

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：2023-007

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券研究所首席分析师、太平洋证券厦门分公司
时间	2023年3月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书朱晓峰先生
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、新任董事长如何规划公司未来的发展方向？</p> <p>新任董事长兼总经理孙柏豪先生上任后，立即组织公司管理层围绕公司发展战略“多品牌，多矩阵，全球化”，谋实做细公司下一阶段发展规划，在消费市场复苏之际，把握中高端消费上升期，带领公司继续保持国内中高端女装业领导者之一的地位。首先以多品牌满足消费者需求，创造多元化消费者价值，强化赋能多品牌发展。与此同时，围绕“她经济”生态圈，开展与女性消费相关的“美丽经济”，寻求公司第二增长曲线，多矩阵布局着眼未来。此外，伴随着疫情的阶段性结束，公司计划将目光</p>

投向国际市场，打开国际化发展的切入口，翻开国际化新篇章。

三、公司抗菌、抑菌、抗病毒功能性产品的最新进展如何？

基于后疫情时代消费者对于健康消费的需求，公司布局功能性面料服饰市场，将功能与时尚相结合，充分发挥欣贺的时尚基因。经福建省纤维检验中心检测报告确认，公司相关功能性面料可抵抗三大病菌：大肠杆菌、金黄色葡萄球菌、白色念珠菌球菌，抗菌标准均达到 AAA 级。抗甲型流感病毒 H3N2 活性率达 97.15%，水洗 50 次抑菌率仍大于 99%。具备上述功能的口罩产品已于 3 月 2 日在天猫 JORYA 官方旗舰店和抖音 JORYA weekend 官方旗舰店上架，相关功能性成衣产品也将于 3 月中旬上市。

四、请介绍下公司在数字经济领域的业务和规划？

一是挖掘数据要素的潜在价值，公司与腾讯进行项目合作协议，发挥各自资源优势，就共同面临的零售行业新消费模式升级和技术变革中，探索以工具、数据、链接为核心的行业数字化转型路径。公司计划依托腾讯生态体系赋能建设，持续投入于运营策略、产品规划、组织构建、用户增长、数据化信息化管理平台的建设，目前展开的一期合作已接近尾声，实现了从 0 到 1 的过程，总体达到预期，正酝酿 CDP（客户数据平台）+MA（营销自动化系统）平台构建，建成后有望实现用户精准洞察及高效运营转化。

二是切实打通数据链，欣贺智慧运营大脑搭载于公司战略指挥室的指挥大屏上，汇集“预警信息模块”“供应链信息模块”“运营信息模块”“财务信息模块”等方面的信息数据。对公司全链条的业务进行及时的预警监控、趋势分析，供管理层决策研判及风险规避，对跨部门的复杂事件进行统筹协调、联动处置。

三是构建数字供应链，2020 年上线智能仓储系统后，公司持续加大投入智造平台，结合工厂工业网络部署、MES（生产信息化管理系统）、物联网等系统，实现生产过程中多个环节的实时监控，数字化和柔性化改造，建立快速反应机制，实现柔性生产，建立供应链控制塔，搭建供应链协同平台，预期降低能源与人力成本。未来几年内将逐步实施 RFID 技术、（全/半）自动化工厂等重大改革项目，将智能智造在欣贺工厂彻底落地。

五、未来是否考虑在公司业务应用 AI 等方面新兴技术？

公司在女装市场多年累积的消费大数据，与人工智能等相关领域技术的实际应用具有极高的契合度。比如与人工智能的一个结合点可能是在产品设计领域，由于公司在长年累月的设计过程中积累了大量数据，这些数据对于人工智能是一个比较有用的训练材料，未来公司可以将人工

	<p>智能有效应用于产品设计。公司未来将探索结合自身大消费数据，借力 AI 领域的 OpenAI、类 ChatGPT 产品等相关技术实现数字经济方面的突破。</p> <p>六、公司在抖音平台的布局情况？</p> <p>公司目前抖音平台收入占比较低、基数较小，所以相对于天猫、唯品会等传统电商平台，抖音拥有较为广阔的提升空间。抖音商城作为面向大众的电商平台，同样拥有一批高客单价的客群，并且其作为“兴趣电商”更易激发客户潜在购物兴趣，公司会筛选部分头部主播进行带货合作，以此来吸收更多公域流量，提升公司业绩。</p> <p>七、公司如何布局全球市场？</p> <p>基于公司产品力和品牌力的日益增强，公司优先考虑打开亚洲市场，在一些比较发达的国家和城市如日本东京、韩国釜山、新加坡等地布局新店，并与当地优质的经销商合作，复制澳门和台湾等门店的优质运营经验，扩大品牌全球影响力。</p>
日期	2023 年 3 月 14 日