

上市公司圈

### 第三季度表现符合预期

# 安踏获多家机构"跑赢大市"评级

本报讯(记者 柯国笠)近日, 安踏体育用品有限公司公布2022年 第三季度营运表现。第三季度,安踏 品牌的产品零售金额同比取得中单 位数的正增长;FILA(斐乐)品牌的 产品零售金额同比取得10%~20%低 段的正增长;包括迪桑特、可隆等在

内的所有其他品牌产品零售金额同 51.5%、41.5%、7%。 比取得40%~45%的正增长。

历史新高,同比增长13.8%至259.65 势。根据先前公告,今年第二季 亿元;净利润为35.88亿元,同比减 度,安踏体育旗下两大营收组成主 少6.6%。其中,安踏品牌、斐乐品 品牌安踏零售额同比下滑约5%, 牌及其他品牌收入贡献占比分别为

第三季度的营收表现展现出 今年上半年,安踏体育营收创 安踏体育旗下品牌市场复苏态

取得同比5%的增长;FILA品牌零 流水分别同比增长单位数、双位 售额同比下滑近10%。第三季度, 数。据电商数据统计机构通联数据 安踏和FILA同步实现同比正增长, 统计,9月,安踏淘系平台销售额同 扭转了下滑局面。

随着马拉松赛事等相关户外运 动项目有所放开,国内运动品牌也 第三季度表现符合预期,并给予其 上半年安踏品牌整体的零售额仍 迎来利好态势,安踏、斐乐7—8月 "跑赢大市"评级

比增长19.4%,环比有大幅增长。

多家券商评级机构认为,安踏

## 童装品牌及电商业务零售表现突出

## 361度第三季度多项核心数据延续高增长态势

本报讯(记者 柯雅雅) 昨日,361度 发布了2022年第三季度营运概要,主品牌 相较于去年同期实现中双位数的增长; 童 装品牌较去年同期增长20%至25%;电商 业务零售表现突出,同比增长约45%。

期内,361°持续完善品牌战略布局,通 过自有IP赛事"三号赛道""触地即燃"系列 赛,品牌代言人可兰白克·马坎、品牌运动潮 流代言人王安宇等进店活动,搭建与主流消 费群的沟通渠道,拉近了与消费者之间的距 离,扩大品牌影响力,助力销售转化。此外, 361°近期先后发布BIG3 3.0、禅4、AG3等多 款专业篮球鞋,全新科技升级的"雨屏陆代 跑鞋",百事联名产品及亚运"薪火"系列等多 款不同系列的新品,在完善产品矩阵的同 时,有效带动终端销售表现。

目前,361°电商渠道布局已进入收获 期。面对主流消费群消费习惯变化,361° 积极把握趋势,推进线上线下全渠道布局, 以满足更多元化、个性化的消费需求。线 下渠道方面,361°集中资源,全面优化店铺 形象,提升门店零售效率。线上则实现了 全渠道覆盖,并通过在天猫、抖音、哔哩哔 哩等多个平台进行常态化直播,为终端销 售引流。2022年第三季度,361°电商平台 产品零售额同比去年增长近半,再次延续 了年内高增长势头。

童装品牌延续主品牌专业运动基因, 近两年业务持续稳定增长,已成为集团第 二增长曲线。本年度,361°通过与中国跳 绳国家队合作,再度巩固了其在儿童及青 少年运动领域的市场领先地位。同时,与 多款知名IP的联名,让产品更加时尚,助

361°业务表现也获得了资本市场的高 度关注,多家机构发布了相关研报,并维持 或给出"买入"等优势评级。此前,361°于9 月正式获纳入港股通,有效提升了其股票流 通率,也显示了港交所、恒指对其业务表现 的认可。中信证券认为,361°近期强势表现 或仍将继续。其研报显示,运动仍是景气度 最优的消费品赛道之一,大众市场存在增长 新空间,有望带来新一轮的竞争机会。



361°举办多种赛事,拉近了与消费者之间的距离。(资料图)

# 同比增长20%至25%

本报讯(记者 柯雅雅)昨日,特步 月,特步主品牌零售销售(包括线上线下 发布2022年第三季度中国内地业务营运 渠道)同比增长20%至25%,零售存货周 状况。公告显示,截至9月30日止三个 转为四个半月到五个月,零售折扣水平 机遇。

该季度内,主品牌依旧着力发展核 心跑鞋产品。今年9月,特步于北京水立 方召开了"世界跑鞋中国特步"品牌战略 发布会,发布了全新战略定位"世界级中 国跑鞋";索康尼、迈乐、盖世威和帕拉丁 四个子品牌都发布了新品计划,并继续 在海内外的门店扩张。

特步方面表示,外部环境依然存 在诸多不确定性,体育产业和运动鞋 服市场的升级活力将为集团带来重大



## 亚马逊"潮业出海"福建产业跨境深度沙龙举行

本报记者 施珊妹

昨日,亚马逊"潮业出海"福建产业跨境深度沙龙在鞋都电商城举行

沙龙上,亚马逊全球开店福建区市场及战略拓展负责人崔君宁以"2023 跨境如何提早准 备"为主题,做分享;亚马逊全球开店大客户经理Jason Lin分享传统外贸或工厂入驻政策,做 福建优势鞋服产业2023亚马逊最新选品推荐

活动由晋江市商务局、晋江市工信局指导,陈埭镇人民政府、亚马逊全球开店主办,鞋都 电商城、晋江市跨境电商协会、晋江市泳装产业协会、晋江市拖鞋联盟协办。

#### 流量池吸引卖家入驻

"全球零售电商销售额逐年稳步 增长,2021年全球跨境电商市场份 额达 7.57 亿美元, 预计 2021 年至 2030年的年复合增长将达26.2%。" 崔君宁认为,跨境电商有着巨大的发 展势头,其中一个原因是消费者能够 通过跨境电商购买到质量上乘、价格 低廉的产品。此外,随着互联网与智 能手机的渗透率不断提高,以及消费 者越来越习惯在线购物,也推动了跨 境电商未来的发展。

崔君宁以一组数据展示了亚马 逊持续增长的销售额,排在消费者访 问量的第一名。

巨大的流量池势必吸引企业入

理陈耀晖便是其中一员。陈耀晖过

红日沫业

**RED SUN** 

去常年经营天猫、淘宝、唯品会等国内 电商渠道,去年6月开始接触跨境电 商。相比国内电商的价格厮杀,跨境 电商有足够的利润空间,让陈耀晖做 推广、打广告更有余地,也可以把重心 更多放在产品质量等方面。搭载亚 马逊,陈耀晖的品牌出海梦更近了。

"除了操作空间,这些年,亚马逊 的增量及平台的流量上涨也很吸引 我。一个个向上的数据告诉我,这就 是潜力、机会。"此外,陈耀晖认为,亚 马逊对于资金、成本、供应链等方面 的高门槛要求,一定程度上也阻隔了

一批竞争对手,让自己更有胜算。 面对即将到来的"黑色星期五", 陈耀晖做足准备。"我们主要的市场 是北美,'黑色星期五'紧跟圣诞节, 驻。犀鸟科技(泉州)有限公司总经 是当地消费者非常重要的节日。我 们针对性开发了节日性产品圣诞帽,

并提早在下单生产、出货、出海、入 仓、卡广告位等方面做好了准备,期 待届时流量能够有爆发式的井喷。"

#### 品牌出海更有机会点

一个成功的亚马逊卖家需要具 备什么要素? 崔君宁认为,卖家在上 线前要了解主要市场、竞争对手和定 义自己的产品,对于产品定价在不同 阶段有不同的策略;产品开发、根据 销量调整生产供货速度、稳定且迅速 的反应能力都是对供应链的重要考 验。而在产品上线时,则要注意时效 及数量,并做好有效的推广策略,根 据数据、客户反馈不断优化广告和产 品质量。在产品上线后,则要有SKU 上线计划,持续有节奏地上线新品, 保证销售业绩。

Jason Lin 在选品方面总结了



套"宏观看大盘+微观看产品+前瞻性 展望"的方法论。他建议卖家结合自 身优势的同时,做好市场分析、挖掘 产品机会点。

"产品生命周期、产品季节性及 销售节奏、消费者画像及购物行为分 析、热卖产品参数、产品定价策略等 要素都需要操盘者反复斟酌。"Jason Lin表示,一般来说,一个店铺要 备新型款、季节款、常青款三大类型, 满足市场的阶段性需求。

在2021年亚马逊美国站的选品 中,瑜伽裤、健身衣、法兰绒外套、晚礼 服、泳装、登山鞋是排在消费者选择中 靠前的产品。Jason Lin表示,美国消 费者喜欢通过社交软件了解产品,他 们根据不同场合会有不同的穿着,因 此对于产品的需求很大,产品销量增 速较快。他建议卖家要有打造品牌 的思维,这不仅是消费者的购物习惯, 也符合平台扶持的方向,361°、洲克便 是通过亚马逊出海的品牌代表。

专注鞋机

#### 晋江市伞业行业协会 第二次会长工作会召开

本报讯(记者 曾小凤)近日,晋江市伞业行业协 会第二次会长工作会议召开。

会议通过了《晋江市伞业行业协会公章管理制度》 《晋江市伞业行业协会财务管理制度》《晋江市伞业行 业协会文件管理制度》《晋江市伞业行业协会专职人员 薪资管理制度》,并详细介绍了协会的财务收支情况、 第三季度工作汇报、第四季度工作计划

会上,与会人员就协会第一个牵头起草编制的团 体标准——《三折自动伞架通用技术》进行讨论,借助 行业标准化建设,进一步提升制伞业的发展。协会鼓 励更多会员单位积极参与到团体标准编制的工作中 来,将企业的优秀成果作为团体标准编制的参考依据, 提高团体标准的适用性、先进性和有效性。

会议对高技能人才直接认定政策进行宣讲。在协 会的牵头下,通过举办"伞都杯""劳动技能竞赛""制伞 工匠"等系列赛事活动,评选认定出制伞行业的高技能 人才,进而鼓励制伞行业从业人员向精、专发展,提高 从业人员的操作技能、整体素质,加快人才队伍建设, 促进人才结构转型升级。

"这是协会的第二次会长工作会议,通过大家集思 广益,深入交流探讨,做好会员发展和服务管理,不断 提升协会工作水平,将晋江市伞业行业协会打造成一 个能做事、办实事的社会团体,为伞业行业贡献力量。" 晋江市伞业行业协会会长王翔鹏表示。

接下去,协会将推进"晋江市知识产权人民调解委 员会伞业行业调解工作室"授牌,"中国伞都"人才驿 站、福州大学制伞管理学院、华中科技大学东石伞业智 能制造研究中心、中科院伞业发展研究中心建设等系 列工作。

#### 晋江泳装协会 举办专题研修班

本报讯(记者 施珊妹)近日,晋江市泳装产业协 会举办了为期4天的针织面料分析和创新开发研修班 泳装产业二期课程。此次培训共有20余家企业报名。

本期的课程在授课过程中更注重操作训练,让学 员在动手分析的过程中了解面料成分、组织结构、织 造工艺等方面的知识。培训老师张振宏化繁为简, 以实际案例讲解理论知识,使学员能够更轻松地理 解知识点。学员按照老师讲解的方法分析、计算,不 仅出色地完成课上练习,还针对实际工作中遇到的 难题与瓶颈,与老师展开探讨,提高自身对面料的系

为加强学员的学习效果,课上多次进行训练比赛, 优秀作答即可获得分析面料小工具。这一环节不仅为 本次课程营造了良好的学习氛围,更能从学员的作答 中看出他们对知识的掌握程度。

除了理论知识的课程,晋江市泳装产业协会还继 续带学员走进当地对标先进企业了解一根纱到一块布 的历程,走进车间了解工艺,进一步交流学习,实实在 在提升泳装企业从业人员面料分析、设计与开发的能 力,为助力晋江泳装产业高质量发展"充电蓄能"

#### 晋江市梅岭商会 举办专题讲座

本报讯(记者 王云霏)近日,晋江市梅岭商会 与会员企业泉州汇聚领航企业管理有限公司、长财 咨询集团联合举办"重塑财税思维"讲座活动,帮助 会员企业提升财税思维,降风险争利润,助力企业发

此次培训特别邀请了经验丰富的老师现场授课, 通过对国家最新财税政策、民营企业常见的涉税风 险点的解读,分析财税环境现状。课程讲解让现场 的企业家清晰地了解到,企业在历史涉税行为中需 要整改之处,增强了纳税意识。此外,老师还结合真 实案例,利用专业的财税知识,通俗易懂地讲解了税 务筹划方法,供企业学习使用。

授课期间,会员们认真聆听,记录笔记,并积极提

据悉,近年来,晋江市梅岭商会积极为会员企业 做好服务、协调和对接工作,组织会员举办和参与 各种活动,引导会员更好地融入晋江经济发展建设 中,通过各种活动和交流,使会员开阔了眼界、增长 了知识,拓展了企业发展思路。梅岭商会相关负责 人表示,今后商会将继续以个别走访、专题培训、项 目引荐等形式开展多项服务交流与对接,助力会员 企业发展。

# 国品牌之都优秀供应商商讯



电话:0595-27193333 85090555



骏 鞋 材

DONGJUN SHOES MATERIAL

防霉片、干燥剂、防霉剂、防霉纸

TEL:0595-86055555 FAX:0595-82978888



地址:晋江市陈埭镇横坂村鞋都路1852号 电话:0595-85998889



专业演绎精彩 韩国品质 晋江制造

热熔丝、TPU丝、TPEE丝、尼龙单丝

地址:晋江国际鞋纺城B区一号街11-12 电话: 0595-85872288



咨询热线:15880722026

欢迎咨询 0595-85672115

AUN®爱优恩

福建华赢化工有限公司

专业生产:一次、二次MD、RB、PU鞋底