

连亏3年股价暴跌,拉夏贝尔面临易主?



一年多内换了多任董事长、总裁后,被称为“中国ZARA”的拉夏贝尔(*ST拉夏)可能连实际控制人也要换了。公司日前公告,实际控制人邢加兴所持公司1.42亿股(占总股本的25.85%)3月5日将被司法拍卖。若本次被拍卖的股份全部或大部分成交,将可能导致公司控股股东、实际控制人发生变更。继2019年巨亏近22亿后,*ST拉夏2020年再度预亏13亿到18亿,股价已跌至1.3元,到了退市的生死边缘。

现代快报+/ZAKER南京记者 谷伟

*ST拉夏归母净利润(亿元)



拉夏贝尔近几年业绩示意图 记者制图

实控人股权将被拍卖,恐难有人接盘

*ST拉夏2月1日公告,2021年1月29日,公司收到上海金融法院《司法处置股票公告》,获悉公司实际控制人邢加兴持有的公司1.42亿股A股股票(均为限售流通股)将于3月5日在上交所大宗股票司法协助执行平台公开进行股票司法处置。

此前公司曾公告,因控股股东、实际控制人邢加兴及其一致行动人上海合夏投资未履行股票质押式回购交易产生的公证债权,上海金融法院于2020年11月出具《执行裁定书》,拟拍卖或变卖邢加兴先生和上海合夏合计持有的1.87亿股A股股票及孳息。

目前,邢加兴直接持股25.91%,已全部被司法冻结。本次被拍卖的股份数量占总股本的25.85%,占邢加兴持股数量的99.81%。公司表示,若本次被拍卖的股份全部或大部分成交,将导致公司控股股东、实际控制人发生变更。根据处置公告,本次处置予以分拆处置,每笔最小竞买申报数量为2000万股,最小竞买申报数量对应的保证金为300万元。

此次拍卖起始单价为2020年11月17日每股评估价1.81元的70%,也就是1.27元。而2月1日,在上涨2.36%后,*ST拉夏股价收于

1.3元,拍卖价格相当于仅折价2.3%左右。如有接盘方愿意全部拿下这些股权,将耗资1.8亿元左右。

但现在的情况下,会有人愿意接盘吗?著名经济学家宋清辉对现代快报记者表示,拉夏贝尔等落败的快时尚品牌有共同的失败原因,那就是创新不足。现在的情况下,实控人变更对公司来说或是好事。实力雄厚的新股东入主后,可能会进行后续的资本运作,有助于企业“起死回生”。但公司连亏三年,股价已跌至1.3元,到了退市的生死边缘,加上拍卖价格折价不多,此时大概率不会有人愿意接盘。

股价暴跌96%,网点仅剩900多个

成立于2001年的拉夏贝尔,巅峰期门店数量达上万家,2014年在H股上市,2017年登陆A股,成为国内唯一一家A+H上市的服装企业。不过比起上市之初高达30多元的股价,如今*ST拉夏股价已跌至1.3元,三年多时间跌幅高达96%,其港股目前股价更是只有0.305港元。即便不考虑本身的财务风险,按照“1元退市”规则,公司股价也已相当危险。

2018年,A股上市后的第二年,公司便由盈转亏,亏损1.6亿元。2019年,公司更是巨亏21.7亿元,经营网点减少了4000多家。进入2020年,公司业绩仍无起色。1月30日,公司发布预亏公告,预计2020全年亏损13亿元到18亿元。公

司表示,由于疫情影响,公司整体经营业务尤其是线下实体业务受到了较大冲击,实施调整转型举措亦受到一定制约。根据公司主动实施的“收缩”策略,以及转型线上“轻资产”运营模式,公司境内线下经营网点数量已由年初的4878个降至年末的900余个。

1月26日公告显示,公司累计涉及的未结诉讼案件共计105起,涉案金额合计约16亿元。此前,公司曾打算出售子公司物流资产套现7.25亿元,但由于其主要的资产已被用于抵押获得5.5亿委托贷款,这次的交易迟迟未能兑现。公司此前收购的法国品牌Naf Naf SAS也因无法持续经营而进入司法清算程序。

巨亏之下,公司实际控制人邢加兴先后辞去总裁、董事长职务,一年多内,公司换了5任总裁,多个部门的干将先后上任,但均在不久后又宣布辞职。今年1月,邢加兴还抛出提案,要求公司罢免董事长段学峰,而此人正是由他本人提名接任董事长,上任不过半年时间。

去年9月,公司还表示,将调整线上业务运营模式,开展“品牌授权+运营服务”,但这一类似于南极电商“卖吊牌”的模式也受到不少质疑。宋清辉认为,此前南极电商的贴牌业务问题较多,拉夏贝尔线上业务转型为贴牌业务,可能会步南极电商后尘。公司要想扭转困局并非易事,需要依靠企业自身的创新求变,来满足用户的消费需求。

零食大礼包销量骤增,休闲食企能否爆发

春节将至,休闲食品迎来了2021年的首波销售热潮,来伊份、良品铺子、三只松鼠等休闲食品企业纷纷推出春节零食大礼包。2月1日,现代快报记者从多家线下零食门店、官方旗舰店了解到,今年大礼包的销量比往年更多。有店家称,销量比去年翻倍。从公司业绩来看,来伊份上市之后首亏,良品铺子、三只松鼠则增收不增利。在节日销售热潮下,相关企业是否会迎来新的增长点?

现代快报+/ZAKER南京记者 潘荣 陆雨潇 文/摄



门店销售的休闲食品大礼包

节前销量骤增,仓库订货要靠抢

2月1日,现代快报记者探访了南京多家休闲零食线下门店,发现尽管是工作日,店内仍有许多消费者在选购零食大礼包,其中不乏“银发一族”。

在新街口一休闲零食店里选购的刘阿姨,这次来看零食大礼包,是想给孙子孙女备点零嘴。“孙子孙女都在外地上学,说是再过几天就来看我们。零食礼盒里面种类多,买点在家里备着,他们想吃随时就能吃。”

正在选购零食的小赵告诉记者,看到最近新闻里就地过年的倡议,今年春节,来自山西的她选择留在南京过年。“买点零食礼包,除夕和朋友边看春晚边吃零食,找点在老家过年的感觉。”

一家零食线下店的工作人员张女士告诉记者,春节前,很多公司都会给员工发零食礼盒,零食大礼包的销量也跟着增长了不少。“订单

比往年翻了一倍,有时候一天的营业额都有10多万。”张女士称,由于春节销量激增,现在零食大礼包想要补货,只能靠去仓库抢订。

“为公司员工准备的福利,不错”“送礼有面子”“过年回不去,送给爷爷奶奶的心意”……在休闲零食线上网店评论区,记者看到,囤年货、过年送礼成为了消费者“扎堆”购买零食大礼包的一大原因。

增收不增利,来伊份上市首亏

多家休闲零食品牌迎来销售热潮的同时,相关企业的业绩却不那么亮眼。1月29日,来伊份发布2020年度业绩预亏公告。公告称,公司预计2020年将亏损7849万元左右。对于亏损,公司解释称,去年新冠肺炎疫情对发展造成了一定程度影响,公司销售费用、管理费用当期增加,也对当期利润造成一定的影响。

良品铺子、三只松鼠尚未发布2020年业绩预告,不过此前发布的第三季度财报称,两家公司的营业收入均有恢复,但都呈现出增收不增利的现象。其中,良品铺子前三季度的营业收入为55.30亿元,与去年同期相比上涨1.29%;净利润为2.64亿元,同比下降16.15%。三只松鼠前三季度的营业收入为72.31亿元,与去年同比上涨7.7%;净利润为2.64亿元,同比下降

10.62%。

对此,中国食品产业分析师朱丹蓬表示,良品铺子总部位于武汉,盈利情况主要受到去年的疫情影响,而三只松鼠则主要是因为销售结构问题。三只松鼠主要依靠线上销售,去年上半年,公司通过第三方电商平台以及自营App的合计收入达44.65亿元,占营业收入的85.02%。朱丹蓬说,三只松鼠过于依赖线上,使其整体增长速率和获利空间收窄。

东南大学经济管理学院副教授浦正宁告诉记者,来伊份、良品铺子和三只松鼠主打的休闲零食品牌比较相似,都很全面。从起步来看,来伊份出现比较早,是江浙沪一带比较火的零食企业,良品铺子是从中部地区发展起来的,而三只松鼠则主要从线上发展起来的。“前几年企业扩张发展和品牌的提

升,给公司带来了比较可观的营收。”浦正宁说,业绩情况不佳,原因是多方面的。首先是品牌的吸引力没有进一步增益,此外,市场中的一些小品牌和家门口的炒货店,也会带来一定竞争压力。之前,年轻消费者通过品牌影响力去购买,但是除了核心客群之外,很难刺激其他顾客群体高频地复购。更为重要的是,企业在扩张过程中,门店装修、品牌宣传推广等成本上升,所以会出现增收不增利的情况。

他还表示,春节历来都伴随着休闲零食的大批采购,销量增长是属于正常现象。在就地过年的背景下,对一二线城市等中心城市会受影响较大,这些城市的年轻人多,是主力消费人群,他们既会上网购送给亲戚朋友,也会线下囤货,这是会带来销量增长的。