

低价接盘

李如成的接盘价相当“划算”。交易方阿里出售银泰预计亏损93亿元。

他选择与银泰管理团队共同出资,可以减少资金压力和投资风险,同时有利于维持业务稳定。

“投资完成后,公司将给予银泰管理层充分的运营空间,支持其进一步高质量发展。”雅戈尔集团指出。

银泰百货是个不错标的,其在国内拥有64座购物中心,位于百货行业第一梯队。

银泰百货的吸金能力也不俗。2023年,销售额超300亿元,年客流达2亿人次。表现最好的杭州湖滨银泰in77,这一个商场每年就能贡献超100亿元收入。

只是,盈利状况不明。今年4至9月,银泰与盒马、高鑫零售、阿里健康归类的“所有其他”业务亏损(经调整EBITA)合计28.5亿元。

“银泰的优势在于汇聚了大量中高端美妆品牌,以及高度互联网化的运营体系。”一位业内人士告诉记者。

在官网,银泰自诩为“中国最大的化妆品实体零售商”,旗下商场诞生了一些大牌的“全国第一柜”“全球第一柜”。公司高层曾预计,2024年美妆产品营收将达100亿元。

在前东家阿里的数字化重塑下,银泰实现了手淘App与喵街App身份互认、线下与线上融合,并建立了国内首个百货业付费会员体系和“云上商场”。

2023年,其有1/4的销售额来自线上。今年“双11”美妆预购节,银泰百货门店超过600个美妆柜台参与。

源远流长

值得一提的是,银泰两次转手中的三个关键人物都是浙商,而李如成与银泰更是渊源已久。

1997年,“浙商大佬”沈国军创立银泰,最初以零售百货起家,后扩张到商业地产运营与开发、股权投资等领域,外界将其商业版图称为“银泰系”。马云与沈国军私交甚笃。除了银泰商业,云锋基金、菜鸟网络、湖畔大学,背后都有两人的身影。

而这次银泰易主后的掌门人——雅戈尔创始人李如成,则和沈国军同为宁波老乡。2018年,李如成邀请原银泰商业副总裁马其华出任雅戈尔服装总经理。雅戈尔有40家门店进驻银泰百货。

今年73岁的李如成,有“裁缝股神”“服装业巴菲特”之称,雅戈尔此前曾因投资宁波银行、中信证券、交通银行、广博股份、坤能能源等公司,以及进军房地产行业而赚得盆满钵满。

据公开年报,从1999年到2020年的20多年间,雅戈尔投资收益超过400亿元。李如成极为低调,鲜少在媒体露面,但其曾经却高调评价过雅戈尔的投资事业:“通过投资所赚取的利润,是雅戈尔服装做30年也赚不到的。”

今年10月,全国工商联发布的2024中国民营企业500强系列榜单中,雅戈尔集团位列第36位,较去年上升10位。据统计,在浙江省所有106家人围企业中,雅戈尔位列第9位。宁波22家人围企业中,雅戈尔位列第一。

外界对银泰转手一直有猜测,但最终接手人是雅戈尔却令人意外。其实回顾雅戈尔的发展史,尽管以服装起家,但地产和投资业务却是业绩增长的核心来源。

据了解,雅戈尔今年前三季度持续加强与头部商业体“总对总”对接,同时加快进驻高端购物中心、调整重点店铺,新开自营店铺96家、关闭92家,期末自营门店1733家,较年初净增加4家;营业面积47.24万平方米,较年初净增加2.03万平方米。

而阿里则进一步聚焦核心业务,对于非核心业务,则通过尽快盈利或其他多种资本化方式实现资产价值。此前,阿里董事会主席蔡崇信表示,在2024财年的前9个月(2023年4月1日至12月31日),阿里已完成了17亿美元的非核心资产出售。

在2023年四季度的财报电话会上,阿里方面表示,虽然传统实体零售业务在集团资产负债表上仍占有一席之地,但这些业务已非核心聚焦点,适时退出是合理的市场行为,不过,鉴于当前市场环境,这一过程可能需要时间。

从最新财报数据来看,截至2024年9月30日的6个月内,包括银泰、盒马、高鑫零售等在内的“所有其他”业务板块,经调整后的EBITA亏损仍达28.45亿元,较去年同期的31.7亿元亏损虽有所收窄,但持续亏损的现状无疑加剧了其被剥离出核心业务的压力。



李如成

阿里入股10年亏近100亿 宁波股神 抄底银泰

12月17日,宁波服装大佬李如成实控的雅戈尔集团,联手银泰管理团队,拟以74亿元的价格,从阿里和一名股东手中获得银泰100%股权。

阿里方面表示,公司将持续聚焦核心主业。雅戈尔则回应称,本次交易“旨在‘强链补链’,完善时尚生态圈”,投资完成后将给予银泰管理层充分的运营空间,支持银泰进一步高质量发展。

雅戈尔集团家大业大,涉足于服装、房地产和投资等领域,2023年实现销售收入1916亿元,利润总额42亿元。

近几年,李如成开展时尚体验馆、购物中心业务,将银泰收入囊中,有望拓展麾下时尚版图,其地产业务也多了个“帮手”。

发力时尚

李如成素有“宁波股神”和“服装业巴菲特”之称。最新胡润百富榜上,他和女儿的身家共有145亿元。

拿下银泰百货,李如成有望拓展时尚产业。

“雅戈尔集团注重时尚领域的投资和发展,旗下上市公司更致力于时尚产业的运营。”官方称。

这几年,李如成一直在物色合适标的。

借助收购,其麾下有近130年历史的美国男装品牌哈特·马克斯在大中华区的运营权,美国潮流轻奢品牌undefeated 40%股权,还与挪威高端户外品牌Helly Hansen合作,在中国成立合资公司。

在上市公司“雅戈尔”中,前三季度,时尚板块收入为45.9亿元,占营收一半。

这两年,李如成调整升级渠道结构,建设时尚体验馆,进驻购物中心、奥莱渠道。

李如成计划,要在全国建30个时尚体验馆,2024年已陆续在重点城市开设13家。“体验馆对提升雅戈尔的品牌力和知名度、带动和辐射其他渠道和区域销售,发挥了积极作用。”李如成说。

延续开体验馆的思路,今年8月初,他还在上海核心商圈淮海中路,开了一个商业项目“HAI550”。这是李如成第一次做商场。

此前,李如成还花了近13亿元,接手美邦服饰在武汉、贵阳、沈阳、成都等城市的店铺。

借助银泰百货的渠道资源,雅戈尔可以进入更多城市的“黄金商圈”。

银泰线上线下融合的经验,也可以满足雅戈尔时尚体验馆的渠道融合需求。据了解,雅戈尔在全国范围内的银泰百货铺设了近40家门店。银泰自身有较完善的经营体系和品牌影响力,具备强大的渠道能力,能够让雅戈尔实现强链补链,更好在多元业务上产生协同。

汇生国际资本行政总裁黄立冲告诉记者,此次收购的风险在于,百货行业正处于不断萎缩的态势,雅戈尔在改善银泰经营方面并无明显优势。

盘活地产

对李如成来说,银泰的加入亦可以助其地产业务一臂之力。

早年,李如成钟情于地产开发,该板块营收一度占据雅戈尔半壁江山。预见到地产热退潮,他逐步收缩战线。

2024年前三季度,雅戈尔地产板块无新推项目,尾盘预售25.5亿元,同比下降超7成,净利不足2亿元。

管理层预计,地产板块的存量项目,将在今明两年集中结转。

“截至6月底,雅戈尔上市主体内,还有超120亿元的地产‘存货’,是重资产项目。作为轻资产管理运营公司,银泰被收购后,两者有很大的协同空间。”透镜咨询创始人况玉清表示,与其降价销售造成大额亏损,还不如转为自持商业。

这笔投资有一定想象空间。

在况玉清看来,商场不好开,但运营得好,收益率相当不错。“疫情之前商业地产回报率一般在4%至10%之间,即使缩水一半,相比现在3%左右的融资成本而言,也还是有空间的”。

“集团层面掌握轻资产,把重资产业务放在上市公司,两者打配合,集团层面风险可控。上市公司也多了一根重要杠杆,风险承受能力、融资能力都会高很多。”况玉清表示。

从拿地和投资情况来看,李如成依旧没有放弃地产,但其现在的风格更偏好能与品牌渠道强协同的地产。据公开报道,从2022年10月到2023年12月,雅戈尔花费约13.4亿元从另一服装上市公司美邦服饰手中买下贵阳中华中路门店、武汉光谷世界城门店、沈阳太原街门店、成都春熙路门店以及西安一家商铺。

今年8月,雅戈尔集团携手天目里联合打造的上海淮海中路“HAI550”新概念综合体正式开业。作为一个小而精的非标商业,其定位是国内首个可持续生活方式商业综合体,涵盖了零售、展览、画廊、餐饮、手工坊、买手店、实验室等多元业态。

11月中旬,有投资者询问收购银泰事宜时,李如成并未答复。如今来看,他早有谋划。

逆风而行,家底厚实的李如成四处落子。但雅戈尔的运营和管理水平能否“盘活”银泰,还需观望。

相关

雅戈尔回应接盘银泰百货

针对接盘银泰百货,雅戈尔方面回应记者,雅戈尔集团(宁波)有限公司一直以来注重时尚领域的投资和发展,旗下上市公司“雅戈尔时尚股份有限公司”更是致力于时尚产业的运营。本次集团与银泰管理层共同投资银泰,旨在“强链补链”,完善时尚生态圈。投资完成后,雅戈尔集团将给予银泰管理层充分的运营空间,支持银泰进一步高质量发展。

公开资料显示,阿里集团与银泰百货的合作,始于2013年。据不完全统计,阿里投资银泰10年花了约200亿元。银泰百货被卖一事,早在今年2月便有端倪。阿里董事会主席蔡崇信对外明确回应非核心资产的出售问题称,传统实体零售业务不是阿里的核心业务,对这类业务进行退出也是合理的做法,但这需要时间,根据市场情况慢慢来实现。

其实银泰百货的业绩并不差。财报显示,2023年银泰经营着59个百货店和购物中心,销售额达到315亿元,其中线上销售占比为25%。

本报综合21世纪商业评论、中国企业家、澎湃新闻等

