转周期，提升了公司供应链的快速反应能力。

(4) 育造人才森林，擎画欣贺未来

公司持续优化了内部架构，逐步组建了销售中心、商业中心、商品中心、供应链中心、内控中心等，提升了部门协同与工作效率。大力推进公司“森林计划”，通过内部培养和外部招募等方式，吸纳符合公司要求的优秀人才，重点引进研发、营销、管理等方面人才，

使人才配置符合公司发展规划要求。稳定公司核心人才队伍，建立科学的绩效管理体系，完善人才结构，增强公司竞争力，公司筹划员工股权激励计划拟向符合条件的中高层管理人员授予股限制性股票，力争在高目标的牵引下实现公司与员工的共赢。

（5）品牌推广助力提升品牌影响力

由知名艺人小S徐熙娣大女儿Elly许曦文出镜拍摄的**JORYA** 2020春夏形象大片，Elly全新风格的展现，打造又灵又倔的高级感，可盐可甜刚柔并济追光的少女，诠释**JORYA**独到的时尚态度。**JORYA weekend**品牌与“不二兔”、“白夜童话”IP联名系列”。

ANMANI（恩曼琳）2020七夕节特别企划，以“遇见她的美力，更懂爱自己”为主题，打造现代轻复古的法式浪漫，展现从浪漫的少女到成熟淑女的韵味，引导女性关注自己天赋的求美权利和能力，懂的更爱自己。

CAROLINE品牌与“时尚芭莎”合作公益合作活动——“芭莎 课后一小时”，共同为大山的孩子们建了一所美育教室，2020年12月，品牌代表一行探访湖南平江 谈胥小学，为孩子们带去了**CAROLINE**爱心帆布包、画材及美育课程。

2020年12月，公司携手旗下品牌**JORYA**、**JORYA weekend**、**ANMANI(恩曼琳)**、**CAROLINE**、**GIVHSHYH**和**AIVEI**在南京举办圣诞时尚派对,上百位**VIP**嘉宾共襄盛举,近距离感受品牌的极致魅力。



2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
成衣	1,800,274,477.89	496,819,559.18	72.40%	-6.37%	3.87%	-2.72%
配件等	26,718,825.31	15,402,514.81	42.35%	-20.42%	-17.08%	-2.33%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

2017年7月5日，财政部发布了《关于修订印发<企业会计准则第14号——收入>的通知》（财会〔2017〕22号，以下简称“新收入准则”），要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业自2020年1月1日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021年1月1日起施行。

经公司第三届董事会第九次会议审议通过，根据新收入准则的衔接规定，公司自2020年1月1日起执行新会计准则，公司无需重溯前期可比数，比较财务报表列报的信息与新收入准则要求不一致的，无须调整。本次会计政策变更对公司财务报表的影响见“第十二节、财务报告、五（44）重要会计政策和会计估计变更”。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

报告期内，根据公司的经营计划和发展需求，公司设立全资子公司宁波欣贺杰鸿商贸有限公司，主要用作开展服装服饰及配饰产品的批发零售业务。公司自2020年9月1日将宁波欣贺杰鸿商贸有限公司纳入合并报表范围。