

## 又一知名品牌 “卖房求生”

# 宁波巨头 多次出手接盘

### 1 雅戈尔三度“接盘”

6月19日,美邦服饰公告称,拟以现金交易方式向宁波雅戈尔出售位于辽宁省沈阳市和平区太原街1号、1-1号店铺。其中,太原街1号房产共五层,建筑面积10438平方米;太原街1-1号共三层,建筑面积278平方米。交易价格为3亿元。

美邦服饰称,这次交易主要是为了盘活现有资产,符合公司战略规划。交易所得款项将用于补充公司流动资金,对公司财务状况及经营将产生积极影响。

值得注意的是,近年来,美邦服饰已经多次向雅戈尔出售房产——2022年10月,美邦服饰将位于湖北省武汉市光谷世界城西班牙风情街1幢B单元的店铺,以1.9亿元的价格卖给雅戈尔;2个月后的同年12月26日,美邦服饰又将位于贵州省贵阳市中华中路145号店铺,以1.3亿元出售给雅戈尔。

与“闭店潮”“卖店潮”相伴随的是下滑的业绩——2018年至2022年,美邦服饰营收分别为76.77亿元、54.63亿元、38.19亿元、26.39亿元、14.39亿元。

2022年财报显示,美邦服饰存货期末账面余额为9.8亿元,计提存货跌价准备2.35亿元,账面价值为7.45亿元,较期初下降34.28%。

6月5日,美邦服饰收到深交所《问询函》,要求公司说明存货账面价值较期初大幅下降、大额计提存货跌价准备的原因及合理性,以及以前年度存货跌价准备计提是否充分、审慎。

在业内人士看来,美邦服饰频频出售店铺,源于自身业绩压力。通过出售相应资产,一定程度上能弥补亏损甚至实现扭亏。

而买方雅戈尔表示,购买店铺是为了持续发展时尚产业,进一步落实大店战略布局。

### 2 聚焦主业还是地产投资?

雅戈尔和美特斯邦威同为从浙江发家的服装品牌,均曾引领国内服装行业的潮流。如今,一进一退,也从侧面反映两家公司截然不同的生存状况和对行业的预判。

不仅是为了“回血”,出售资产背后也反映美邦服饰开始意识到,伴随数字化发展与新零售业务模式的兴起,如何基于“Z世代”消费者的需求进行产品优化和渠道升级是更加紧迫的问题。

此前,美邦服饰对童装品牌进行品牌升级,线上商城全面升级焕新,线下首批3家形象门店也已重新开业;2021年底,美邦服饰发布先锋潮牌metersbonwe系列新品,定位以“95后”“00后”为主的Z世代年轻消费群体;2022年,其推出上海千树先锋概念店,正式发售“锋芒新生”2022春夏秀款限定系列……在国货颇受欢迎的当下,美邦服饰正在借力品牌影响力,企图与年轻消费者建立新的联系。

而雅戈尔的战略以及高管发声中已多次强调“回归主业”。雅戈尔董秘曾指出,时尚产业是雅戈尔的核心产业,雅戈尔继续推进大店战略,线上线下共同发力,探索共生共荣的新零售运营模式。

不过,对于在房地产行业吃到甜头的雅戈尔来说,缓解“割爱”的阵痛仍需要一段适应期。最近两年,地产开发仍是雅戈尔发展最快的业务之一。

2021年,雅戈尔集团营收同比增长18.57%至136.07亿元,但净利润同比下滑28.74%至51.36亿元。其中,时尚板块收入增长7.69%至68.21亿元,归母净利润下滑2.55%至9.36亿元;而地产开发板块收入66.65亿元,归母净利润增长38.17%至22.89亿元。

2022年财报显示,因地产业交付项目增加,雅戈尔地产开发板块营收85.5亿元。而时尚板块营收63.17亿元,仅为地产业务的74%左右。

今年第一季度,雅戈尔实现营收32.66亿元,同比下降56.02%;净利润9.27亿元,同比下降56.27%。业绩大幅下滑的主因是地产业务收入减少——旗下时尚板块营收20.02亿元,占比61.3%;地产业务营收12.36亿元,占比37.84%。

在一些专业分析人士看来,雅戈尔接盘美特斯邦威的店面,除了为了发展时尚产业之外,不排除是在从地产角度做投资的考虑。

### 3 服装行业的至暗时刻

前进还是战略性撤退?服装行业正站在发展择向的十字路口。

实际上,美特斯邦威并非个案。近年来,不少耳熟能详的快时尚品牌在中国市场“退潮”,如H&M,ZARA、GAP等品牌频繁闭店;就在前几天,新疆拉夏贝尔服饰股份有限公司(拉夏贝尔)因不能清偿到期债务,被宣告正式破产清算。

通过A股服装纺织板块的62家上市公司业绩可以看出,目前,整个行业正在直面疫情与复杂的国际局势带来的压力。记者统计发现,2022年,服装纺织板块62家A股上市公司中,仅15家公司实现归母净利润(扣非)同比增长,营业收入实现增长的也仅18家。今年第一季度,该板块整体盈利情况略有好转,但要想弥补“失去的时间”任重道远。

同样是宁波本土诞生的服装品牌,太平鸟曾经在过去几年领跑服饰品牌赛道。但2022年财报披露后,它也成为行业内跌得最惨的公司之一。数据显示,2022年,太平鸟营收下跌21.24%至86.02亿元,低于2020年的93.87亿元;归母净利润下跌72.73%至1.85亿元,低于2020年、2019年的7.13亿元、5.52亿元;扣非净利润-2684万元,为上市以来首次亏损。

不过,危机往往蕴藏搏杀的机遇。太平鸟在2022年财报中提及,公司将在2023年启动全面变革,开启第三次创业新征程,主要是对公司组织架构进行重大变革,从事业部制转向职能大部制。

值得一提的是,6月21日晚,太平鸟公告称,公司向特定对象发行股票申请获得上交所受理。其本次定增不低于4705.88万股且不超过5882.35万股,拟募资不低于8亿元(含本数)且不超过10亿元(含本数),扣除相关发行费用后,全部用于补充流动资金。

太平鸟本次定增的特定对象为公司控股股东全资子公司禾乐投资,以现金方式认购。据悉,张江平、张江波为禾乐投资实际控制人。

太平鸟相关负责人表示,定增募资一方面可以解决公司营运资金需求,提高公司的抗风险能力;另一方面可以为公司未来业务发展提供坚实资金保障,增强公司竞争能力。而大股东包揽此次定增,也彰显了其对公司长期发展的信心以及实行公司全面改革的决心。

无独有偶,2022年11月,雅戈尔曾在宁波举办雅戈尔时尚产业扬帆起航仪式,正式吹响回归主业的号角。仪式上,宁波雅戈尔控股有限公司董事长李如成透露,过去五年,雅戈尔已累计在时尚产业投资80亿元,其中后疫情时代累计投资50亿元。

记者 史曼

## 天上不会掉馅饼 虚高收益莫轻信

近日,客户王某到中信银行某网点柜台办理转账业务,他急急忙忙地表示要去投资,让柜面人员赶紧转账。但柜面人员发现,收款账户是个人账户,立即警觉起来,询问王某是否认识交易对手,对投资项目和资金去向是否了解。王某表示,他认识对方,但对于其他问题却说不清楚,柜面人员意识到王某可能被骗,于是并未马上帮其办理转账业务。

经银行工作人员劝说,在王某的配合下,工作人员查询其账户后了解到,王某之前已通过其他方式向该账户转

入了4万元,目前王某投资项目的账户内显示已有6万元,但一次性提取需支付8%的“税费”,王某目前每月可收到1000元利息。如王某将该投资项目转介绍给更多的朋友,则其等级越高,可拿到的回报就越丰厚。工作人员让王某当场致电对方,表示自己要一次性返还之前的投资款和利息,对方却以不可一次性支取为由拒绝返还。

对此,中信银行宁波分行分析:一般来说,投资项目承诺固定收益、在一定期限内给出资人还本付息等,是非法集资的显著特征。一些平台以

高额回报为诱饵,吸引广大市民投资,事实上多数平台不具备金融融资资质,收益与承诺的回报不匹配、资金安全无保障,运作模式难以长期维系。市民在日常生活中一定要增强自我保护意识,收益越高风险越大,不规范的经济活动蕴藏着巨大的风险;此外,不要被高利息所诱惑,凡是未经政府主管部门批准、承诺在一定时间还本付息的都是非法行为;同时,不盲目造势宣传,不盲目相信熟人介绍、专家推介,要理性投资,自觉防范非法集资。

宁波银保监局提醒广大市民:天上不会掉馅饼,广大消费者应树立理性投资观念,依法维护自身合法权益。

记者 徐文燕  
通讯员 翁媛敏 顾盈瑜 赵振辉

