

## 董事长面对面

专访美邦服饰创始人周成建：

## 重要的是目标 而不是面子

■本报记者 郑馨悦

3月15日,《证券日报》记者来到了位于上海浦东的美邦服饰总部,对公司创始人周成建进行专访。

近日,宣布将卖出资产的美邦服饰频频上热搜,美邦服饰被指卖出了对公司意义重大的品牌博物馆,且去年卖出众多门店,有日渐陨落之险。

刚刚开完全员新春大会的周成建,平静地告诉记者,面对各类新闻和传言他的心态很平和,也很开放。很多教训他都在认真吸取,但一些误会他希望能向员工和公众澄清。虽然美邦服饰没有在巅峰期,但也并没有如传言的那么穷苦落魄,仍有机会走向真正的“不寻常路”。

“美邦服饰现在最重要的财富,一是有一支年轻有闯劲的团队;二是我们还拥有热搜体质。”周成建如是表示。

## 重要的是解决问题

被问及“现在在做些什么”,周成建表示,主要在做节流和开源工作,节流第一就是关闭亏损店面、亏损业务,售出资产。公司目前还在处理一些重点门店的谈判事宜,如果房东无法支持降租达到盈利目标,也要及时关闭。

“我们关掉亏损店面、出售资产是为了企业更好,关闭亏损业务、亏损门店是补漏,资产变现从某个角度来说也是降低成本、提高效率,原来

很多资产盈利性是不高的,现在下定决心把资产变现,目的就是解决负债率问题和供应链资金正常运转运行问题。”周成建表示,许多亏损门店其实早就该关闭,但因为害怕被热搜,面子受损,他才迟迟没有下定决心。

2021年3月9日,美邦服饰发布公告,将以4.48亿元出售旗下子公司上海模共实业有限公司(下称“模共实业”)100%的股权。其中尤其瞩目的是模共实业所属的包括“美特斯邦威服饰博物馆”在内的房地产也被全部出售,引起了各方诸多议论,被各种解读。

周成建对此表示,这个意义被夸大了。“美特斯邦威服饰博物馆”只是所在房地产大楼被售出,博物馆随后就会搬迁至美特斯邦威时尚产业园区(也就在附近区域)。卖出的房地产只是公司所有房地产的一部分,公司的确还有点家底。

“我们这边地产卖出,把部分办公场所和博物馆搬到对面园区,公司房产使用面积是绰绰有余,甚至这样还能减少运营成本,提高行政效率,以前办公场所分散其实造成了一些不便。并且,这个博物馆的意义其实更多的是具有社会公益价值,和公司品牌以及运营其实没有关联关系。我做这个博物馆,把历代民族传统服饰收集起来、保存起来,这完全是公益事业。”周成建笑称,如果有人觉得自己能更好地运营该博物馆,能创造更大的社会价值,愿意将其买

走,他会欣然接受。

“现在我觉得面子是不值钱的,重要的是目标,我要解决问题。”周成建告诉《证券日报》记者,在作出卖资产和关闭众多店铺决策时,他就清楚,这一定会引发争议。但是再不做这些决定,让它自由自在地上热搜,那就真的没机会了。

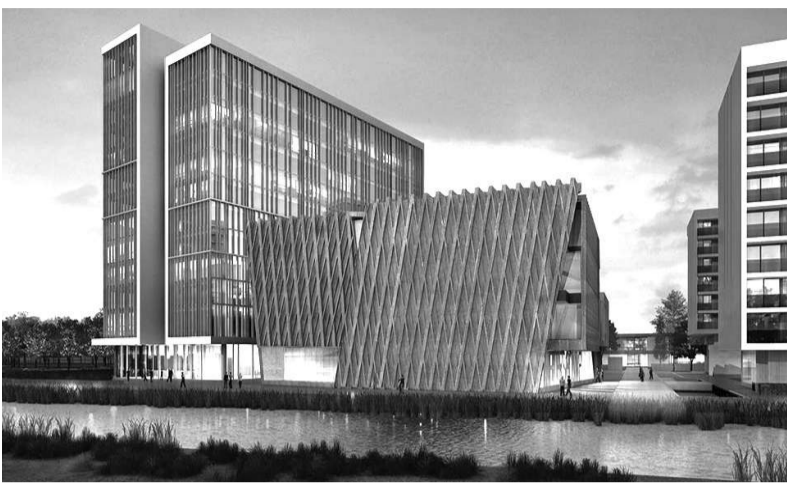
周成建认为,只要把节流做好,积极把资产处理掉,现金流问题就可以解决掉,“目前公司股权质押风险基本解除,再把银行负债解决了,把应付的事情解决了,我们就能轻装上阵。”

## 如何重走“不寻常路”

提到美特斯邦威,就会想到那句“不走寻常路”。美邦服饰曾靠着这句广告语,红遍大江南北。然而,如今的新闻及热议评论中,这句话的含义已经有些偏向讽刺。

“这个讽刺是对的。”周成建表示,实事求是地说,一些不寻常的决策导致美邦服饰走了坎坷的路途,他对此经常反思,总结。但是,美邦服饰仍有机会重回巅峰。

“我们的机会有三点。第一,我们的心态已经彻底调整,以前还会爱面子,有各种顾虑,但现在能真正面对现实,回归正常人的思维,这是我自己的突破;第二,美邦服饰有一支优秀的90后团队,新的消费者需要年轻人去思考品牌策略、产品策



即将被卖出的美特斯邦威服饰博物馆楼房(公司供图)

略,不应该我去思考,这些年轻人也真的有能力去思考;第三,美邦服饰已经充分认识到风控意识的重要性,尤其是财务风控。”周成建说,放下面子,让年轻人主导,强化风控,这三个方面做到的情况下,美邦服饰还是有重走“不寻常”的可能性。

周成建表示,他意识到,节流工作要用更加积极的心态去应对,开源工作是要用最保守的机制去做风控。美邦服饰和他此前在财务风控方面意识薄弱,在2017年,ME&CITY品牌有了很大的业绩涨幅,公司一时间过于乐观,加紧扩张和备货,存货一直到现在还在消化。“我在仔细学习研究同行的风控能力,要求公司内部做任何事要做好事前、事中和事后的风控工作。存货方面,美邦服饰也在改进供

应链方面,通过今年一年的努力,我们能够到行业的平均水平周转率。”

对话过程中,周成建多次提及对美邦服饰当前团队的期待与赞赏,团队还在成长中,但是充满了创造力和凝聚力,对于品牌策略,他现在只是学习者,起到配合支持的作用。据他透露,美邦服饰在2021年秋天将有一轮年轻团队主导的品牌传播活动,会是近年来美邦服饰在品牌升级中投入最大的活动,美邦服饰将引入全球最顶尖外部品牌塑造、品牌沟通的合作伙伴公司。

“把全球最好的专业资源整合起来,用新的沟通方式、新的传统策略去做品牌升级,这是专业的年轻团队才能做到的事情。”周成建对此充满期待。

## 揽入大型银矿收官 国城矿业拟向海外银成矿带拓展国际业务

■本报记者 王鹤 实习生 冯雨璠

国城矿业并购宇邦矿业一事正式收官。日前,国城矿业发布公告,赤峰宇邦矿业有限公司65%的股权已过户至公司名下,并已取得变更后的营业执照,宇邦矿业成为公司控股子公司。

据了解,宇邦矿业拥有双尖子山银铅矿采矿权和双尖子山银铅多金属矿勘探权,银、铅、锌资源丰富,其银资源储量居亚洲第一,世界第七。

“收购宇邦矿业是国城矿业未来发展在资源端布局的重要布局,此举不仅弥补了长期以来矿山产品结构单一、抗风险能力的不足,还将完成从传统铅锌矿企业到以贵金属矿山为主的转型。”谈及此次并购,国城矿业相关负责人向《证券日报》记者表示。

## 揽入大型银矿 国城矿业并购宇邦矿业收官

“目前,公司矿产资源主要依托

于内蒙古东土庙矿和凤阳县金鹏矿业,其主营业务均为铅、锌矿。其中,东矿因其资源储量丰富、产量稳定且有进一步扩产的空间,未来的3年-5年内,将继续是公司的主力矿山,公司有扩大产能的计划。”上述负责人向《证券日报》记者介绍。

作为一家矿业上市公司,国城矿业长期深耕有色金属领域,主要产品为铅精矿、锌精矿、铜精矿等。按照公司此前的财报披露,公司的业绩主要来自有色金属采选,去年上半年,有色金属采选业务收入占营业收入的70.88%。

近年来,基于对行业形势的研判,国城矿业不断调整战略布局,在原有有色金属采选及矿山综合利用业务基础上,开始向贵金属领域挺进,“买矿”成为国城矿业入局贵金属领域的首要工作。

2020年初,国城矿业开启了对于保有国内储量最大的银矿——宇邦矿业的并购之路,拟以自有资金及自

筹资金3.6亿元收购宇邦矿业34%的股权。2020年7月份,国城矿业对收购方案做出调整,拟以自有资金及自筹资金约9.80亿元收购宇邦矿业65%的股权。

“宇邦矿业将成为国城矿业的主力矿山之一和主要的利润贡献者,国城矿业未来将跻身世界前五的矿山银供应商。”上述负责人告诉《证券日报》记者,宇邦矿业现拥有2000吨的采选生产能力,目前正在技改扩建,预计2023年达到每年采选825万吨的产能,年产银精粉超过800金吨、铅锌金属量超过10万吨,按目前银价每克5元价格测算,年产值超过30亿元,税后利润在10亿元以上。

## 入局白银领域 拟向海外拓展国际业务

历时长达一年之久,于国城矿业而言,收购宇邦矿业是公司布局贵

金属领域、聚焦白银产业最为重要的一步棋。

“白银下游工业用途广泛,因其稀缺性、具有良好的导电性、导热性和对可见光的反射性,并具有良好的延展性和可塑性。”

同时,随着近年来新能源汽车行业的兴起以及中国光伏产业的稳步发展,电子电力、光伏、银钎焊合金等领域成为白银主要的下游需求,我们看好白银市场的未来行情。”上述负责人向《证券日报》记者进一步表示。

作为主要的贵金属品种,事实上,白银近些年在市场上受到的关注度不断升温。

尤其在科学技术的发展下,白银的消费需求已由传统的货币和首饰工艺品方面,逐渐转移至工业应用领域。

如在太阳能发电领域,兰格钢铁研究中心主任王国清在接受《证券日报》记者采访时表示:“白银作为工业

产品的需求量日益扩大,特别是随着全球清洁能源的需求加大,在碳达峰、碳中和目标的约束下,太阳能发电规模的扩大,对于白银的需求逐步增加,研究公司CRU预计,到2025年太阳能发电量将增加近一倍;到2030年,该行业对白银的需求将增加到8100万盎司。”

白银消费需求逐年上涨的同时,也为矿业带来了前所未有的转型机遇。上述负责人表示:“国城矿业具有丰富的铅锌银多金属生产经验,在此基础上并购宇邦矿业,是对原有白银产业的延伸和发展,既为宇邦矿业的发展提供了动力,同时也为国城矿业开拓白银新领域,实现企业转型,多元化经营进行了有益的探索和实践。”

“未来,向海外重要的银成矿带拓展国际业务,努力打造沪深两市白银龙头企业。”对于接下来的计划,上述国城矿业相关负责人给出了方向。

## 半导体显示材料行业龙头引战 诚志股份前景可期

2021年3月5日,诚志股份(000990)全资子公司北京诚志永华显示科技开发有限公司通过北京产权交易所公开挂牌,以增资方式引入战略投资者,释放投后33.33%的股权比例。

北京诚志永华的主体子公司石家庄诚志永华显示材料有限公司是中国半导体显示材料行业的龙头企业,是我国第一家液晶材料生产厂商,源自清华。作为我国液晶材料国产化的先行者与开创者,石家庄诚志永华创立了“slichem”自主液晶品牌,成功打破了国外企业对关键技术和液晶材料的长期垄断,对保障逾千亿美元产值的国产显示面板的产业链安全、降低国内面板生产成本,立下了不朽功勋。目前,石家庄诚志永华已发展成为全球液晶材料的主要供应商之一,拥有全球领先的液晶单体、中间体处理能力和混合液晶生产能力,混合液晶材料销量国内领先,其中单色混合液晶全球市场占有率保持在50%左右;正性TFT混合液晶材料占公司液晶材料销售量的60%以上;并且在下一代TFT负性混合液晶材料领域建立了技术领先优势,达到国际先进水平。

## 诚志永华挂牌 半导体显示材料行业格局重构?

经过一轮全球疫情与贸易争端,半导体对中国的重要性不言而喻。核心关键技术要控制在自己手中,供应链安全价值多次得到体现,中国半导体产业必将大力度地投入发展,中国本土半导体产业将迎来黄金发展期。

与此同时,作为半导体行业重要组成部分的液晶面板产业,也得到迅

猛发展。随着LCD产能逐渐释放,中国大陆成为拥有由4.5代线到10.5代线全世代线覆盖的唯一区域,中国随之成为全球液晶面板的最大生产国和消费市场。鉴于国内疫情已基本得到控制,但全球疫情还未根本好转,TFT-LCD产业将进一步向中国集中;有专家预计,2021年中国大陆产能将占到世界的50%,2022年大陆产能将占到全球产能的60%以上,未来或超70%;届时国内TFT液晶材料需求将达到约500万吨/年,市场规模将达到约50亿元/年。LCD面板加速向中国大陆集中,带动其上游材料生产供应的进一步国产化需求激增,上游材料产业的发展空间随之扩大。

作为半导体显示材料行业的龙头企业,诚志永华自然是其中最受益者之一。诚志永华历史悠久,科研实力雄厚,布局全面,客户多样化、产品多元化,是面板企业不可或缺的关键供应商。诚志永华与全球主要LCD面板企业均建立了良好的合作关系,主要客户有京东方、TCL华星集团、惠科集团、天马集团,还有群创台湾、友达台湾、韩国LG等等。2020年度,诚志永华实现产销两旺,其中TV用TFT混合液晶销量同比增长超100%,中小尺寸产品用TFT混合液晶销售量同比增长在50%以上,业务毛利率增加4.6%,单色混合液晶持续保持世界第一份额,TFT混合液晶的销售量、销售额、净利润均创历史新高。

诚志永华此次引入战略投资者,向市场释放了明确的积极信号。业内人士认为,一旦战投入入成功,一方面直接充实资金,扩大产业规模和盈利能力,另一方面,必将吸引更多优质

资源注入,市场、技术、渠道、品牌空间得到进一步拓展,带来投融资、产业链整合等诸多机遇,提升核心竞争力和行业影响力,产业优势更加明显,行业格局可能由此重构。

## 技术处于领先地位 未来发展有潜力

作为我国液晶材料国产化的先行者与开创者,诚志永华是以技术起家的公司,一直坚持以技术领先进行市场突破和发展,这是诚志永华的客户广度和产品深度都领先国内其他厂家的根本原因,也为未来诚志永华液晶材料产业的发展打下了坚实基础。

1987-2007年是单色混合液晶材料的黄金发展时期,诚志永华成功取代了德国默克在市场的主体地位,目前在2007年的市场份额维持在50%左右。2007年后,诚志永华继续努力,在TFT混合液晶材料领域也取得了不错的成绩,是中国第一家实现TFT混合液晶材料量产的公司,国内第一家实现负性VA-TFT混合液晶材料量产的公司。

2011年,诚志永华在北京建立了研发中心,开始TFT混合液晶材料研发。2011-2012年期间,诚志永华打破了默克对正性液晶的壁垒;2014-2015年,诚志永华在海外专利得到授权后正式进入海外市场;2017年诚志永华负性关键液晶单体得到突破。目前,诚志永华总共拥有专利431件,其中中国内150件,是中国光电材料协会的常务副会长单位,在负性材料领域建立了N-IPS/FFS、PSVA、IP free RM方面的技术领先优势。

在技术储备方面,据公开信息,诚志永华早已将产品从液晶材料进一步扩展到相关显示材料领域,已在包括液晶PDLC膜、液晶手写(黑)板、液晶天线(缩小5G基站体积的重要技术之一)等液晶材料非显示应用领域以及OLED方面科研立项项目。诚志永华从PM材料开始布局,同时逐渐进入AM材料市场,致力于研发自主材料,目前在红光掺杂材料方面已有所突破,其性能已与市售产品相当,已申请OLED相关专利37篇,其中授权21篇,具备良好前景。

## 诚志永华沧州布局 加成效应保产能无忧

在市场和政策的双重加持下,目前我国半导体显示材料行业向好,但同时让投资者担心的是,在未来市场空间极大的情况之下,诚志永华的现有混合液晶材料产能能否跟上下游需求的增长?根据分析,这一点无须担心。

目前,石家庄诚志永华单色混合液晶生产能力25吨/年,TFT混合液晶生产能力达到100吨/年,并具备继续扩产的能力。根据诚志股份2020年的公告,其投资3.98亿元正在沧州建设的单体材料项目,可每年提供78吨混合液晶的原材料—液晶单体材料。而且,根据项目环境影响评价信息,该项目规划中还有46.98吨/年液晶单体材料的二期项目。可以预测,随着沧州项

目未来投产运行,配合石家庄现有产能,诚志永华可以发挥旗下石家庄和沧州子公司产业加成效应,安全保障下游市场需求。

## 分拆上市试点规定公布后 诚志永华挂牌引发市场遐想

根据公开数据,在2019年12月份中国证监会《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》出台后,截至2021年2月1日,已有63家上市公司公告将拆分子公司在A股上市。依据该规定,诚志股份及诚志永华均符合分拆上市的基本条件。因此,早在2020年7月份,诚志股份发布拟为诚志永华增资扩股暨引入战略投资者的公告时,已引起市场热议。此次正式发布增资信息披露申请书后,又再次引发大量关注和猜测,分析人士认为,诚志永华此举可能是在为之后的分拆上市做准备。

分拆上市在海外市场是成熟的资本运作模式,上市公司分拆上市是资本市场优化资源配置和深化并购重组功能的重要手段,有利于公司进一步实现业务聚焦,提升专业化经营水平,有利于子公司发展壮大,做大做强。子公司分拆上市后,母公司将注意力和资源集中在核心业务上,提高经营效益。从实际案例看,分拆上市一般都会带来母公司的股价上涨,一方面源于效益的提升,一方面源于价值的重估。分拆前,公司的估值基础是集团公司的整体盈利能力和发展水平;分拆上市后,子公司的市场地位、发展潜力、技术储备就会凸显出来,估值水平会出现数量级的变化,这在马太效

## 多易得2900万元买粉丝 被调出创新层

律师称已涉嫌虚假陈述

■本报记者 桂小爽

3月15日,新三板公司多易得发布公告称,公司董事会、监事会通过了《前期会计差错更正的议案》,对发现的2017年至2019年年度报告以及2018年至2020年半年度前期会计差错进行更正。根据《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》中关于创新层挂牌公司因更正年度报告导致进层时不符合所属市场层级进入条件,公司存在可能触发即时降层的情形。“公司存在被全国股转公司调出创新层的风险,预计降层后所属层级为基础层。”

查阅3月12日的公告可知,多易得称,在编制2020年年度报告期间,发现前期将不符合资本化条件、直接购买公众粉丝支付的金额误记入到了无形资产。对此,上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时坦言,公司已涉嫌虚假陈述,“买来的粉丝显然不属于有效资产,这是一种财务造假行为”。

## 购买粉丝行为持续数年

根据多易得的公告所述,自2017年起,公司长期存在着将“不符合资本化条件、直接购买公众粉丝支付的金额误记入到了无形资产”中的行为。其中,2017年调整前无形资产为约277万元,影响数为约-277万元,调整后为0元;2018年无形资产约为2664.6万元,影响数为约-2637万元,调整后为约27.5万元;2019年无形资产为约2934万元,影响数为约-2903.7万元,调整后为30.5万元。

有会计师在和《证券日报》记者交流时坦言,从披露的数据来看,仅以2019年的数据为例,“可以理解为了将近2900万元买粉丝”。

2020年5月22日,多易得成为2020年首批进入创新层的企业。公司2020年半年报显示,营业收入约为4572.8万元,同比减少25.84%;归属于挂牌公司股东的净利润约为614万元,同比增长30.47%。主要业务是利用微信公众号、微信小程序、短视频等互联网技术为线下商家和本地城市居民提供内容创作、营销传播及技术支持于一体的综合运营服务。

## 涉嫌非典型财务造假

在此前的报道中,多易得宣称公司的粉丝数量为2000万以上。而有行业人士对《证券日报》记者表示,“公众号购买粉丝的价格,目前是2元-3元一个”。也即,按照公司披露的数据显示,多易得的有效粉丝数量十分可疑。

“这是非典型财务造假的行为,买来的粉丝当然不能算公司有效资产,这种行为涉嫌虚假陈述。只不过,新三板的交易方式和沪深两市不同,而这种交易方式使得新三板市场上的虚假陈述诉讼和沪深两市也有差异,要看具体的交易方式,以及投资者产生损失的背景。”王智斌对《证券日报》记者解释。

本版主编 袁元 责编 刘斯会 制作 董春云  
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785