

玮言服饰 IPO 前突击分钱

业绩高度依赖线下市场，公司库存积压明显

羊城晚报记者 汪海晏



女装市场品种多多 视觉中国供图

又一本土服装品牌冲刺IPO！近日，深圳玮言服饰股份有限公司递交首次公开发行股票招股说明书申报稿，拟在深交所主板上市。玮言服饰成立于2009年，主营中高端女装。公司旗下拥有自有品牌EIN、PURE TEA 茶黛、PLAIN PEOPLE，以及海外投资品牌RENLI SU。其中，EIN品牌占公司主营业务收入比例为70%左右，为公司收入和利润的主要来源。

当前，国内服装赛道竞争激烈，已经有欣贺股份、地素时尚、安正时尚、歌力思、朗姿股份等知名服装品牌，对玮言服饰来说挑战不小。同时，玮言服饰本身仍存在着对主力品牌依赖严重、销售费率高于同行以及存货规模高企等问题。值得注意的是，此次IPO前夕，玮言服饰实际控制人叶琳、马志红夫妇慷慨现金分红2.75亿元后再募资补血，更是被市场质疑其存在“圈钱”的行为。

市场分析人士认为，此次玮言服饰冲A的决心似乎很大，但离“天时地利人和”皆备尚远。

单一品牌依赖程度高

玮言服饰旗下虽然有四个品牌，但能打的只有一个。

招股书显示，2019年至2021年，玮言服饰营业收入分别为4.68亿元、4.79亿元和6.31亿元，归母净利润分别为5116.77万元、8294.39万元和1.13亿元。

EIN和PURE TEA 茶黛是玮言服饰的核心品牌。

2019年至2021年，两个品牌的合计收入占主营业务收入

的比例均超过90%。其中，对EIN品牌的依赖更为严重。同期，EIN品牌对公司的营收贡献率分别为71.74%、69.21%和70.54%，成为玮言服饰的核心收入来源。

而PLAIN PEOPLE和RENLI SU仍处于培育期，品牌的知名度相对较低，品牌收入占比较低。

玮言服饰在招股书中提到主力品牌销售占比较大的风险

时表示：“若未来出现对EIN品牌和PURE TEA 茶黛品牌不利影响的负面宣传和纠纷，致使其声誉度和影响力下降，且其他品牌未能及时形成足够的销售规模，将可能会影响公司整体销售业绩。”

此外，从渠道上来看，玮言服饰的销售渠道分为线上和线下，且以线下模式为主要收入来源。在线下，玮言服饰采用直营和加盟结合的模式，截至2021

年年末，玮言服饰有133个终端零售网点，包括62家直营店和71家加盟店，多开设在华润万象城、王府井百货以及SKP等中高端连锁购物中心。2019—2021年，线下渠道实现的收入占比分别为81.53%、67.47%和72.01%。

玮言服饰从2010年开始从事服装电商业务，2020年加大电商销售力度，目前已在天猫、唯品会、抖音、微信商城和京东

等电商平台开设线上店铺。2019—2021年，线上渠道实现的收入占比分别为18.47%、32.53%和27.99%。

过于依赖线下市场，不仅使玮言服饰受疫情冲击严重，更使得公司运营成本逐步上升。此外，玮言服饰作为中高端女装，多在一二线城市及省会城市的购物中心、联营商场开设门店，同时也需要承担较高的商场分成、租金和装修等费用。

公司存货积压较明显

事实上，随着商业地产租金的提高和营销广告费用上涨，玮言服饰也面临着较高的成本压力。

招股书显示，2019—2021年，玮言服饰的销售费用分别为2.01亿元、1.99亿元和2.67亿元，占当期营收的比例分别为42.89%、41.44%和42.31%，其中，同期广告宣传费用分别为1675.96万元、1906.46万元和3443.29万元。

2021年，广告宣传费用增加1536.84万元，玮言服饰解释称是为了加强市场推广，邀请刘诗诗担任EIN品牌代言人所致。其在招股书中表示：“营销推广方面，公司2021年加大了营销力度，积极调整品牌的营销推广策略，邀请刘诗诗担任EIN品牌代言人，通过明星代言、时尚杂志推广、达人直播带货等方式，结合微信、微博、抖音、小红书等社交媒体，加强品牌文化、品牌形象宣传。”

值得关注的是，招股书披露的同行业公司可比公司同期的销售费用

率均值分别为36.62%、38.86%和40.32%，显然，玮言服饰的销售费用率高于同行业公司均值。

虽然广告宣传费等销售费用节节攀升，但玮言服饰仍面临着存货积压明显的问题。招股书数据显示，2019—2021年，公司存货账面价值分别为1.39亿元、1.33亿元和1.29亿元，占流动资产的比例分别为28.11%、21.44%和28.41%。其中，产成品占八成以上。

而随着公司业务规模的持续扩张，未来存货规模可能保持增长，如果出现市场环境发生变化、行业竞争加剧等原因，导致存货不能及时变现，将使得公司面临存货跌价的风险，同时影响公司的资金周转和现金流。招股书显示，在上述时间内，玮言服饰已分别计提了7015.46万元、7715.92万元和6462.49万元的跌价准备，占期末库存商品余额的比例分别为32.51%、35.08%和32.59%，不可避免地对公司当期利润产生一定影响。

募资被指缺乏合理性

同大多数服装店一样，玮言服饰也是一家典型的“夫妻店”。

根据招股书披露，玮言服饰的实际控制人为叶琳、马志红夫妇，两人合计控制公司90%的表决权。其中，叶琳直接持有玮言服饰53.49%的股份，马志红直接持有玮言服饰31.41%的股份。同时，马志红还作为员工持股平台言利投资的执行事务合伙人间接控制玮言服饰5.09%的表决权。由此看来，夫妻两人持股比例超过90%，家族企业色彩浓厚。

有业内人士认为，实控人持股比例过高，往往与公司治理结构不完善、董事会沦为“一言堂”的担忧联系在一起，成为部分公司上市的拦路虎。

目前来看，玮言服饰虽未出现上述担忧，但在IPO前夕大笔分红的做法遭到市场质疑。

招股书显示，2019年2月，玮言服饰进行现金分红2500万元，2020年11月，玮言服饰再次

大手笔现金分红2.5亿元，两次累计分红金额达到2.75亿元。而2019年和2020年，玮言服饰的营业收入分别为4.68亿元、4.79亿元，同期归母净利润分别为5116.77万元、8294.39万元。也就是说，合计分红金额已远超这两年的净利润。

值得注意的是，由于玮言服饰股权高度集中，这就意味着2.75亿元的现金分红大部分都落入了实控人叶琳、马志红夫妇的囊中。

而在大手笔分红之后，玮言服饰却募资“补血”。招股书显示，玮言服饰此次IPO拟募资4.02亿元，却将其中的1亿元用于补充流动资金。业内人士指出，玮言服饰这种前手大举分红，后手就上市募资补充流动资金的“圈钱”行为，让人怀疑其募投资金的合理性。而在公司尚处于扩张期需要大量资金的背景下，实控人却在上市前夕忙着分红，如此管理方式之下，公司未来发展难免令人担忧。

中信银行广州分行：夯实经济“压舱石”

文/戴曼曼

中信银行广州分行 扎实将学习宣传贯彻党的二十大精神成果 转化为服务实体经济实体行动

文/戴曼曼

制造业是大国经济的“压舱石”。中信银行广州分行坚定落实国务院常务会议关于支持经济社会发展薄弱领域设备更新改造的决策部署，持续加大对国家政策性支持领域的信贷投放支持力度。

目前，中信银行广州分行紧紧围绕广东省“双十”战略产业集群，以全新的供应链生态体系，打通企业上下游全链条，运用大交易银行赋能先进制造等重点产业集群。同时，通过供应链金融创新平台，该行为制造业、战略性新兴产业、基础设施建设等上下游中的广大中小企业提供融资服务，以信e链、信e池、信商票等特色产品助力企业提升核心竞争力。特色业务的资产池、信e链、信e融同比大幅增长，为包括制造业、核心企业等上下游企业提供了支持。

打造特色服务 多措并举解决融资难

制造业企业在成长过程中，容易面临现金流不稳定、固定资产不足，难以通过传统抵押贷款融到足够发展资金的问题，中信银行广州分行不断通过产品创新，解决企业融资痛点。

例如，该行与中国南方电网合作，通过“互联网+供应链”金融创新推出“信福充电宝”（福费廷缴纳电费）业务，助力制造业降低融资成本，累计为制造业企业提供缴电费融资超15亿元。同时，积极支持医疗卫生行业。前10月累计投放贷款近50亿元。

在广州市天河区，高新技术企业云集。但由于大批高新技术中小企业仍处于创业发展阶段，普遍具有轻资产、前期投入大产出少以及缺乏足够数据支撑等特点，得到的传统信贷支持规模有限。

如何破解科技型中小企业的融资难题？通过“金融+信用+科技”工作构建，天河区深入挖掘涉企信用数据价值，不断强化信用创新赋能效应，破解科技型中小企业融资困境。

据中信银行广州分行普惠金融部相关负责人介绍，作为天河区“金融+信用+科技”融资服务体系的合作银行，接到天河区有关部门遴选共享的名单后，该行了解到广州某公司受疫情影响，急需资金缓解经营压力。在了解到企业诉求

后，快速响应及时服务，结合企业的资质等情况，为该企业提供该行的科创贷产品，协助企业获批700万元的授信。

对于以新能源、新材料为代表的新动能产业集群，中信银行广州分行发挥大投资银行优势服务实体经济。一方面，充分利用可转债、拟上市员工股权激励两大资本市场大单品服务科创企业。为区域内上市、拟上市、后备上市企业全生命周期服务，今年以来提供表内外融资信用额近50亿元。

另一方面，针对科技型中小企业推出“信贷+投资+承销”综合金融服务方案，强化投贷联动、投承联动，为科创企业提供全链条服务。目前运用积分卡模式有效解决新动能企业资金周转难题，已服务逾20家科技型中小企业，授信近8亿元。

针对专精特新“小巨人”企业，中信银行广州分行构建覆盖创新型全生命周期的综合金融服务方案，目前已服务广州市区内国家、省、市级“专精特新”企业近300家，以“科创e贷”等特色产品，为其中160余家企业提供授信支持，贷款余额近30亿元，比年初增长逾10亿元。同时，加快延伸科技型企业全链条覆盖，对专精特新“小巨人”企业、科技型上市、拟上市、后备上市企业推出科创E贷、投贷联动积分卡、上市等产品，赋能企业加速成长。

落实“创新驱动” 精准赋能企业发展

据了解，中信银行广州分行充分发挥中信集团“投行+商行”优势，打造资本市场特色。上半年，为上市、拟上市、后备上市企业提供表内外融资316亿元，专精特新企业贷款余额比年初增长92%，积极为瞪羚企业、苗圃计划企业提供授信支持，截至6月末，该行已服务广东地区各级专精特新企业557家，贷款余额比年初增加35亿元。

该行联合北交所等机构服务瞪羚企业、潜在瞪羚企业、苗圃计划企业，已为76家企业提供授信支持，贷款余额58亿元。推进科技信贷创新发展，基于科创企业普遍轻资产的特点，针对专精特新企业推出纯信用、线上审批、线上操作、快速放款的“科创e贷”，针对科创企业推出积分卡审批模式，高效审批信用贷款。

同时，该行落实“强链稳链”，服务先进制造精准发力。中信银行广州分行构建“信中大交易供应链生态体系”，打通企业上下游全链条，支持广东地区汽车、家电、电子、医药等支柱产业，精准赋能“强链稳链”，上半年实现供应链融资695亿元。通过“互联网+供应链金融”，为数十家制造业企业缴电费提供融资9.3亿元，降低财务成本。

在落实“稳外贸”方面，中信银行广州分行大力支持进出口企业开展国际贸易融资，利用金融衍生品帮助企业应对国际市场波动。该行为国际贸易融资企业办理衍生品业务，同比增长65%，金额44亿美元，同比增长74%。充分利用FT业务做好跨境资金融通，已累计为近600家企业开立FT账户，发放FT贷款合计人民币248亿元。

践行普惠金融 减费让利暖企惠企

中小微企业是国民经济和社会发展的生力军。由于小微企业缺少贷款抵押物，解决小微企业融资难融资贵的问题一直是金融支持实体经济的“攻坚战”。

据悉，中征平台“政采贷”是解决小微企业融资难的一个典型样本，今年以来，依托中征平台的“政采贷”在全国各地频频落地，小微企业在银行贷款中不需要抵押物，凭借政府中标项目的合同就能实现直接线上贷款。

今年，中信银行广州分行在国内的首笔中征平台全线上“政采贷”也实现了落地，为广州的一家环保企业线上授信了500万元。“在政府采购的供应商中，70%以上都是小微企业。这些企业在中标政府的采购项目之后，会存在较大的资金压力，银行的贷款在其中发挥很重要的作用。”该行普惠金融部相关负责人表示，银行通过“中征平台”

能够为更多的小微企业提供融资，全自动化线上审批也提升了银行贷款效率。

值得注意的是，该类小微企业贷款改变了传统依赖于抵押物的融资模式，且贷款利率方面也在一个比较低水平。数据显示，今年以来，该行发放普惠贷款（含普惠小贷）近25亿元，普惠贷款余额近500亿元，累计服务小微企业主/个体工商户近12000户，针对受疫情影响资金流紧张物流小微企业投放“物流e贷”超9000万元，服务近50家小微物流企业。

同时，中信银行广州分行认真落实监管要求做好减费让利，暖企惠企。截至10月末，已减免对公客户开户费用累计逾190万元，惠及小微企业和个体工商户近1500户；累计为小微企业与个体工商户发放无还本续贷近8.5亿元，累计办理无还本续贷近5.5亿元。

中信银行广州分行坚持把学习宣传贯彻党的二十大精神作为当前与今后一段时期首要政治任务，坚持突出原原本本学，在全面学习上下功夫；突出思想教育宣传，在全面把握上下功夫；突出服务实体经济，在全面落实上下功夫；将学习宣传贯彻党的二十大精神贯穿推进服务实体经济、践行金融使命的工作始终，以实际行动将大会精神学深学透、落到实处，为广东实施“制造业当家”战略贡献“中信智慧”与“中信力量”。

学深悟透，系统把握党的二十大精神丰富内涵

中信银行广州分行召开学习宣传贯彻党的二十大精神工作部署动员会，制定切实可行的学习宣传贯彻方案和任务分解表，以开展“六学”“五讲”为抓手，引导党员干部深入领会党的二十大精神的核心要义和丰富内涵。

积极探索线上线下学习宣

传新方法，推动学习走深走实，各级党组织学思践悟、学深悟透。反复反复学原文，运用微信公众号、内部网页、数字化显示屏等学习平台，及时推送党的二十大精神报告全文与金句、二十大精神解读专题宣传片等，在中央宣传媒体进行二十大精神学习宣传贯彻专题报道，营

造学习宣传浓厚氛围。联系实际学，融入推进分行高质量发展持续进阶。联系实际悟原理，持续开展系列宣传教育活动，以议题学习交流、“党建+客户”党建共建，各级党组织开展党组织书记讲党课、集体研学等各种学习活动近550场次，推动学习往实里走，往深里走。

细思笃行，扛起金融国企责任担当

中信银行广州分行把学习宣传贯彻党的二十大精神落实到服务实体经济行动上，贯穿于支持广东高质量发展的金融服务举措中。中信银行广州分行坚定不移支持“将发展经济的着力点放在实体经济上”，紧紧围绕广东省委省政府关于“制造业当家”战略部署，持续加大广东省二十大支柱产业支持力度，持续加大信贷投放与综合融资支持。

创新综合金融服务，夯实实体经济“压舱石”。截至2022年11月末，该行各项贷款余额近3600亿元，同比增长11%，该行银承、保函、债

券、理财等对公综合融资增长近600亿元，同比增长25%。服务产业链精准发力，发挥交易银行特色，今年实现供应链融资约1200亿元；积极支持广州地区支柱制造业汽车产业，为新能源汽车产业提供全产业链服务，实现汽车金融余额620亿元。深入服务广东“双循环”格局，进出口企业国际贸易融资同比增长30%，发放FT贷款130亿元，同比增长78%。主动服务科创企业，不断完善科创企业全生命周期金融服务对接，我行

依托“投行+商行”优势，利用科技金融、积分卡审批、投贷联动，精准支持上市、拟上市和后备上市企业，已服务省内709家专精特新、252家瞪羚和苗圃企业，资本市场企业贷款总额近450亿元。依托集团“金融+实业”优势全面强化银企对接。作为中信集团协同委员会广东区域分会长单位，我行还充分发挥集团“金融+实业”优势，实现“一点接入，全集团响应”，“融资+融智+融产”并举，今年已协同集团驻粤分支公司为广东实体经济提供联合融资近1870亿元，同比增长15%。

征途漫漫从头越，勇毅前行向未来！

中信银行广州分行将以学习宣传贯彻党的二十大精神

神为牵引，心系国之大事，践行金融报国使命，提高服务实体经济质效，全面融入广东新发展格局，为广东

现代化建设贡献更多“中信方案”，在新征程上奋力谱写分行高质量发展新篇章！

高校大学生财商知识辩论公益活动顺利闭幕

近日，由中国志愿服务基金会、蚂蚁集团投资者教育基金和蓝马甲主办，广发基金等多家基金公司联合承办的“投教理念，更紧密结合受众人群特征、市场特点以及公司优势等，继

功举办。广发基金表示，未来公司将始终秉持“以投资者为中心，易懂实用与时俱进”的投教理念，更紧密结合受众人群特征、市场特点以及公司优势等，继

续探索新的投教形式，丰富投教内容，务实解决投资者的所困所惑，帮助投资者增强投资认知、健全投资理念、提高风险识别与防范能力。

(杨广)