

新 春 走 基 层

得兴集团：
员工返厂率超 90% 产能迅速恢复

本报记者_王云霏 文图

本报讯 身着厂服的员工在岗位上忙碌着,载满货物的运输车进进出出,得兴集团深沪拉链厂区里从“过年模式”切换至“生产模式”。近日,记者看到了一片繁忙的场景。

记者了解到,得兴拉链正月初十开工,目前老员工返厂率已经超过 90%,是近年来返岗最快的一年。人员及时到岗,意味着产能的迅速恢复。

得兴集团人力资源副总经理何晓玲介绍,往年节后复工,员工返厂率要达到 80%至少需要一周的时间,今年则在开工首日就已经达到。这得益于今年公司响应政府号召,大手笔拿出超 200 万元补贴,吸引近 80%、2000 多名员工留在公司过年。留厂员工在开工首日立刻返岗,助力产能快速恢复,同时也将助力生产前端的接单、交期等环节。

数据显示,得兴开工前三天的日产值,比往年同期有明显提升,将近翻倍,现在已基本达到年前旺季的产值。

何晓玲介绍,每年 3—6 月份是拉链行业的传统生产旺季,为了迎接旺季生产,得兴拉链也提前做准备,扩充人员和产能。按照计划,近期他们将再招收 500 名新员工,以车间一线普工为主。

除了以往的传统招聘方式外,今年,得兴以附近周边的人员集中地为主展开人员征集,用本地区的闲散劳动力、家庭妇女来补充一部分的手工工种。同时,得兴拉链也跟第三方机构合作,组织招聘省外的闲散劳动力。



百宏集团：
春节不停工 冲刺“开门红”

本报记者_王云霏

本报讯 日前,记者在百宏聚纤科技实业有限公司 E 区的加弹车间里看到,机器轰鸣,100 多台设备齐上阵,开足马力生产订单产品。除了 E 区之外,百宏聚纤还有 A、B、C 三个区总共 12 个加弹车间、400 多台设备,都在全力进行生产。

据了解,自去年下半年以来,新冠肺炎疫情对纺织服装行业的影响逐渐减少,市场环境开始复苏,百宏的客户订单需求增大,生产车间进入繁忙工作状态,这种行情延续到现在。百宏聚纤 E 区加弹车间主任杜巧林介绍,春节期间百宏不停产不减产,目前生产基本是满负荷地运转,订单保持良好态势。

今年春节,百宏集团积极响应政府号召,通过发放稳岗补贴,“除夕年夜饭”现金红包、开工红包等多方面的鼓励措施,

保障员工留厂过年的需求。“春节后,车间面临部分员工的正常流失,急需补齐人员缺口。比如我们 E 区加弹车间缺 30 多名员工,目前在积极招工的同时,车间利用多劳多得的措施鼓励大家加班加点保证生产。”杜巧林说。

值得一提的是,百宏集团春节后还筹划开设新的薄膜生产线,同样需要大量的一线员工。目前,百宏集团正抢抓招工黄金期大力招兵买马。按照人事部门的初步估算,百宏集团近期将再招收 1500 名员工,主要为普工,备战 2021 年向好的市场行情。

百宏集团人力资源部经理郭安妮介绍,正月初三,公司人事部门相关负责人便分赴云南、贵州、河南等地招工,同时在内部各个厂区设点招收新员工;此外,公司专门购买一部大巴车,一周三次往返长春,既服务长春的员工,也便于招工,将有意向的人员带到公司参观动员。

凯达集团：
提前开工 超 95%员工到岗

本报记者_曾小凤

本报讯 福建凯达集团有限公司(以下简称“凯达集团”)旗下的凯龙医疗卫生材料公司(以下简称“凯龙卫材”)无菌净化生产车间内,自动口罩和防护服包装机正在快速出货,机台 24 小时运转,日夜赶货。这是近日记者看到的场景。

2020 年年初新冠肺炎疫情突发,凯龙医疗卫生材料公司作为福建省为数不多的医疗包装生产企业,2020 年 1 月 24 日就迅速恢复生产,及时为福建省医疗防疫企业和柒牌、恒安等转产企业提供医用包装袋。当时,来自贵州的查艺和其他员工第一时间返厂。今年春节,查艺和他的工友们仍然没有放假回家,继续留厂赶单。

据介绍,为应对激增的医用包装订单,早在去年的 11 月份,凯龙卫材就提前做好准备,目前订单已足够两个月的生产。

记者从凯达集团获悉,凯达集团旗下的多家公司去年生产至大年三十停工,今年正月初四、初五、初八、初十均已陆续开工,而往年均为初八开工。事实上,早在正月初二,凯达集团已经有部分员工提前加班加点为开工做准备。截至初十,凯达集团 95% 以上的员工已经到岗,总体订单已接至一个月后。

“今年春节情况特殊,在国家倡议及公司政策的激励下,比如,3 倍工资、表彰先进、组织员工活动等,集团有 1/3 的员工留厂过年。”该公司董事吕江鹏告诉记者,凯达集团员工一向都比较稳定,作为一家为食品、日化、电子及医疗器材提供配套包装的企业,凯达集团具备产业多元化的优势,在包装的产业链上不断延伸。

为了给客户提供更优质的服务,凯达集团还在国内多增加了办事处,每个办事处都有相对固定的业务人员及时响应客户的需求。

中乔体育：订单排到 6 月份

本报记者_柯雅雅

本报讯 昨日,记者走进中乔体育股份有限公司(以下简称“中乔体育”)位于陈塘的鞋业生产中心,车间已是一派繁忙景象,由于订单多、任务重,40 多条生产线开足马力,为实现首季度“开门红”全力以赴。

留厂过年的员工涂家旺更是早早地进入工作状态。“整个春节期间公司

有很多福利,我们加班有双倍工资,伙食免费,还有开门红红包、政府补贴红包,公司还准备了很多活动,留在这里过年挺好的。”说起留厂过年,涂家旺言语间透着一份欣喜。

据悉,在中乔体育,今年春节期间同涂家旺一样留厂过年的员工超过了 2200 名,超 700 名员工参与了春节假期生产。中乔体育鞋业中心副总经理邹银芳告诉记者,年前公司总部针对

各厂区留厂过年发出了倡议,鞋业中心在此基础上筹划了多项激励措施鼓励员工留晋过年,“目前老员工返厂率已经达到 95% 以上。”

邹银芳坦言,得益于留厂过年政策,实现了员工返岗快速进入生产状态,对比 2019 年春节期间(正月初八到正月十四)的生产数据,今年产量同比实现了高增长。

为了保证年后正常生产,年前中乔

体育也做足了准备,进行了充足原材料配存。邹银芳介绍,目前厂区智能生产线已满负荷运转,生产订单已经安排到了 6 月份,开工后也实现 7.8 月份预下单。

订单多,生产任务重,自然对用工需求也有更多需求。为此,中乔体育还特地赴贵州、河南等地进行招工,“我们预计再招募 1000 多名新员工,目前已有 300 多名新员工开始陆续上岗。”邹银芳表示。

上市公司圈

九牧王子公司拟斥 500 万美元认购基金

本报记者_施珊妹

本报讯 近日,九牧王股份有限公司(股票代码:601566)发布公告,九牧王全资子公司九牧王零售投资管理有限公司(以下简称“九牧王零售”)与 Hundreds GP L.Ltd. 签署了《Subscription Agreement》(认购协议),九牧王零售拟作为有限合伙人,认购 Hundreds Seven Fund Limited Partnership(“基金”或“本基金”)份额,认购金额 500 万美元。Hundreds GP L.Ltd. 为本基金的普通合伙人。

据悉,Hundreds GP L.Ltd. 成立于 2019 年 10 月,专注于 TMT、人工智能及健康医疗等新兴成长行业投资机会。Hundreds GP L.Ltd. 的管理团队具有丰富的投资及项目管理运营经验,主要管理人员包括何燕青、张雪眠、黄伟及于奔等。

截至 2020 年 12 月 31 日,Hundreds GP L.Ltd. 的总资产为 0.00 美元,净资产为-8615.47 美元,2020 年营业收入为 0.00 美元,净利润为-3977.60 美元(以上数据未经审计)。

该基金计划募集不超过 2 亿美元。该基金项下的资金拟投资于中国领先的某社区电商公司(“目标公司”)未上市公司股权。

九牧王方面表示,本次投资旨在获取财务投资收益,公司在保证日常经营所需资金的前提下,使用自有资金进行财务投资,有利于提高资金的使用效率,且不会影响公司日常生产经营活动。

近年来,九牧王投资动作不断,同时投资行业呈现多样性。早在 2019 年,九牧王零售还曾出资 1000 万美元认购基金,参与新能源汽车产业链、人工智能及健康医疗等新兴成长行业的投资活动;2020 年 8 月,九牧王另一家全资子公司西藏王布江达县九盛投资有限责任公司(以下简称“九盛投资”)出资 3000 万元与上海慕华等合作主体设立投资合伙企业,主要进行对文化教育科技及其衍生行业、新兴行业的股权投资、创业投资;2020 年 9 月,九盛投资出资 1000 万元认购私募证券投资基金后,再出资 3000 万元,认缴宁波君度合伙企业的份额,通过投资航空领域某项目实现资本增值。

九牧王开展 2021 营销年会

本报记者_施珊妹 文图

本报讯 近日,来自全国各地的九牧王营销精英齐聚九牧王,召开为期三天的“百亿裤王聚力前行”2021 年九牧王营销年会。

会议开始,九牧王股份有限公司董事长林聪颖表示,品牌定位战略聚焦依然是重中之重。2021 年九牧王将“重兵标杆市场,做强头部单品”,围绕战略加大投入,坚定实现百亿裤王的目标。

“支撑战略变革成功的关键是组织与人才。”林聪颖表示,通过每个人运营思维的转变,并以更高的标准来评判工作,必将在变局中开好新局,在危机中孕育新机。

为更好地推动战略坚实落地,JOEONE 事业部副总经理尹铭忠发表致辞分享“销售系统 2021 年经营计划”,他说道:“3 个多月来,销售系统推动了更换门头、优化门店陈列、加强门店可视、升级导购形象和话术等四大战役行动落地,不仅转变了团队的经营思维,也取得一定的市场成果。2021 年要进一步从品牌、商品、渠道、零售、组织等

方面进行全面提升,打造狼性团队,决不能把说的当做了,把做了当做成了。”

会上,九牧王华北区、华东区、华中区、西北区、西南区、华南区、东北区、福建地区等区域及重点市场的代表纷纷当场签下“军令状”,并铿锵有力地宣读了 2021 年的目标,表达志在必得的决心和信心。

为切实做好品牌定位战略聚焦的相关工作,渠道管理中心执行总监陈蔚、销售管理部执行总监戴清云、零售管理中心总监罗江、顾客营销中心执行副总监徐荣彬、空间管理中心执行总监王勤及商品运营中心总监王明霞,分别从渠道、品牌地推、零售、顾客经营、空间、商品等维度,对 2021 年的策略及规划进行了全方位的宣贯,彰显了“男裤专家”在新的一年扬帆起航的雄心壮志。随后,后台支持系统人力资源中心总监陈建木、审计部总监熊双六、财务管理部总监陈惠鹏分别从组织驱动、财务风险控制等方面对分公司提出要求。

九牧王方面表示,以“领跑中



国男裤,成为全球裤王”的愿景和“打造全球最好的裤子”的使命为牵引,九牧王的营销铁军们将带着满腔热血和逐梦信念再次奔赴战略落地的前线,抱着“五年百亿,使命必达”的决心,义无反顾地为赢创“百亿裤王”的伟大事业而奋进。

卡宾 2020 年纯利逆势增长 23.3%

本报记者_施珊妹

本报讯 日前,卡宾服饰有限公司(股权代码:02030.HK)发布 2020 年年报。在 2020 年全年疫情影响下,卡宾仍然有着不俗的业绩表现,年内溢利逆势增长 23.3%。

业绩公告显示,2020 年,卡宾实现收益 12.88 亿元,同比增长 1.1%,纯利为 1.95 亿元,同比增加 23.3%;毛利率为 47.2%,同比增加 3.3 个百分点。

电商业务
弥补部分实体店损失

受到新冠疫情背景下消费者悲观保守的消费情绪影响,2020 年对于零售行业来说经历了前所未有的挑战。消费行为与消费习惯也发生了巨大的改

变,严峻的市场环境要求品牌必须迅速准确地做出应对,灵活调整自身的营销渠道和策略,在疫情时代仍然保持与消费者的密切联系。

卡宾无疑做到了这一点,并且在这一年当中不断探索品牌塑造新玩法,深度挖掘消费需求,在逆境中保持高速增长,实现品牌的长足发展。

据财报显示,截至 2020 年 12 月 31 日,卡宾全渠道会员粉丝达千万。同时,品牌通过差异化的社交内容,结合短视频直播获得更多品牌增量。全年来看,卡宾利用线上线下一体化的新零售模式,使得线上店铺所产生的零售收益较 2019 年大幅增长 21.4%。

数字化转型成全渠道发展关键。卡宾集团方面透露,已投资与代销分销商经营的零售店铺的市場全渠道能力建设。其 ERP 系统简化了跨渠道的统一存货视图,直接将实体店铺与微商城相连。本集团向其客户提供“在线预订及門市取件服务”,可让客户自微商城挑选店内存货。卡宾集团亦已开始通过物流中心或代销店铺付运产品以完成微商城的订单。卡宾集团将继续优化全渠道服务以带来

更优的客户购物体验。势而上,2020 年全年新开设店铺数量达 100 余家,其中集团旗下高街设计师品牌 2AM 进驻一二线城市核心商圈,以及 K11 等优质购物中心。截至 2020 年 12 月 31 日,卡宾在中国内地共经营 810 家零售店铺及一间在柬埔寨的零售店铺。

数字化转型成全渠道发展关键。卡宾集团方面透露,已投资与代销分销商经营的零售店铺的市場全渠道能力建设。其 ERP 系统简化了跨渠道的统一存货视图,直接将实体店铺与微商城相连。本集团向其客户提供“在线预订及門市取件服务”,可让客户自微商城挑选店内存货。卡宾集团亦已开始通过物流中心或代销店铺付运产品以完成微商城的订单。卡宾集团将继续优化全渠道服务以带来

更优的客户购物体验。

将跨界进行到底

自 2020 年 2 月起,卡宾开始生产及销售个人防护装备。截至 2020 年 12 月 31 日,卡宾销售个人防护装备的收益及净收入分别为 5.26 亿元及 4090 万元。为应对疫情造成的影响,卡宾还削减了 2020 年夏季及秋季系列产品订单,关闭了若干销售量稍逊的店铺,也搁置了开设新零售实体店及其他重大投资。

在万物皆可联名的今天,如何洞察消费者的底层需求,与他们进行情感上的深刻联结,尤其是引起千禧世代的关注和共鸣,成为品牌制胜的关键。

卡宾在 2020 年进行了一系列的跨界联名,为受众带来了多元和新鲜的消费体验;比如 2020

年 4 月与腾讯携手发布了全新的 QQ 联名系列,QQ 头像、表情等代表一代人青春回忆的符号,以趣味创新的方式融入产品,引领复古回潮;2020 年夏天,通过与韩国艺术家团队 Hands In Factory 的合作,解构重组经典角色“蜥蜴龙 HAZARD”,结合涂鸦、漫画等手法,为其赋予崭新的潮流运动基因;同年 9 月,卡宾首度与 Feng Chen Wang 进行合作,系列灵感源自于卡宾先生与设计师王逢陈共同故乡福建的茶园,以扎染与数码印工艺致敬传统工艺,系列亦展现了 Feng Chen Wang 结构层叠的代表性经典设计。

与此同时,卡宾还对线下体验再度升级,赋能门店新态势。去年 12 月在深圳壹方城开设了首家沉浸式概念店 Cab-been Design Bank 卡宾设计银

行,开展融合新生设计力量、艺术创意交流与匹配、品牌跨界合作交流等多项业务。此外,卡宾还打造了主题为“2030 潮研社”的新型社交型新零售店态,从潮流时装、生活方式和场景体验等多维度展现创新生活方式,满足了顾客的多场景穿搭需求,并升级购物体验。

展望未来,卡宾方面表示,将继续优化全渠道建设。“随着更多客户将其消费由线下实体店转至网上平台,电商业务于疫情之后将会有更佳的发展。我们认为这将会加快时装公司转移至数码及全渠道分销。为了保持竞争力,我们将继续投资于企业对消费者的深度洞察及数智化联通全渠道链路的建设。与此同时,我们仍会继续投资于在客流量高的购物中心的实体店舖网络。”卡宾主席杨明说。

天虹纺织预期
2020 年纯利同比倒退约 45%

本报记者_王云霏

本报讯 近日,天虹纺织(股权代码:02678)公布,预期该集团 2020 年,纯利与 2019 年度纯利约人民币 9.23 亿元相比,大幅倒退约 45%。

天虹纺织公告称,由于新冠肺炎疫情全球暴发,消费者信心疲软,天虹纺织董事会于中期业绩报告时预期该集团的全年业绩将受到影响。

尽管如此,整体纺织品市场尤其是就中国而言于 2020 年第四季度持续回稳及复苏,而包括棉花及合成纤维在内的原材料价格亦出现反弹。因此,该集团于 2020 年的整体收入较 2019 年下跌少于 15%,少于原先预期下跌约 20%。现时,天虹纺织董事会认为,除海外对梭织面料的需求尚未恢复之外,整个纺织品市场已恢复至相对正常的状态。

得兴股份全资子公司
获高新技术企业证书

本报记者_王云霏

本报讯 近日,得兴股份(股权代码:002098)发布公告,该公司全资子公司成都得兴拉链科技有限公司(以下简称“成都得兴”)于近日收到四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局联合颁发的《高新技术企业证书》,证书编号:GR202051003905,发证时间:2020 年 12 月 3 日,有效期三年。

根据国家政策有关规定,成都得兴将在高新技术企业资格有效期内享受国家有关高新技术企业的相关税收优惠政策,即按 15% 的企业所得税税率缴纳企业所得税。