上市公司圈

恒安 2022年净利润19.25亿元 纸巾板块业务“领涨”

本报记者 柯国笠 董严军

昨日，恒安国际发布业绩公告。2022年，恒安集团总体营收取得8.8%的涨幅至226.16亿元（人民币，下同），净利润19.25亿元。预计今年，摒除原材料及相关因素的影响，集团收入和利润有望保持增长。值得一提的是，该集团去年纸巾板块业务表现抢眼，取得24.4%的大幅上涨，远超同行企业表现，为集团整体营收表现提供支撑。

是什么驱动恒安集团整体营收的增长？恒安集团在财报中表明，全渠道进一步布局，以及品牌的进一步升级，是取得逆势增长的关键。

全渠道、新产品“双升级”

对于相对依赖供应链的生活用品行业而言，进一步深耕包括传统和电商在内的多个销售渠道，是抢占市场的关键。

恒安去年营收的增长，主要受益于电商等新兴渠道的开拓，以及现有产品的进一步升级拓展带来的增量。

去年，恒安拓展电商平台及新零售渠道，通过稳定价格策略，持续推出升级产品，同时促进传统渠道的销售，并拓展其新的增长点，全渠道销售发展取得良好成果。

2022年，恒安集团的电商销售（包括零售通及新通路）收入增长超过26.8%至61亿元，占比进一步上升至近26.9%。其中，其他新销售渠道，包括在线到线下（O2O）平台、社区团购等取得进展，其销售占整体销售比例已超过13.0%。

而在产品端，恒安集团进一步升级优势产品，提升整体利润率和产品竞争力。在品牌年轻化上，恒安七度空间牵手赵今麦，心相印则与肖战合作。

去年，恒安继续发展高端产品及持续优化产品组合。高端纸巾系列“云感柔肤”及高端纸尿裤“Q·MO”系列等，于年内深受消费者青睐。其中，“云感柔肤”系列的销售增长近80.0%，湿纸巾业务增长近14.5%，“Q·MO”系列则同比增长接近17.4%，保持强劲的销售势头，其他各升级及高端产品销售也实现良好的同比增长。

此外，去年行业整体面临原材料价格及经营成本上涨带来的巨大挑战，市场加速优胜劣汰。渠道和品类品牌“双升级”的情况下，恒安凭借自身规模优势、强大品牌及迅速应变能力，逆势而上，进一步扩大市场占有率。

纸巾业务领涨 主要品类企稳

观察恒安集团的业务构成可以看到，纸品在去年的营收中起到领涨作用。

去年，恒安集团纸巾业务取得24.4%的大幅上涨，达122.48亿元。

作为利润的主要来源，卫生巾业务营收相对持平，微增0.7%，达61.56亿元。近年推出的升级产品如“特薄”“加长夜用”及“裤型”系列深受市场欢迎，尤其是2022年新推出的“果滋润系列”反应热烈，带动整体卫生巾业务销售增长。

纸尿裤业务在高端产品上表现也突出。除高端婴幼儿纸尿裤取得增长外，成人纸尿裤业务受惠于国内成人失禁用品市场规模日益扩大，增长12.9%。不过传统渠道及中低端产品的销售下跌，导致集团纸尿裤业务销售仍然下跌约1.4%至12.02亿元。

此外，包括原材料贸易业务收入、家居用品业务收入、马来西亚皇城集团收入及医疗相关产品收入在内的其他收入，同比下跌16.7%至30.09亿元。其中，家居用品业务收入同比上升3.6%至3.26亿元。

坚持三大战略 预期保持增长

尽管整体营收取得增长，但恒安集团利润却下降明显。

恒安在公告中表示，利润的下滑主要受整体行业共同面临的纸浆、石化等上游原材料大幅上涨影响。

据悉，木浆价格因国际局势动荡、疫情及通胀影响居高不下，并于去年下半年升至历史新高。国内绝大多数生活用纸企业所需的原生木浆几乎都有赖于进口，因此上游原材料价格的上涨无法转移，给纸品企业带来利润的减损。

此外，人民币兑美元及港币汇率于年内的大幅贬值导致的营运汇兑亏损，也是恒安去年利润大幅下滑的重要原因。数据显示，去年，该部分亏损金额高达9.13亿元，如扣除税后营运汇兑亏损，恒安集团去年净利润同比只下降约10.6%，远优于行业其他企业。

为此，恒安集团在公告中对新一年的营收及利润表现表达了乐观态度。恒安方面表示，2022年的汇兑损失与公司主体经营无关。此外，此汇兑损失的未分配股利已大部分分配到上市公司，所以今年不会再有大额损失，有助恢复利润上升。而在经营方面，恒安认为，木浆价格虽然不好预测，但目前已经有下跌趋势，随着物流等经济活动逐渐恢复，价格也不会回到去年高位，所以对下半年利润会有帮助。

特步 2022年营收大增近三成 主品牌首破百亿元

本报讯（记者 柯雅雅）昨日，特步发布2022年全年业绩。2022年，特步营收破历史高位达129.30亿元（人民币，下同），同比增长29.1%；经营利润14.64亿元，同比增长4.9%；归母净利润9.22亿元，同比增长1.5%。董事会拟派末期股息每股7.1港仙，全年派息比率约为50%。

公告称，收入增长主要受分销商强劲销售订单，以及电子商务业务、儿童业务持续增长的推动，大众市场分部收入大幅增长；受益于专业运动品牌——索康尼品牌的零售销售，尤其是电子商务的贡献，专业运动分部的收入也呈现强劲增长；时尚运动品牌的收入增长也有助于整体收入的增长。

资料显示，特步的产品组合包括三个细分市场，以特步主品牌对标的大众运动、索康尼及迈乐对标的专业运动，和盖世威及帕拉丁对标的时尚运动。

分品牌来看，特步主品牌收入贡献最大，收入111.28亿元，同比增长25.9%；经营利润达17.59亿元，同比增长9.4%；净利润达13.46亿元，同比增长10.7%。

特步主品牌通过完善的跑步生态圈，涵盖一流的跑步产品、马拉松赞助、特步跑步俱乐部及特跑族会员，巩固在跑步市场的领先地位。目前，特步在全国拥有近200万名特跑族会员，以及49家跑步俱乐部，并已赞助海内外超千场路跑赛事。未来10年，特步将投入50亿元助力中国路跑事业，包括产品研发创新、赛事及运动员支持、跑步群体运营支持等。

2022年，特步与彭建华、董国建等运动员合作，在2022年中国马拉松男子百强中，穿着特步产品的跑者占比高达35%。这是国产品牌首次在这一数据上超越国际品牌。2022年9月，特步于北京水立方召开“世界跑鞋中国特步”品牌战略发布会，并正式公布品牌全新战略定位——“世界级中国跑鞋”，这也意味着品牌将继续开拓全球市场。截至2022年12月31日，特步于中国内地及海外共有6313家主要由集团授权分销商经营的特步成人品牌店铺。

值得一提的是，特步在2022年加大了对特步儿童业务的投入，特步儿童实现收入同比增长52.3%，占特步主品牌收入约15%。截至2022年12月31日，特步儿童在中国内地有1520家主要由集团授权分销商经营的店铺。

特步集团认为，特步主品牌仍然是集团未来几年最大的增长动力，新品牌则可为集团带来长远的可持续发展。而子品牌正在开启特步集团的第二增长曲线。

去年，高端专业运动品牌索康尼和迈乐实现突破，实现营收同比增长99%至4亿元，占特步集团2022年收入的3.1%。通过与特步主品牌共享资源，以及加快开店速度，拓展零售网络以扩大经营规模，预期索康尼将继续把握专业运动体育用品日益增长的需求，伴随预期的经济复苏，缔造优厚的收益。

时尚运动分部收入增加44.4%至14.03亿元，占特步集团收入的10.8%。截至2022年12月31日，盖世威在亚太地区（包括中国内地）有72间品牌店，帕拉丁在亚太地区（包括中国内地）有56间品牌店。

根据特步的第五个五年规划（2021年－2025年），预计到2025年，特步主品牌收入达到200亿元，年复合增长率超过23%；而新品牌预计收入规模达40亿元，年复合增长率超过30%。

特步国际控股有限公司主席兼行政总裁丁水波表示，跑步在所有运动类型中拥有最快的增长势头，特步不遗余力地强化在中国内地最大的跑步生态圈，以保持在跑步领域的领先地位。特步对2023年及以后的业务前景保持乐观态度，特步将通过多品牌组合，发挥长期可持续的优势。

安踏拟在双柜台模式下增设人民币柜台

本报讯（记者 柯国笠）近日，安踏体育发布公告称，根据香港交易及结算所有限公司近期推出的全新港币—人民币双柜台模式，该公司正向联交所申请批准增设人民币柜台，以使其股份能够在联交所以人民币进行买卖，从而进一步支持人民币在中国香港证券市场的发展。

安踏体育在公告中表示，在双柜台模式下增设人民币柜台，将使公司及其股东整体受益，可为股东及投资者提供买卖货币的选择，并且有机会获得新的人民币流动性。

劲霸特步七匹狼获评“2022第三届可持续时尚践行者”

本报讯（记者 施珊妹）昨日，“2022第三届可持续时尚践行者”评选结果发布。其中，劲霸男装、特步集团、七匹狼等三家晋江企业上榜。

该活动由中国服装协会、中国纺织工业联合会社会责任办公室主办，旨在致敬、表彰在可持续时尚领域砥砺前行、与全球时尚产业及人类福祉共进退的优秀企业。历经2个月的甄选，活动共评选出18家获奖企业。

劲霸男装、特步集团被评为“年度循环经济践行者”；七匹狼被评为“年度负责任投资践行者”。

主办方表示，劲霸男装2019年、2020年连续两年在近2000家门店共同发起活动，鼓励近48万消费者到门店捐赠旧衣并公益捐献。同时，于2022年世界地球日，将部分销售利润捐赠中国绿化基金会、助力西北绿洲生态系统。

2021年，特步集团从组织架构上进行变革，正式在董事会层面成立可持续发展委员会，将环境、社会和管治嵌入特步的组织管理顶层，在战略层面进一步深化ESG管治能力。在废物管理方面，特步集团贯彻采用减少、重复及循环利用的原则，把可循环利用的废物经集中分类回收。

作为“年度负责任投资践行者”，2020年，七匹狼与云南省绿色环境发展基金会宣布展开长期战略合作，致力于对珍稀野生动物的保护。2021年，七匹狼开启了同生态环境部宣教中心实现战略合作的环保新篇章，深入生态环境保护工作，支持联合国《生物多样性公约》和COP15，共同保护生物的多样性。2022年，七匹狼通过中国纺织工业联合会社会责任办公室的“碳足迹”认证，推出七匹狼“碳足迹”标签茄克。

七匹狼发布为子公司提供担保的进展公告

本报讯（记者 施珊妹）近日，福建七匹狼实业股份有限公司发布为子公司提供担保的进展公告。

公告表示，福建七匹狼实业股份有限公司于2021年度股东大会审议通过了《关于为并表范围内子公司提供担保的议案》，为进一步支持公司并表范围内子公司对生产经营资金的需要，充分应对销售备货及原材料采购的需求，更好地提升并表范围内子公司的销售能力和生产能力，公司拟采用连带责任担保方式为公司并表范围内的9家子公司，即堆龙德庆捷销实业有限公司、厦门七匹狼电子商务有限公司、晋江七匹狼电子商务有限公司、安徽七匹狼服饰有限责任公司、厦门七匹狼服装营销有限公司、厦门七匹狼针纺有限公司、晋江七匹狼服装制造有限公司、晋江七匹狼针纺织品有限公司、上海七匹狼居家用品有限公司，向银行融资提供最高额担保，拟担保额度为16.15亿元人民币。七匹狼可在额度有效期内与授信银行签署最长期限为五年的担保合同。

今年3月，七匹狼与中国民生银行股份有限公司泉州分行签署了最高额保证合同，为晋江七匹狼针纺有限公司向民生银行申请授信提供保证担保。被担保的最高债权额为本金额5000万元整及主债权的利息及其他应付款之和。被担保的主债权的发生期间2023年3月22日至2024年3月22日。

截至此次担保合同签署日，七匹狼及控股子公司2023年累计担保发生额为1181.39万元，占2021年度经审计合并报表净资产的0.20%；实际担保余额为1.73亿元，占2021年度经审计合并报表净资产的2.89%。七匹狼公司及控股子公司无逾期对外担保情况。

我在晋江我能创 我是鞋服供应王

2023年中国品牌之都鞋服产业王牌供应商推介 系列报道 ⑬

本佳针车：做精做优主业 以创新驱动发展

本报记者 施珊妹 董严军

企业简介▶作为晋江有名的鞋机品牌，本佳针车发展至今已有35年，也见证了制鞋业的发展。从一个设备经营部，成长为一家集研发设计、生产制造、销售服务为一体的专业缝纫机企业。本佳针车始终坚持“以品质说服客户，以品牌占领市场”的理念。该公司引进欧洲技术，进军东南亚等国际市场，以其创新的产品、专业的服务团队、强大的经济实力及品牌化的经营策略，让本佳针车成为中国乃至国际众多鞋业大牌的首选机器品牌。

昨日，记者走进本佳针车，电脑车系列、罗拉车系列、拉帮机系列、拼缝（人字）车系列、画线机系列、锁边机系列、切割机系列……琳琅满目的鞋机产品映入眼帘。

这个1989年就创立的鞋机供应商，用智慧生产的方式，解决鞋企的多样化需求。“这些年，我们通过Made in China中国制造网、阿里巴巴等线上外贸平台，将更多的自动化鞋机产品，销往东南亚、印度、伊朗等市场。”本佳针车总经理洪志坚告诉记者，如今本佳针车的合作客户已经超200家，辐射超40个国家和地区。

这些年来，人力资源成本上涨、环保等问题，成为摆在制鞋企业面前的难题。如何开源节流，在生产环节节省成本，成为不少鞋企关注的焦点。客户所关注的，便是本佳针车努力的方向。对自己提高要求，本佳不断推陈出新，为鞋企提供最佳效能的鞋机。

工人将材料随意摆放于画线机上，启动设备开始工作，不一会儿，便完成画线、送料、烘干等多项连续作业。这一智能数码鞋面打印画线机，是本佳针车近来的“网红”产品。凭借全自动流水线式操作，工人仅需上料、收料即可。

“车工需要沿着隐形线进行缝制，事先要进行人工印制隐形线。如今，该设备能对裁片智能识别，不同种类的裁片可混合上料，软件可自动识别并在精准点位上进行画线。”本佳针车总经理洪志坚告诉记者，该设备四个墨盒同时画线，速度快、精度高、故障率低，一台设备可以节省人工、网板等多样成本。此外，该设备采用高精度工业相机、气动压网，适合PU、超纤、真皮、布料等各种材料。

设备一经推出，便深受客户的青睐。事实上，在本佳针车，还有罗拉车、电脑车、切割机等三大拳头产品。

“所有的研发都要建立在需求上。”洪志坚认为，设备商必须无限贴近市场、贴近客户，在与客户的互动中，挖掘客户需求。“如果只是有什么卖什么，那么供应商与客户的黏性不强。了解客户需求，有针对性地开发并提供产品，才能让客户时刻惦记。”

为切合企业快时尚订单的需求，本佳针车推出了智能切割机。该设备采用双投影显示，图像更清晰，并可将不同规格的工件用不同的颜色进行区分，方便用户定位与成品分拣。不仅如此，设备占地面积还比以往小三分之一，适合小批量、变化快、多样化订单。

总是以客户需求为创新动力，本佳的设备适用性极强。“自动化、信息化、智能化正在成为全国制造行业转型升级、提升竞争力和适应未来发展的重要途径。我们坚信制鞋产业仍然有良好的发展空间，包括自动化、节能环保等现代鞋机，都将为鞋产业节省更多成本，创造最佳效益。”洪志坚说。

产品推介

智能数码鞋面打印画线机

本佳针车将打印机的原理用到鞋面的制作上。制鞋企业只需要事先将产品信息输入电脑系统，相机便可以自动识别鞋面形状，完成打印画线。不仅可以节省网板，还可以节省人工。据介绍，一款网板的材料费需要几十元，一季产品需要多个款式。

此外，该设备可以完成全自动流水线式操作，工人仅需上料、收料即可，大大提高了生产效率。该设备适合PU、超纤、真皮、布料等各种材料，可以智能识别裁片、精准点位，不同种类的裁片亦可混合上料。目前，该设备市场覆盖率高，得到特步等品牌的认可。

分类广告 2023年3月23日 星期四 广告热线：13305077599 微信同号

遗失声明

晋江市罗山鑫沙小吃店（社会信用代码：92350582MA2YH5WW3M）不慎遗失晋江市市场监督管理局核发的食品经营许可证正本原件，许可证编号：JY23505820120073，现声明作废。

晋江市罗山鑫沙小吃店
2023年3月23日

遗失声明

晋江市深沪镇陈坤忠食品商行不慎遗失食品经营许可证正、副本原件，许可证编号：JY13505820497913，现声明作废。

晋江市深沪镇陈坤忠食品商行
2023年3月23日

晋江市华海污水处理厂一期工程环境影响报告书第二次信息公示

《晋江市华海污水处理厂一期工程环境影响报告书》（征求意见稿）现已编制完成，现参照《环境影响评价公众参与办法》进行第二次公示：报告书征求意见稿及公众意见表网络链接:https://pan.baidu.com/s/1l76FJIqhNhg5cUhMIoGCng?pwd=cd5u 提取码:cd5u；公示时间为2023年3月21日至4月3日；联系方式如下：委托单位：晋江市惠众水利投资开发建设有限公司，胡总（19959700825）；环评单位：泉州华大环境影响评价有限公司，吴工（22692893），邮箱：hjpj1@163.com。