



雅戈尔智能生产车间。

向“新”生长， 逐梦“百年时尚”

——雅戈尔集团四十五年高质量发展观察

A 求“新”向“新” “科学技术是第一生产力”

“科学技术是第一生产力”，纵观雅戈尔45年的发展历程，这应该是掌舵人李如成最信奉的一句话。1983年，彼时雅戈尔的前身青春服装厂就与上海开开衬衫厂开展联营，大幅提高技术能力，并邀请上海师傅对职工进行培训。

据1985年的《宁波日报》报道，当时青春服装厂对衬衫明线部位针距、衬衫摆缝误差、衬衫销角互差的要求已经远远高于国家纺织工业部颁发的标准。正因技术能力的积累，青春服装厂创立了“北仑港”品牌，走上了发展的快车道。从1986年到1990年，雅戈尔连续五年获得当时的农业部技术进步奖。

1993年，雅戈尔已经具备了世界级的视野，与意大利切维斯公司开展技术合作，引进西服工艺；此后，又从日本等地斥资8000万

元引进电脑横机，成为全省最大、全国前三的专业衬衫品牌。

1996年，雅戈尔的HP免熨衬衫被当时的国家科委、劳动部等五部委联合授予行业唯一的“国家级新产品”称号。之后的VP、NV等免熨技术都是领先全国乃至世界的技术。

2001年后，雅戈尔服装厂、纺织厂相继竣工投产，被服装大师皮尔卡丹誉为“世界上规模最大、设备最先进的服装工业基地”。2006年，雅戈尔开始研发汉麻脱毒技术和纺织技术，成功研发汉麻新材料面料，而后创立了汉麻世家品牌。2018年，1万平方米的雅戈尔智能西服工厂落成，几年后又升级为世界领先的“5G+”智能西服工厂……

依托科技创新，不断革新制造工艺和产品质量，开发新产品，成为雅戈尔45年来的“金钥匙”。

今天的雅戈尔不仅拥有智能化、可远程协同的工业互联网、业内领先的智慧物流中心，旗下的雅戈尔纺织材料研究院还是拥有国家认定企业技术中心、国家级博士后科研工作站、国家CNAS认可检测实验室、全国标准化衬衫分技术委员会秘书处四大国家级的科技创新平台。

通过新技术、新工艺研发新产品年均300余项，其中70%以上项目均达到国际、国内先进水平。获得授权专利226项，其中发明专利104项。除了生产制造，雅戈尔在智慧零售领域不断打造线上线下一体化的时尚体验馆，在电商领域建立夸父科技等IT技术公司。以新质生产力引领时尚产业发展，成为雅戈尔的新引擎。



从1979年一个占地仅80平方米的社队工厂起步，到打响中国商务男装领军品牌，再到五年前定下“世界级时尚集团”的战略目标……正如雅戈尔集团董事长李如成在发言中不止一次强调：“雅戈尔的45年，是一直创业的45年。”

45年来，雅戈尔累计上缴税款495亿元，累计分红、回购315亿元，累计为员工支付薪酬340亿元。

去年，雅戈尔的年营业额达到1916亿元，分别位列“中国民营企业500强”第36位和“中国企业500强”第140位。当前，雅戈尔正在全力迈向“世界500强企业”。

雅戈尔的蝶变是中国波澜壮阔改革开放历程的缩影，是民族服装工业崛起的实践。

11月16日，穿越数个大周期的中国商务男装领军品牌雅戈尔迎来了45周岁的生日，全国70多个商业集团和欧洲顶尖面料商的高管齐聚宁波东钱湖，为雅戈尔庆生，现场分5批次上台与雅戈尔签订了战略合作协议，他们将在项目合作、业务协同、资源共享等领域与雅戈尔展开更坚实、更持久的合作。

“我们将继续向‘新’生长，开启一段以科技引领、以品牌主导、以文化赋能的企业发展新征程。”李如成说。

冯 璋 乐 晓 立 文/图

B 品牌主导 “一直在创业的路上”

“雅戈尔的45年，是一直创业的45年。”李如成说。

如果说技术能力是企业发展的内力，那么品牌就是最有杀伤力的“招式”。

40年前，李如成就拿出了第一个绝学——“北仑港”品牌，凭借过硬的质量和性价比，一炮而红。1987年8月的《宁波日报》以“昔日为人作嫁衣，今日创名牌”为题，报道了“北仑港”衬衫在当年的订货会上，两天出货值达2000万元的新闻。彼时，这样的销售额对一家乡镇企业来说，简直是一个天文数字。

1990年，青春服装厂与澳门南光贸易公司实现合资，雅戈尔品牌正式问世。

整个20世纪90年代，雅戈尔

依托品牌化开创了我国服装史上的一个神话。从被北京十大商场推荐成为“中华精品”，到宁波首批报送省、部的“名牌产品”；从创建宁波雅戈尔服饰有限公司到报告文学《中国有个雅戈尔》在人民大会堂发布；从聘请费翔成为代言人，到购入“中宝银楼”，在“中华第一街”南京路开设雅戈尔专卖店……“狂飙”的雅戈尔，通过品牌运作，火遍全国，顺势在1998年登陆A股市场。之后雅戈尔的品牌从服装延伸到地产、投资、商贸等领域，雅戈尔的品牌效应成为企业多元扩张的“金字招牌”。

今天，45岁的雅戈尔已经搭建了全场景、全年龄段的品牌架构。继2007年收购拥有近130年历史的美国男装旗舰品牌哈特·马克斯（Hart

Schaffner Marx）在大中华区的运营权、2009年创立高端行政商务定制品牌MAYOR后，雅戈尔于2021年完成对美国潮流轻奢品牌Undeclared的投资。入驻如北京的三里屯太古里和王府中环等高端商圈，还在2021年4月与Helly Hansen合作，投资2亿多元在中国成立合资公司，帮助挪威高端户外品牌建立中国市场。

2024年前三季度，Undeclared、Helly Hansen营收都有较快增长，加上主品牌雅戈尔YOUNGOR、天然休闲生活方式品牌HANP（汉麻世家），以及刚刚合作的法国高端手工皮鞋品牌CORTHAY，雅戈尔构建起了集商务、休闲、家居、户外、运动、潮奢等全场景的品牌矩阵，向世界时尚集团的目标逐步迈进。

同时，雅戈尔大举进军实体商业，2024年前三季度新开12家时尚体验馆，涉及长春、贵阳、太原、温州、上海、武汉等城市，这些体验馆不仅是雅戈尔的实体消费“旗舰”，更成为当地的时尚地标。如9月重开的上海南京路雅戈尔时尚体验馆，斥资千万元打造裸眼3D巨屏，轰动一时。

业内专家分析，整体来看，雅戈尔充分利用其在产业链上的优势，通过线上推广、线下体验，线上销售、线下服务，以更佳的环境，更优质的产品，更好地满足消费的升级换代，并串联起了零售、品牌、生产制造等环节，逐步形成世界级的竞争能力。

2023年12月，雅戈尔集团股份有限公司更名为雅戈尔时尚股份有限公司。

C 更大梦想 “做世界级品牌”

雅戈尔45岁生日庆祝活动上，有70多家商业集团和欧洲顶尖面料商代表参加，有近40家国内外品牌与雅戈尔集团分别签署战略合作协议。他们中既有从上世纪八十年代就开始合作的茂业百货，从上世纪九十年代携手至今的银泰百货、中央商场、王府井等一批老牌商业广场，也有21世纪初牵手雅戈尔的银座、胖东来、万达、华润等综合性商业体。

这些签约伙伴中，雅戈尔的国际合作伙伴越来越多。雅戈尔一口气与Zenga杰尼亚、Loro Piana诺悠翩雅、Colombo哥伦布、Olme-

tex奥美泰克斯等7家国际顶级面料供应商达成了全球供应链战略合作。

“我们还有一个梦想，就是继续把雅戈尔品牌做大做强，做成世界级品牌。”李如成信心满满地表示，虽然现在与国际知名品牌还有一定差距，但相信只要朝着目标努力，雅戈尔将走向更广阔的世界舞台。

回看当初取名雅戈尔(YOUNGOR)的时候，李如成就有了国际化打算，还把“创国际品牌、铸百年企业”写入了公司的第一个五年计划。

尽管世界局势风高浪急，近年来，李如成带领的雅戈尔收购、投资、合作等仍然动作频频，开疆拓土持续扩展着他的商业版图。会场上，他还向雅戈尔“朋友圈”抛出了三大合作建议——搭建品牌、产业链、商业互利平台，共同面对新的挑战；发挥数字化技术的优势，建立统一的VIP渠道，探索线上线下一体化的经营模式，更好地服务顾客，让消费者更满意；资本合作，在共同发展的基础上，探索股权合作的可能性，形成真正利益一致的命运共同体。

今年的11月8日，宁波人熟悉的位于中山路开明街口的原雅戈尔中心专卖店重装开业，升级为宁波雅戈尔时尚体验馆。

李如成仍像一位掌柜，每一个柜台、每一件商品的陈列都仔细查看、逐一动手调整。雅戈尔的员工都说“老板很细致”，这种骨子里的精益求精的“红帮精神”，也许正是雅戈尔45年来行稳致远的基础。

在加快发展新质生产力、建设中国式现代化的新征程上，45周岁的雅戈尔，带着年轻与时尚，阔步朝着更大的梦想——百年时尚集团迈进。



雅戈尔时尚体验馆。