

# Lululemon夺权风暴

业绩放缓,被认为失去初衷……Lululemon创始人发起代理权争夺战。近日,Lululemon创始人兼大股东奇普·威尔逊(Chip Wilson)对外表示,已发起代理权争夺战,推动董事会改组。如此大动干戈的背后,是创始人对于当下Lululemon发展的不满。比业绩放缓更让Lululemon创始人感到不满的是,其认为在现任管理层的带领下Lululemon正在失去初衷。



## 创始人的不满

奇普·威尔逊在对外发表的声明中提及:“将提名三位独立董事候选人参加在公司2026年股东年会上举行的董事会选举。”

这份声明背后,是奇普·威尔逊对Lululemon当下发展的不满。

威尔逊在声明中称:“Lululemon要想繁荣发展,需要具有远见的创意领导力。现任董事会缺乏这些能力,结果就是公司无法重新赢得关键利益相关者的信心,也难以重拾商业增长势头。”

在不久前的12月11日,Lululemon官方宣布Calvin McDonald将卸任首席执行官及公司董事会董事职务,于2026年1月31日正式生效。为确保平稳过渡,Calvin McDonald将在2026年3月31日前担任公司高级顾问。Calvin McDonald在Lululemon任职七年,在此期间,Calvin McDonald做出了不少成绩,其中推动Lululemon年营收从33亿美元突破百亿美元规模。

值得一提的是,业界对于这位代理人的评价褒贬不一。

在鞋服行业品牌战略咨询专家、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄看来,Lululemon从一个专业的瑜伽品牌拓展到男女全品类生活方式品牌,辞任CEO居功至伟。但在专业与时尚的平衡以及女性品牌延伸男性品类等方面,Lululemon依然面临一定的挑战。

但在奇普·威尔逊多次对外的发声中,其认为Lululemon董事会和CEO Calvin McDonald使品牌逐渐“失去潮流感”(loss of cool)。此外,今年10月,奇普·威尔逊在《华尔街日报》刊登广告表示:“专注于财务的首席执行官们不知道如何吸引或激励创意人才,更糟糕的是,他们自认为了解优秀的产品,实则不然。”

在奇普·威尔逊此次的提名人选中,包括了昂跑前联席首席执行官Marc Maurer、ESPN前营销主管Laura Gentile以及动视前首席执行官Eric Hirshberg。而对于此次创始人发起的代理权之争事件,在Lululemon

相关人士提供的资料中,其如是回应:“奇普·威尔逊已经十年没有参与公司管理,自从他离开后,Lululemon持续适应市场并引领行业,建立了零售业最引人注目的增长故事之一。Lululemon董事会将继续采取我们认为符合公司所有股东最佳利益的行动。董事会将审查和考虑奇普·威尔逊的董事候选人提名,并在公司2026年年度股东大会之前,在公司的最终代理声明中就提名提出正式建议。”

## 未来战略博弈

创始人的不满更多来自其认为Lululemon在近几年的发展中失去了初衷。

Lululemon创立之初,定位的目标人群是“超级女生”。所谓的“超级女生”群体指的是有钱,热爱健康、有机食品和运动,愿意在穿衣打扮上花更多钱,也容易被追逐模仿的年轻女性群体。当初起步的Lululemon无论是从网站设计、门店选址还是销售场景等,都针对这一群体进行布局。

但在Calvin McDonald领导的多年中,

Lululemon越做越宽,逐渐从单一的女性瑜伽服饰拓展到“为所有人提供各种服装”的运动品牌。现任管理层引导下的Lululemon的业务版图从原先的18个地区拓展至30多个地区;产品线更是从瑜伽扩充至跑步、网球、高尔夫等品类。

在程伟雄看来,此次代理权争夺战,更像是短期生意规模和中长期品牌调性的博弈。

“Lululemon处于发展变革期,代理权的争夺,其实是未来发展战略选择问题,这将决定Lululemon在两极化消费背景下,是向上走品牌路线还是向下走性价比路线。而这种选择,是Lululemon未来成败的关键。”要客研究院院长周婷补充道。

从Lululemon的业绩表现来看,Calvin McDonald推动了Lululemon从当初的籍籍无名跃升为全球为数不多总营收突破百亿美元规模的运动公司。根据财报数据,2024财年,Lululemon全球净营收同比增长10%,达106亿美元;净利润达18.15亿美元,同比增幅17.06%。

而在Calvin McDonald接手时,Lululemon的营收规模仅为33亿美元。

值得一提的是,在进入2025财年后,Lululemon业绩开始放缓。根据财报数据,2025财年第一季度,Lululemon实现营收23.71亿美元,同比增长7.32%;净利润为3.1亿美元,同比下滑2.13%。在近期Lululemon发布的2025财年第三季度财报中,其第三季度全球净营收同比增长7%至25.7亿美元;净利润为3.07亿美元,同比下滑约12.8%。

周婷认为,老帅卸任意味着Lululemon战略变革的开始。“只有老帅卸任,才能让承担Lululemon未来发展战略和目标的新团队有机会施展才能,换帅其实是董事会对品牌未来发展方向进行选择的结果。”周婷说道。

## 中国市场亮眼

在财报逐渐放缓的背景下,中国市场是Lululemon为数不多的亮点。2025财年第二

季度,Lululemon在中国市场实现净营收同比增长25%,三季度增速进一步提升,中国市场净营收同比增长46%,依然是国际业务增长的核心引擎。

Calvin McDonald也多次在电话会议中强调,中国市场业务保持强劲态势,其对整体业绩感到非常满意。首席财务官Meghan Frank同样表示,今年全球预计新增约46家直营门店,大部分位于中国。

不过,在当下中国运动市场竞争中,Lululemon正面临不小的压力。除了耐克、阿迪达斯等外资运动巨头布局外,本土品牌安踏、李宁等也都在加紧布局。同时这些运动品牌也都在涉足瑜伽服饰领域。显然,这些都将是Lululemon在中国市场想要进一步布局时面临的挑战。

在周婷看来,虽然中国市场竞争在加剧,但Lululemon仍然具有一定的品牌优势和客户群体优势。不过,不可否认的是,Lululemon的优势正在减弱。特别是为了追求规模和效率,Lululemon在中国已经呈现品牌大众化趋势,这和其自诩的“瑜伽界爱马仕”“健康生活方式代名词”等品牌定位存在偏差,这可能成为其未来发展的最大隐患。

“在瑜伽领域,Lululemon已经成为瑜伽服的代名词,在中国一二线城市已经树立了品牌形象。就短期发展而言,Lululemon在瑜伽细分领域领先,无论是本土品牌还是国际品牌,短期内依然无法实现超越。但从长期来看,Lululemon面临着如何进一步下沉中国市场以及如何融合线下与线上电商渠道的问题。”程伟雄补充道。

值得一提的是,中国市场在Lululemon整体的营收占比不足20%,这意味着,无论中国市场表现多亮眼,对其整体业绩的增长贡献有限。在本地市场——美洲市场下滑的当下,Lululemon依然面临着不小的挑战。2025财年第三季度,Lululemon美洲市场净营收同比下降2%至17亿美元(占总营收的68%)。

北京商报记者 张君花

## Focus

## 韩国股市收官 涨幅创26年最高

曾经被“韩国折价”阴云笼罩的韩国股市,如今成为全球资本追逐的明星。因假日休市,韩国股市周二提前结束全年交易。韩国KOSPI指数周二收盘下跌0.15%,报4214.17点。今年以来累计涨75.6%,涨幅创1999年以来最大。

“这是对韩国市场的全面重新评级。在此次反弹之前,韩国市场非常便宜。”分析师将这轮牛市归因于三大支柱的共同作用:对人工智能未来的押注、大刀阔斧的公司治理改革,以及韩国在关键供应链中制造商出口的蓬勃发展。

KOSPI指数的上涨,很大程度上得益于其两大权重股——三星电子和SK海力士的强劲表现,这两家公司合计占指数权重近30%。今年以来,三星上涨125%,SK海力士上涨268%,两者几乎占据了KOSPI指数涨幅的一半。

业绩也印证了市场的乐观情绪。全球最大的存储芯片制造商三星电子表示,其7月至9季度的营业利润同比增长超过30%,创下三年来新高。此外,据报道,这两家公司已与OpenAI达成协议,将为后者的“星际之门”数据中心项目供应半导体,该项目价值高达5000亿美元。

除了人工智能驱动的芯片热潮,韩国今年的政治变革也奠定了市场基石。2025年6月,李在明就任韩国总统,结束了因前总统尹锡悦被罢免导致的数月政治动荡。李在明在竞选时期就提出了“KOSPI 5000点时代”的雄心目标,上任后迅速推出三大改革举措。

这些措施包括公司治理改革、刺激消费的补充预算以及对人工智能等尖端产业的大规模投资。李在明政府承诺向全国民众发放每人25万至35万韩元的现金补贴以振兴地方消费,并计划投资100万亿韩元用于争夺AI主导权和基础设施建设。

QUAD投资管理公司首席投资官Han Sang-Kyoon指出一个历史性变化:“韩国首次出现承诺股东权益的总统。李在明承诺加强公司董事会对股东的受托责任,这将解决市场认为造成‘韩国折价’的最大原因。”

长期以来,“韩国折价”现象困扰着韩国股市——由于所有权结构不透明、少数股东保护薄弱以及股东投票率有限,韩国股市估值与全球市场存在显著差距。

今年7月3日,韩国商法修正案取得重要里程碑,这是解决“韩国折价”问题的关键举措。修订后的商法明确了董事对股东的责任,旨在提高透明度并创造更公平的投资环境。

作为政府“企业价值提升”计划的一部分,当局提议为股息支付率达到或超过40%的上市企业提供优惠税制。这一政策不仅激励符合条件的企业,还包括那些接近门槛(35%至40%)的企业,它们可能会自愿提高股息以享受税收优惠。

改革效果立竿见影。2025年前7个月的股票回购和注销量已超过2024年全年总额,显示政府对股东价值的承诺。资产管理公司GAM的集团首席执行官Albert Saporta将此举与日本十年前的公司治理改革相提

并论:“韩国正在效仿日本十年前的做法并结合一些税收改革,这正让投资者感到兴奋。”

对于韩国股市的未来走势,国际投行持相对乐观态度。摩根大通最近将KOSPI指数未来12个月的预期基准目标值上调至5000点,并表示在乐观预期下,该指数也可能达到6000点。这意味着该行预计KOSPI指数在未来12个月还有至少20%的上涨空间。

摩根大通建议投资者:“有必要保持这样的观点,即短期的回调是另一个买入良机。”该行优先看好的公司包括三星电子、SK海力士、韩华航空航天、现代汽车等。

星展集团对韩股则维持中性观点,认为尽管近期股市走强,估值仍具吸引力,结构性改革将支持市场继续上扬,但短期内市场波动可能源自投资者对政府拟议的企业税改革方案的担忧。

IBK证券表示,若韩国商法修订、降息、半导体周期符合预期,韩国股市强势行情有望维持,并预测中长期内,韩国综合股价指数有望突破4000点。这一预测已在10月底成为现实。

值得注意的是,尽管市场表现出色,但以追逐势头著称的韩国散户投资者在这场创纪录的反弹中基本上处于缺席状态。里昂证券的韩国股票策略师Jongmin Shim指出:“净买入主要来自外国人和国内机构。一旦我们看到KOSPI指数进一步上涨,散户资金就会回归并进一步推高市场。到那时,我才会开始对市场感到担忧。”

北京商报综合报道

## · 图片新闻 ·

## 日本计划明年大幅提升“离境税”



日本东京,游客们在原宿地区著名的竹下通商业街参观。视觉中国/图

据环球时报报道,日本政府计划自明年7月起显著提高针对所有出境旅客的征税标准,并拟于未来增设入境审查费,成为近期舆论关注的焦点。

日本政府在近日召开的会议上已敲定上调“国际旅客出发税”的方案。自明年7月起,每位出境旅客的征收标准将由现行的1000日元(100日元约合4.5元人民币)大幅提至3000日元,在购买国际航班机票时自动征收。日本政府预测2026财年该项税收收入将增至1300亿日元,是上一财年的2.7倍。

日本政府表示,该款项收入将用于改善旅行基础设施和促进区域旅游资源的开发。此举引发本国公众强烈质疑:根据现行政策,日本人出国时同样需要缴纳离境税。如果该税主要用于治理访日游客激增带来的过度旅游问题,为何本国公民也要被迫分摊这笔治理费用?

除了提高离境税外,日本政府还计划于2026年推出新的“入境费”方案,将签证手续

费提高至现行的5倍。单次入境签证的手续费拟提高至1.5万日元,多次入境签证费提高至3万日元。

离境税和签证手续费上调,仅是当前日本财政承压的一个缩影。由于日本计划于明年推出史上规模最大的财政预算,社保支出和国防开支激增,将不得不通过大规模发债来填补预算。日本《京都新闻》《神户新闻》等媒体均对政府的财政运作表达强烈质疑:即便税收连创新高,政府明年仍需举债近30万亿日元,目前日本的国债已达日本GDP的两倍。这种持续的财政扩张正引发市场恐慌,加剧日元的汇率下行压力。

日本媒体在社论中指出,巨额国债产生的负面连锁反应,不仅是对后代利益的透支,更已成为当下国民生活的沉重负担。由日元贬值引发的物价上涨,正在以“通胀税”的形式向国民征收“隐形税收”。政府成为税收增长的直接受益者,而家庭却在不知不觉中陷入困境。

北京商报综合报道