

## 财眼

# “瘦身”与新设并存 银行网点近三年来首次实现净增长

你有多久没去过线下银行网点办业务了?从手机理财到换汇需求,在指尖轻点即可完成金融交易的数字时代,传统银行网点正经历深刻“瘦身”。国家金融监管总局数据显示,2025年国内商业银行累计关停线下网点约8007家,创下近年新高;与此同时,全年新设线下网点达8485家,净增加478家,这也是近三年来银行网点首次实现正增长,呈现出“瘦身”与新设并存的格局。

■新快报记者 范昊怡

## 农商行成“退场”主力

2025年银行网点的关停节奏贯穿全年。最早关闭的网点为中原银行股份有限公司三门峡文博城支行,从2014年底获准开业到2025年1月2日正式退出,该支行运营近11年;最晚退出的则是北京银行股份有限公司绍兴柯桥港越社区支行,退出时间为2025年12月31日。期间,仅12月30日就有65家商业银行网点获批关停。

从数量来看,2025年的关停规模远超往年。2024年商业银行线下网点关停2483家,2023年为2649家,而2025年一年的关停总数就超过了前两年之和。在机构类型上,地方农商行、农信机构和村镇银行成为“退场”主力军,在全年关

停的8007家网点中,农商行数量高达6539家,占比超80%。

外资银行在华网点的关停数量也有所增长。2025年1月8日,汇丰银行(中国)有限公司深圳蛇口支行成为当年首家获准退出的外资银行网点,该网点在深圳开业近13年;12月15日,汇丰银行(中国)有限公司韶关支行获准关停。全年外资银行在华累计关停网点60家,较2024年的50家有所上升。

有业内人士指出,网点优化并不必然导致服务缺失。部分区域此前银行网点布局存在过度集中、竞争效率偏低等现象,结合当前业务线上化水平持续提升,适度撤并物理网点并不会显著影响客户体验。

## 全年新设量创近年新高

在“减法”之外,银行网点做“加法”的力度同样空前。2025年银行线下网点的新设数量创下近年新高,成功扭转了此前的负增长态势。2025年1月2日,交通银行股份有限公司亳州谯城支行获准开业,揭开了全年新设网点的序幕;年末最后一天,中国工商银行股份有限公司常州西太湖支行获准开业,标志着网点布局从“数量扩张”转向“结构优化”。

数据对比显示,2023年、2024年商业银行新设网点数量分别为1655家、1979家,且均低于当年关停数量,而2025年新设网点8485家,不仅远超往年新设规模,更实现了新设量对关停量的反超,呈现出“遍地开花”的态势。

对于网点布局的增减,行业普遍认为这是结构优化的体现。上海金融与发展实验室主任曾刚指出,银行网点正从“数量扩张”转向“结构优化”,一方面通过压降物理网点控制成本,另一方面加大对智能化、体验型网点的投入,推动网点向轻型化、场景化转型。邮储银行、农业银行等也明确了转型方向,提出推动网点综合化、智能化转型,推进适老化改造等举措。

从长远来看,未来一段时间内,一二线城市的银行网点仍会持续减少,但速度将逐步放缓,布局会更精细科学,网点间的差异化经营也将更加明显。而网点转型的核心,仍需平衡成本与客户体验,尤其要兼顾中老年客户对线下服务的依赖需求。



## 爷爷的农场冲刺港股 依赖外包生产,产品多次抽检不合格

近日,爷爷的农场国际控股有限公司(下称“爷爷的农场”)正式向港交所递交上市申请,拟登陆港交所主板。自2018年切入婴童辅食赛道以来,公司毛利率长期高达55%以上。然而,公司高度依赖第三方代工生产,历史上也多次因产品质量问题被监管部门点名,质量管控存在潜在风险。

■新快报记者 张晓茵

### “重营销轻研发”特征明显

爷爷的农场境内运营主体2015年成立于广州,不过,该公司于2021年在开曼群岛注册。其产品主打“有机”,截至2025年前三季度,其产品数量的三分之一获得有机销售许可。

就行业格局而言,中国婴童辅食市场高度分散。根据弗若斯特沙利文的资料,2024年,按婴童零辅食商品交易总额计,爷爷的农场市场份额仅3.3%,但在细分下的有机婴童零辅食赛道,其市场份额则高达23.2%。

近年来,爷爷的农场业绩保持高速增长。2023年及2024年,公司收入分别为6.22亿元和8.75亿元,对应的年内利润分别为0.75亿元和1.03亿元;2025年前三季度,公司实现收入7.8亿元,期内利润0.87亿元,同比持续上升。

规模快速扩张下,公司毛利率虽有波动,但始终维持在高水平。2023年至2025年前三季度分别为55.5%、58.8%及57.3%。不过,与毛利率相比,其净利率却呈现出小幅回落,同期分别为12.1%、11.7%及11.2%。

在这背后,是大额销售及分销开支的持续上升对盈利形成挤压。2023年至2025年前三季度,公司销售费率分别达到32.3%、35%及36.3%,这意味着,约三分之一的收入被公司用于渠道拓展、市场推广等方向,相较之下,其研发投入占比则明显偏低,2025年前三季度研发费率仅为2.2%,同比下降1.3个百分点。

### 自产产品数量非常有限

据悉,爷爷的农场主要有婴童零辅食及家庭食品两大类,其中,婴童零辅食中的辅食板块是公司核心收入来源,虽然该板块2025年前三季度收入及收入占比均出现下降,但仍贡献了53.6%的收入。零食和家庭食品板块收入占比持续上升,已成为新的增长引擎。

需要指出的是,尽管爷爷的农场在广州增城拥有自有工厂,但招股书显示,除生产数量非常有限的试产产品外,公司几乎将所有产品生产都外包给了第三方OEM制造商。公司从62家OEM制造商采购产品,其中13家位于海外国家。

依赖代工,难免出现公司对生产过程控制力度较弱的问题。公开资料显示,爷爷的农场旗下产品就曾多次出现抽检不合格的情况。

据悉,艾斯普瑞(广州)食品有限公司为爷爷的农场旗下公司,2019年,其经销的爷爷的农场婴幼儿米粉和果泥因钠含量不符合国家标准被市场监管部门通报并立案调查;2020年,其经销的爷爷的农场“婴幼儿多种谷物水果米粉”和“婴幼儿多种谷物米粉”产品碘和泛酸标示含量低于标签要求,被监管部门罚款29万元;2021年,该公司还有一批次进口婴幼儿大米粉因钙含量不符合国标被海关拒绝入境。

对此,爷爷的农场亦在招股书中坦言,OEM制造商为第三方生产的产品,若出现质量问题,也可能被归咎于其生产的产品,进而对公司声誉造成不利影响。

## KKV一门店欠租被强制关店 四次冲刺港股未果,加盟店数量锐减

1月5日,潮流零售品牌KKV位于深圳的卓悦中心门店被强制关店,公共区域一度聚集大量围观人群。据记者了解,近年来因业绩不达标,全国多家KKV门店被所在商场清退闭店,品牌加盟店“腰斩”式下降。

■新快报记者 陆妍思

### 被多地商场清退或闭店

KKV在门店张贴的告示中称,在合同尚未到期的情况下,商场单方面要求提前解约,并在协商未果后采取断水、断电、封门等方式导致门店被迫停业。

5日当晚,卓悦中心发出《关于KKV店铺租赁合同解除及撤店事宜的说明》,称自双方合作以来,KKV始终未能支付约定业绩租金,在多次催告无果,KKV品牌方持续侵占物业,构成根本性违约,在此情况下于当天收回KKV商铺使用权。卓悦中心同时表示,“目前该商铺区域已启动重新规划,将引入优质品牌”。

公开资料显示,KKV创立于2019年,为广东快客电子商务有限公司(KK集团)旗下的潮流零售集合品牌,KK集团旗下还拥有THE COLORIST调色师、X11、宠物部落等多个美妆时尚品牌。

记者梳理发现,KK集团旗下品牌近年因业绩不达标而在全国多地被商场清退或闭店:2025年,长沙国金街的KKV门店被清退,湖北武商集团内的KKV闭店;2023年,深圳壹方城清退其旗下品牌调色师,同年中山利和广场KKV闭店;2021年,东莞民盈·国贸的KKV及X11旗舰店离场。与此同时,KKV接连与银泰、吾悦、万象天地、万达等主力商业体系退出。

### 曾5年累计亏超82亿元

KK集团自2021年首次向港交所递交招股书以来,已四次冲刺上市,最近一次申请在2024年1月提交,目前状态显示为“失效”。

招股书显示,2023年前10个月,公

司实现经营利润3.76亿元、经调整净利润2.30亿元,而2022年同期这两项指标分别录得亏损1.60亿元、2.54亿元。结合往期数据来看,2018年-2022年,KK集团的经营亏损累计达8.43亿元。若叠加金融负债公允价值变动的影响,公司近5年时间累计亏损超82亿元。

截至2023年10月31日,公司共有615家自有门店和109家加盟店,占比分别为84.9%、15.1%。而截至2020年年末,KK集团旗下的自有门店合计132家、加盟店合计424家,各占比23.7%、76.3%。换言之,在短短不到3年的时间内,加盟店的数量减少了近75%。其中,子品牌KKV的加盟店数量从2021年最高点152家“腰斩”至73家;调色师加盟店仅剩10家,相较2020年锐减94.12%;KK馆的加盟店占比由2020年的18.9%一路走低至2023年的3.6%,X11加盟店则直接“清零”。

在此情况下,多数加盟店被接管为自有门店,KK集团也被迫从轻资产运营转为重资产运营。然而,由轻转重的“副作用”不小。2023年前10个月,公司包括所有门店租金、人工和物流等经营成本在内的销售及分销开支约14.38亿元,同比大幅增长37.05%,占当期总营收30.15%。

“在商业进入存量博弈的当下,行业关注重点正从‘开得快、做得大’转向项目能否实现持续生长。”一位业内人士指出,KKV的清退事件,反映出商业地产对品牌租户的评估标准也发生根本性转向,即从看重瞬时客流和网红打卡,转变为更加聚焦于品牌的长期盈利稳定性、产品独特竞争力与商业合约的履约能力。