

洪兴股份董事长郭语文：

保持创业精神 树立家居服领导品牌



高端访谈

去年,A股市场迎来了家居服上市第一股洪兴股份。成立25年来,洪兴股份深耕家居服行业,通过在产品品质、供应链、渠道等方面建立竞争优势,成为细分领域的头部企业。洪兴股份董事长郭语文日前在接受中国证券报记者专访时表示,公司将用打造国有品牌百年老店的匠人精神,持续在研发上投入,合理调配产能,升级供应链,提高品牌影响力,灵活运用各类数字化营销手段,主动开辟国内外线上线下市场,紧紧抓住时代发展的红利,筑牢公司在家居服行业的“护城河”。

●本报记者 万宇

五大品牌覆盖不同人群

“随着居民生活质量的提升和居民工作生活方式的多样化,未来家居服的需求量肯定是日趋增加的,行业规模也将随之扩大,这对行业内各企业是令人振奋的事情。”郭语文说。

自1997年洪兴股份的前身汕头市洪兴制衣有限公司成立以来,洪兴股份就一直专注于家居服行业。2021年,洪兴股份在深交所主板上市,成为第一家上市的家居服企业。“在服饰行业竞争激烈、不断细分品类市场的背景下,特点突出、功能性明显且完全契合‘宅经济’潮流的家居服细分市场的增速有望超过行业整体增速。”郭语文判断。

他介绍,目前洪兴股份在家居服领域已经形成了“一全四专”的5个品牌。有25年历史的家居服品牌芬腾是洪兴股份旗下的家居服旗舰品牌,目前芬腾品牌线上线下全渠道销售行业领先。接下来,芬腾品牌将在巩固家居服领导品牌地位的同时,扩充内衣相关品类,如文胸、内裤、保暖、轻运动服饰,形成以家居服为主的内衣全品类品牌。

玛伦萨品牌专注家居服品类,挖掘家居服的细分场景、细分品类,如睡衣、居家便装、城市户外、爆品单件、功能性单品等。芬腾可安品牌专注贴身衣物小品类,主要产品是内裤、袜子、打底、保暖等,坚守“亲肤、舒适、安全”的产品理念。千线艺品牌是专业的儿童内衣品牌,口号是“做让妈妈放心的好睡衣”。“FAVO HOME”是年轻一代居家生活方式整店品牌,突出居家生活方式的整体体验,主要在各大购物中心开设门店,以实体店+小程序私域运营为主要模式。

“和而不同”是基本原则。”郭语文表示,洪兴股份5大品牌可以共享集团供应链、商誉和资源,但各自保持独立品牌人格,建立各品牌独立的研发和营运团队。“聚是一团火,散是满天星”,各个



洪兴股份数字创业设计总部设计效果图

品牌将覆盖不同的消费人群,实现品牌矩阵效益。

实现产业链全环节布局

虽是服装行业的细分领域,但近年来家居服市场竞争愈发激烈,除了原有的贴身衣物品牌汇洁、爱慕,如今新零售品牌蕉内、UBRAS等品牌也已入局。洪兴股份将如何保持领先地位?

“洪兴股份能成为家居服上市第一股是受益于行业和数字经济时代红利。市场与资本对这个行业的关注和看好,说明行业具备增长潜力,这对洪兴股份来说是二次腾飞的机遇。从长期发展的角度看,我们更看重的是消费者的需求和产品的质感。”郭语文表示,“洪兴股份深耕家居服行业25年,对家居服行业特点、消费习惯、产品趋势具有深刻理解,已实现充分的产业资源、团队积累。公司占据细分行业领先优势,从设计、生产到营销、品宣产业链全环节布局,可以借助数字手段及时精准地随市场需求变化调整自身经营策略。”

值得一提的是,供应链和渠道方面的优势是洪兴股份多年来穿越行业发展周期的“本手”。“现代化程度高、可控的供应链资源是服饰企业强化品牌力和竞争不同市场的首要条件。”郭语文表示,公司供应链经多年打磨,环节完善、流程科学、数字化水平较高并还在持续升级换代,在价格、品质和反应速度上都有明显优势。尤其是和线上平台的磨合时间超过十年,适应了目前新营销模式带来的小单快反需求,也具备高质量的大单集中生产能力。

同时,多年的线上多渠道经营让公司团队具有全渠道开发的成熟能力,在电商业态不断变化的背景下,公司可应对不同形态、不同渠道进行迅速切入并实现业绩,通过原有团队的核心结合人才引进组成相对独立的小型前台组织,成本可控的前提下快速形成战斗力、占据市场有利位



洪兴股份线下门店 公司供图

置。如公司近期开展的直播电商业务和探索开辟的跨境电商业务都属其列,确保公司始终保持在发展最快的赛道上的同时,尽可能减少因开辟新渠道而产生的人员冗余。

打造高品质家居服

成立以来,洪兴股份从未止步不前,一直保持创业精神。“过去,我们有幸抓住了市场机遇得以发展,但未来一直在改变,要抓住新的机遇必须拼尽全力,不断自我革新。”

郭语文表示,在研发方面,公司一直采取自有研发设计,为客户提供健康、环保、舒适同时兼具时尚元素的家居服,推出睡绵绵等系列面料新产品。接下来,公司将继续在研发上发力,计划投资5亿元建设粤港澳大湾区数字创意设计产业园(洪兴股份数字创业设计总部基地)项目。在作为产品基础的面料创新上,公司将在纺织科技方面和外部机构合作,研发香薰、防静电、超轻、吸湿速干等新型面料,适应消费者的深度需求,并通过创新推动产业升级,研发生产绿色环保的舒适面料。

在产能方面,公司现有的广东省汕头

市潮南区产能完全饱和。为此,公司在江西瑞金投建基地,引进先进设备,进行自动化生产线建设,提高生产效率和产品质量,解决产能瓶颈,控制生产成本。

在渠道方面,一方面,洪兴股份通过设立光和直播基地、在亚马逊开设了芬腾专卖店等措施,在直播、社交、跨境等新业态上不断突破;另一方面,公司今年加大线下渠道布局。“受疫情影响,很多企业退租,这反而给有意拓展线下渠道的企业提供更优质的场地和更便宜的租金,公司趁这个时机积极布局线下门店。目前,公司的线下形象店核心定位为一二线城市的中高端商场,这是行业公认强化消费者体验和品牌定位的重要锚点。”郭语文表示。

郭语文认为,公司目前在研发设计、数字化建设、供应链升级、渠道开拓等各方面的规划和投入,都是为了建立起扎实的“护城河”。“现在的投入并不都能在短期内体现出效果,但我们未来的持续增长打下了坚实基础。家居服行业已经成长为千亿级的规模,但行业仍处在发展的初期阶段,集中度很低。为此,洪兴股份将以‘缔造世界级家居服领导品牌’为愿景,以‘为人类创造美好居家生活体验’为使命,力求为消费者提供高品质的家居服,勇立行业潮头。”

海汽集团:海旅免税100%股权预估值为50亿-60亿元

●本报记者 宋维东

海汽集团6月21日晚公告称,经初步预估,海旅免税100%股权的预估值区间为50亿元至60亿元。此前,海汽集团已披露重大资产重组预案,拟收购海旅免税100%股权,主业转型为综合旅游业务。

标的资产预估值出炉

此次,海汽集团拟向海南旅投发行股份及支付现金购买其持有的海旅免税100%股权。同时,上市公司拟以向不超过三十五名符合条件的特定对象发行股份的方式募集配套资金。本次募集配套资金总额不超过拟发行股份购买资产交易价格的100%,且发行股份数量不超过本次发行前上市公司总股本的30%。

此次披露的重大资产重组预案(修订稿)给出了标的资产的预估值区间。海汽集团称,截至目前,标的资产的审计、评估工作尚处于现场尽职调查工作阶段,与标的资产有关的审计、评估和盈利预测工作尚未完成。经初步预估,本次交易拟购买资产的预估值区间为50亿元至60亿元。

据悉,海旅免税成立于2020年7月21日,是海南旅投全资子公司,实际控制人为海南省国资委。海旅免税主营业务为批发和百货零售,在离岛免税、跨境电商、岛民免税三大商业板块均有布局。此外,海旅免税共有8家下属参控股公司,包括海旅免税城、香港海旅免税、海旅黑虎等。

海旅免税城是海旅免税倾力打造的三亚市大型离岛免税购物商城,于2020年12月开业,是集免税购物、含税购物、餐饮娱乐于一体的高端旅游零售综合体。

加快业务转型

本次交易前,海汽集团主营业务为汽车客运、汽车场站的开发与经营、汽车综合服务以及交通旅游等业务;海旅免税主营业务为免税品零售业务。本次交易完成后,上市公司主营业务将从传统客运业务转型为综合旅游业务,实现旅游交通、旅游商业跨越式发展。

值得注意的是,受疫情等因素影响,海汽集团近年来主营业务业绩有所下滑。公司2019年、2020年、2021年分别实现净利润4874.30万元、-9901.15万元、-7268.22万元。

海旅免税盈利能力较强,2020年、2021年、2022年1-3月营业收入分别为0.13亿元、2.455亿元、13.84亿元;归属于母公司股东净利润分别为-0.53亿元、-0.26亿元、0.62亿元。海旅免税自成立以来业绩保持高速增长,今年一季度实现扭亏为盈。

免税市场前景发展较好。据海南省商务厅数据,2021年海南离岛免税销售继续保持快速增长态势,全省10家离岛免税店销售额达601.73亿元,同比增长84%。其中,免税销售额达504.9亿元,同比增长83%;免税购物人数达967.66万人次,同比增长73%;免税购买件数达5349.25万件,同比增长71%。

赛意信息:美的投资拟向基金会捐赠公司10.54%股份

●本报记者 段芳媛

6月21日赛意信息公告称,公司第二大股东美的投资拟将其持有的全部10.54%的赛意信息股份无偿捐赠给广东省和的慈善基金会。公开资料显示,广东省和的慈善基金会由美的集团创始人何享健创立,而美的投资的实际控制人正是何享健本人。

基金会由何享健创立

公告称,本次捐赠完成后,美的投资的持股数由4199万股减少至0股,占公司总股本比例由10.54%减少至0%;受赠方广东省和的慈善基金会的持股数由0股增加至4199万股,占公司总股本比例由0%增加至10.54%,取代美的投资晋升为公司第二大股东。

天眼查显示,美的投资穿透后其实际控制人为美的集团创始人何享健,而广东省和的慈善基金会正是何享健一手创立。

在2012年8月将美的集团交职业经理人运营后,美的集团创始人何享健开始对家族公益慈善事业进行思考和规划,全身心投入慈善事业中。2013年12月,何享健创立广东省何享健慈善基金会,并在2017年7月25日更名为广东省和的慈善基金会。

2020年2月,为缓解疫情对顺德中小企业的冲击,广东省和的慈善基金会捐赠2亿元,联合顺德区创新创业公益基金会,推出针对顺德区小微企业的纾困项目——“和衷共济”小微企2亿元应急支援计划,采取无偿资助模式,将重点支持顺德区内受疫情影响较大的零售、餐饮、住宿、旅游等行业的个体工商户及小微企业,纾缓其在租金、人工等方面的短期资金压力。

创始团队出身美的

赛意信息与美的集团同样有非常深的渊源。国元证券研报表示,赛意信息脱胎于美的集团信息部。

赛意信息现任董事长张成康与其他几名高管之前均为美的集团IT部门成员。公司前五大自然人股东张成康(董事长、总经理)、刘伟超(董事、副总经理)、刘国华(董事、副总经理)、欧阳湘英(财务总监)、曹金乔(总经理助理)均曾在美的集团就职,互为一致行动人,共持有公司40.93%的股份。

2005年张成康等人组成创始人团队,成立赛意信息。早期美的投资持有赛意信息20%股份,后伴随多次增资扩股逐步下降至目前的持股数。赛意信息2017年上市后,美的投资一直稳定持有。

自2010年开始,赛意信息主要提供基于Oracle ERP等软件的咨询实施及相关二次开发服务。自2012年开始,公司向市场提供以S-MES为核心的工业管理软件产品。时至今日,产品已扩展成为制造运营一体化的工业管理软件产品家族(S-MOM),实现了平台层、物联层、制造执行层及决策层的多层次管理。

美的集团也是赛意信息的大客户。2021年年报显示,赛意信息拥有华为技术、美的集团、华润集团、深南电路、视源股份、隆基股份、东方电气、徐工集团、潍柴动力等众多优质客户。

拟定增募资不超12亿元

聚灿光电加速业务全方位布局

●本报记者 宋维东

聚灿光电6月21日晚公告称,公司拟向不超过35名特定投资者发行不超过1.63亿股股票,募集资金总额不超过12亿元,扣除发行费用后全部用于Mini/Micro LED芯片研发及制造扩建项目。

聚灿光电表示,本次募投项目有助于公司推动产品结构调整,拓展渠道,推进技术升级,加速对业务领域的全方位布局,提升公司行业地位;同时,有利于加强公司在Mini/Micro LED芯片领域的技术优势。

发展前景广阔

LED芯片的终端应用领域发展及更新换代速度较快。当前,随着高端LED产业链逐渐成熟,LED在高端应用领域的市场快速发展,在智能化光环境的营造及深度融合等因素驱动下,植物照明、车用照明等新兴应用场景的市场需求迅速提升,紫外应用、红外应用、医疗应用等创新应用市场成长确定性较强。

随着新型LED技术持续迭代,Mini/Micro LED呈现出蓬勃发展态势。Mini/Micro LED作为新一代显示技术,将

LED进行薄膜化、微小化与阵列化,每一个像素都能单独定址、单独驱动,将像素点的距离由mm级降到 μm 级,具有低功耗、高亮度、超高分辨率与色彩饱和度、反应速度快、寿命较长、效率较高等诸多技术优点。

此外,结合“元宇宙”构建的新兴概念,屏显时代加速来临,VR/AR等穿戴式智能设备应用场景进一步扩大,用户沉浸式体验推进LED高阶产品在各类应用场景大规模爆发。

特别是近年来Mini/Micro LED技术异军突起,在屏显概念上有着颠覆性的里程碑意义,国内各芯片企业也都纷纷将自身创新技术发展的目光聚焦在这一未来必然成为显示主导的项目中。Mini/Micro LED技术含量高,设备投资强度大,是资本、技术密集型的LED行业中的典型代表。

为此,聚灿光电表示,为建立持久的竞争优势,实现LED芯片行业领军企业的长远战略目标,公司亟需依托现有市场地位,紧跟行业和技术发展方向,进一步完善产业布局,丰富产品项目,促进产品结构不断升级,推进相关技术持续研发,为公司增添新的利润增长点。公司将在实现产能攀升的同时伴随产品结构调整,发力高端LED芯片产业技术,重点聚焦Mini/Micro LED领域。

扩大竞争优势

此次,Mini/Micro LED芯片研发及制造扩建项目包括厂房建设、购置生产Mini/Micro LED芯片所需设备等。项目建成后,将形成年产720万片Mini/Micro LED芯片产能。

聚灿光电称,近年来公司持续扩张LED芯片主营业务,已在LED外延生长和芯片制造的主要工序上拥有了核心技术,如低缺陷密度高可靠性的外延技术、高取光效率的芯片工艺技术、高发光效率高散热的高压芯片技术、Ag反射镜大尺寸倒装结构芯片技术、高光色均一性的Mini LED芯片技术、双反射镜大发光角Mini芯片技术等。其中,公司Mini LED芯片整体工艺技术稳定实现10ppb以下失效率,有效确保客户应用方案。

据悉,聚灿光电主要产品GaN基高亮度LED外延片、芯片终端应用于显示背光、通用照明、医疗美容等中高端领域。其中,在背光市场方面,公司产品抗静电能力持续提升,产品一致性好,已打入境内外中高端客户供应链,在手机背光领域占有较高;在照明市场方面,公司产品亮度水平大幅度提

升,通过精细化管理降低成本,产品性能得到客户广泛认可,价格极具竞争力;在高压倒装等小众市场方面,通过自主研发,在光效上达到国内领先水平,在可靠性方面尤为出众。

同时,为不断提高产品的技术含量和市场竞争能力,引领LED行业技术发展方向,聚灿光电与国内多家高校、科研院所建立了长期的产学研战略联盟关系,并组建了专家顾问团,不断推出新产品、新工艺和新技术。

值得一提的是,聚灿光电借助于产品可靠性、高亮度等优势,对重要客户提供各种技术、信息服务,建立起完善的销售服务体系,对标国际一流供应商审核要求,积累了大批优质、长期合作的海内外客户,逐步树立起高品质LED芯片制造商的良好品牌形象。公司与客户合作关系良好,客户资源稳固并呈逐年优化趋势。

聚灿光电表示,在以Mini/Micro LED为代表的新一代显示的关键技术突破与规模化商用上,依托公司较成熟的技术储备以及在营销、品质、采购等环节配套具备全流程的精细化管理绝对优势,公司“Mini/Micro LED芯片研发及制造扩建项目”将进一步扩大公司竞争优势,提高市场竞争力。