

东方时尚高层变动频繁 “驾校第一股”驶向何方？

本报记者 刘旺 北京报道

“驾校第一股”东方时尚(603377.SH,以下简称“ST东时”),近年来因管理层频繁变动和董事会内部分歧备受关注。

就在几天前,ST东时发布公告称,经董事会审议通过,聘任闫文辉为公司总经理;同意聘任王红玉为公司副总经理。据悉,上述二人为上市公司董事,同时,闫文辉是公司副董事长,王红玉是财务总监。

《中国经营报》记者注意到,今年3月,上述二人也都曾收到北京证监局给予警告并罚

款的行政处罚及上海证券交易所公开谴责的纪律处分,被罚原因是ST东时的租赁事项会计处理错误,未及时披露担保、回售等事项。而在此之前,ST东时的董事长人选也曾出现频繁变动。

另外,值得注意的是,ST东时在业务层面仍然寻求多元化突破,曾推出“VR+AI+实际道路训练”三位一体的智能教学模式,也曾切入飞行员培训领域。但从业绩上看,ST东时的诸多探索并未带来实际效果。ST东时正在面临传统行业转型阵痛与公司治理缺陷交织的现状。

经营状况持续恶化

事实上,这并非魏然和杨晓腾首次对ST东时的人事任命投出弃权票。

4月8日晚间,ST东时发布公告,披露了公司最新的人事变动。经董事会审议通过,公司决定聘任闫文辉为总经理,同时任命王红玉为副总经理。闫文辉和王红玉均为公司董事,闫文辉还担任副董事长,王红玉则是财务总监。

值得注意的是,此次人事任命并未获得董事会的全票通过,董事魏然和杨晓腾对相关议案投出了弃权票。

魏然和杨晓腾投出弃权票的理由是,鉴于公司目前被实施其他风险警示的相关事项暂无实质性进展,他们无法判断此次人事调整对公司解除风险的实际影响,因此暂无法发表确定性意见。

公开资料显示,魏然为北汽集团产业投资有限公司投资总监,杨晓腾为北商资本管理(北京)有限公司执行董事。

事实上,这并非魏然和杨晓腾首次对ST东时的人事任命投出弃权票。早在今年2月,公司部分董事联名提议罢免时任董事长徐劲松职务时,两人就因无法判断罢免董事长对公司的影响而投出弃权票。

2月13日,公司董事闫文辉、孙翔、温子健、王红玉联名提议罢免徐劲松董事长职务,理由包括

公司经营状况持续恶化、内部管理混乱、战略方向不明等。2月26日,ST东时发布董事会决议公告,徐劲松被罢免董事长职务,孙翔当选为新任董事长。

孙翔是公司创始人徐雄的前妻。2012年8月份,徐雄就与孙翔签订了相关协议,就离婚、子女抚养、财产分割等事宜达成一致,但孙翔仍持有大股东东方时尚投资20%的股份。

2023年9月,徐雄因涉嫌操纵证券市场罪被上海市人民检察院第一分院批准逮捕,随后公司免去其董事长职务,由创始人之一闫文辉代为履行。

两个月后,董事会选举徐雄的哥哥徐劲松为新任董事长。但徐劲松接任后,公司业务发展问题频出,激进策略未能拉动业绩增长,反而导致公司口碑与品牌受损。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪认为,频繁的高层变动会对公司的稳定性和连续性产生一定影响,一方面,新的管理团队可能带来新的战略视角和业务模式,推动公司创新和发展;另一方面,频繁的高层变动也可能导致公司内部的不稳定和人心浮动,影响员工的士气和业务连续性。因此需要谨慎处理。

“驾校龙头”往事

ST东时披露2024年业绩预告,预计公司2024年净亏损6.2亿—7.9亿元。

ST东时注册成立于2005年,总公司位于北京市大兴区。官网信息显示,其是“全国驾驶员培训行业领军企业”,A股上市公司,也是北京唯一一家能够提供全准驾车型驾驶员培训的驾校。北京园区占地3000亩,世界纪录协会认证为“全球最大驾校机构”。

此外,ST东时多次参与公安部、交通部相关法令及行业标准的起草与制定,是全国第一个“智能驾驶培训示范基地”和“残疾人驾驶汽车训练示范基地”。

园区、考试车、智能驾驶、示范基地……从其官网简介中的关键词不难看出,ST东时是名副其实的重资产模式。2016年,ST东时IPO募集到的资金也大多用于驾校项目建设,实现易地扩张。

有驾校经营者告诉记者,对于普通从业者来说,驾校的重资产模式不易实现规模扩张,场地、设备、人员等固定成本较高,驾校的复制扩张要仰仗持续不断的生源力量。

此前,ST东时披露2024年业绩预告,预计公司2024年净亏损6.2亿—7.9亿元。对于亏损原因,ST东时提到,2024年受整体大环境及公司被实施其他风险警示的影响,公司驾驶培训业务板块及航空业务板块营业收入均不及预期,同比下降较为明显。公司主营业务为

面临退市风险

如何解决退市风险以“保壳”,或许是摆在ST东时面前的当务之急。

也正是由于采购VR汽车智能驾驶培训模拟器及相关服务当中的操作,最终让ST东时蒙上了退市的阴影。

2024年12月19日,ST东时收到北京证监局出具的《行政监管措施决定书》。根据《行政监管措施决定书》认定的事实,截至2024年11月底,公司控股股东东方时尚投资及其关联方通过融资租赁、应收



“驾校第一股”东方时尚正在寻求多元化突破。

驾驶培训业务,因业务模式的需求,前期投入培训场地、培训设备等资产规模较大,所以培训期间长期资产的折旧摊销较大、固定成本相对较高,成本压降空间有限。

而因为重资产扩张,ST东时也惹来了不少官司。该公司2024年12月披露的《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》,因拖欠土地租金及租金支付方式存在异议等,ST东时分别在北京、石家庄、重庆等地遭土地出租方起诉,合计涉案金额超3000万元。此外,ST东时及其子公司还涉及一起建设工程施工合同纠纷和一起融资租赁合同纠纷,分别被原告诉请支付2882万元、1.18亿元。

除了传统的驾校业务,2017年,ST东时将发展眼光投向空中,拓展通航板块,致力打造国内通航

领域标准化程度最高的航校。但显然,该项业务仍需要重资产投入。官网信息提到,目前,公司已拥有德州平原机场、周口西华机场、商丘民权机场、北京石佛寺机场、河北黄骅防蝗机场五座通航机场和两所航校,主要经营范围涵盖飞行培训、飞机销售、飞机维修、空中游览、机场运营等。

此外,ST东时还在全面推行“VR+AI+实际道路训练”三位一体的智慧驾驶培训,为此,分别于2019年、2022年,向控股股东东方时尚投资的千种幻影公司采购VR汽车智能驾驶培训模拟器及相关服务,由此形成的关联交易金额合计超5亿元。但该项最终导致了公司创始人徐雄因涉嫌操纵证券市场罪被捕。

大华国际会计师事务所对ST

东时2023年度财务报告审计时发现,公司采购的VR设备存在严重交付问题,其中2809台设备缺少关键部件,完全无法使用。对此,监管机构下发问询函。ST东时在回复中表示,千种幻影收到货款后,部分资金用于生产,其余资金被用于偿还控股股东债务,出现控股股东资金占用问题。

河南泽槿律师事务所主任付建认为,公司实控人作为公司的核心管理者和代表人物,涉嫌犯罪行为会对公司形象造成负面影响,降低投资者和公众对公司的信任,也会影响公司的政策经营和决策能力。

实际上,从业绩上看,ST东时自2022年起就陷入了亏损状态,2022年、2023年净利润分别为-0.6亿元和-3.62亿元。

两个月内仍未完成整改的,上海证券交易所将决定终止公司股票上市交易。

如今,随着ST东时新的领导层聘任和选拔完成,如何解决退市风险以“保壳”,或许是摆在他们面前的当务之急。

对于管理层变动、业绩增长等相关问题,记者向ST东时方面发送采访函,但截至发稿尚未收到回复。

乔治白净利跌回七年前 定制赛道待考

本报记者 蒋政 北京报道

市场需求萎缩、行业竞争加剧——双重因素致使乔治白在2024年净利润遭遇腰斩,跌回2017年水准。

作为我国“职业装第一股”,该

公司一直专注工装定制,大客户涉及金融、电信系统等。后选择布局校服生意,尝试扩大自身业务边界,不过截至目前,该公司尚未单独披露校服业务数据。

多位行业人士告诉《中国经营报》记者,我国职业装产业呈现较

强的地域性,缺乏全国性龙头企业。该赛道并未实现完全市场化,订单获取依赖资源驱动,存在很大灰色地带。同时,ToB的服装定制品牌要想向C端转型,需要重新搭建渠道、产品、团队等,整体难度较大。

但职业装定制企业分到的蛋糕都不太大。”杨大筠说。

记者注意到,其他服装企业在职业装业务的业绩表现不一而同。

南山智尚财报显示,公司旗下子公司山东缔尔玛服饰有限公司主营职业装的生产和销售,2024年实现营业收入4.52亿元,较2023年的4.87亿元略有下滑。但净利润为451.59万元,较上一年有小幅上扬。

海澜之家的职业装业务归属于“团购定制系列”,其营收在2024年前三季度同比下滑13.55%,毛利率同比下滑近1%。

服装行业专家、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄认为,工装定制业务并没有完全市场化,很多订单都是依靠资源驱动,这就导致很多职业装定制企业呈现地域性和区域性,市场上尚未出现一个全国性企业。“报喜鸟、七匹狼、雅戈尔等,以及温州、上海等区域的男装企业都有类似的业务布局。该赛道很难形成品牌化,产品的品牌溢价不高。”

布局校服业务

“公司会在原有业务基础上积极开拓保持业绩增长,在其他领域进行布局可能就是校服。”在谈及公司未来业务布局,乔治白董秘办工作人员如此表示。

记者注意到,早在2015年,乔治白就成立校服相关公司,进军校服产业。在此之前,该公司在接受机构调研时表示,校服产品是学生的“刚需”,这块市场大有可为。目前公司将乔治白校服努力打造成“中国校服领导品牌”,未来会是公司的第二持续增长点。

财报显示,浙江乔治白校服有限公司在2024年实现营收1.19亿元,净利润为1047万元,均较2023年有一定增长。这一体量虽不算大,但已位于行业头部。

《中国校服产业挑战与机遇报告》指出,当前我国校服行业

除了有超过2000家专业从事校服生产销售的企业,还有接近3万家纺织服装企业,其中校服业务营收超1亿元的企业不足10家,超10亿元的企业仅有伊顿纪德一家。

杨大筠告诉记者,早在10多年前,波司登就曾重金布局校服市场,但整体效果并不理想。“校服市场看起来很大,但是市场极为分散。并且校服定制的决策权在学校管理层,企业获客成本极高。对于上市公司来说,并没有太多优势。”

这与校服行业的特殊性有一定关系。

程伟雄提到,校服行业不是直接面对消费者的市场,也没有实现完全的市场化。并且,校服产品的个性化偏弱,生产门槛较低,中小企业可以满足相应要求。

如何突破业绩天花板?

崔永强暂时没有从朋友圈里下单相关服装定制产品,他还在期待公司能够在今年重新恢复相关福利政策。但是,他身边很多朋友已经开始逐渐接受面向C端客户的大众化服装定制业务。

河南一家女裤企业相关负责人告诉记者,面向C端的服装零售与职业装定制虽同属一个行业,但完全是两个生意。服装零售市场容量大,但竞争更加激烈,产能也存在一定盈余,很多服装上市公司的实际利润率偏低。而职业装定制企业的毛利高,业务相对稳定,但是自身营收规模的天花板有限。

程伟雄认为,乔治白可以尝

试开发对个人服装的定制,业务既涵盖ToB,也向ToC涉猎。该公司作为生产型企业,在供应链上具有优势。不过,向C端布局,就需要在产品设计、全渠道营销、团队等方面进行全方位匹配。

杨大筠表示,服装企业朝时

装抑或其他方向扩张,通常有两种选择:一种是横向发展,追求规模和利润的双增长;另一种是在细分领域掌握话语权和定价权,该类企业规模可能不大但是估值很高。这需要结合老板的发展思路和战略定力。

“在温州的企业中,乔治白

属于相对保守的,对于它们来说,做‘小而美’的企业可能更合适。”杨大筠说。

乔治白相关人员称:“公司现有客户基本上保持动态平衡。针对C端的定制业务,公司暂时没有涉及,这与现有的生产体系、流水线等都有关联。后续还涉及专业的投流等,这不是我们擅长的,目前还不去做。”

而在乔治白的股吧中,股民们为该公司纷纷支招:设计田间

劳动的服装,方便农民劳作;直

播间里搞些抽奖,让大家有参与感;战略进军宠物经济等。他们同样希望乔治白能够释放更多利好信息,进而刺激股价上行,共同分享公司发展的红利。