

分析

业绩不乐观 连锁超市业转型升级仍在路上

在百货零售业整体复苏缓慢的大背景下,传统连锁超市企业借转型升级寻找自己的出路,如跨区域发展、布局便利店、加强与电商的合作等。不过,现在电商自营网上超市如京东超市、天猫超市等来势汹汹,目前还很难说未来实体连锁超市企业的命运会如何。

8月的结束,零售业上市公司2016年半年报陆续出炉。从已发布的半年报来看,连锁超市业在面对电商冲击、便利店崛起、成本上升等挑战的情况下,经营状况依然不容乐观。

步步高近日披露的半年报称,上半年实现营业收入79.15亿元,下降1.81%;归属于上市公司股东的净利润为1.72亿元,缩水28.70%。对于业绩下滑的原因,步步高方面表示主要是因为超市、百货零售行业面临消费复苏缓慢、渠道竞争激烈等困难。其中,今年上半年,步步高在深耕湖南市场的同时,战略进军广西、江西、四川及重庆等地区,形成“立足湖南、跨区发展”的业务格局,而川渝市场前期盈利能力较低也给步步高的业绩带来了一定的影响。

公告还显示,上半年步步高新开门店超市业态12家、百货业态3家,同时结合店面评估及续租情况关闭了7家门店。截至6月30日,公司拥有超市业态门店203家、百货业态门店42家。随着消费习惯更迭和行业竞争加剧,步步高希望通过扩大业务规模和融合多业态更好地满足消费需求,提高聚客能力。

此外,高鑫零售发布的上半



年业绩报告显示,上半年实现营业收入529.43亿元,同比增长4.4%;实现净利润14.61亿元,同比下降3.4%。据悉,上半年高鑫零售新开设12家综合性大卖场,其中欧尚新开门店1家,大润发新开店11家。截至6月30日,高鑫零售在全国共有421家大卖场,其中68.8%为租赁门店,30.9%为自有物业门店。门店中有约9%位于一线城市,17%位于二线城市,45%位于三线城市,22%位于四线城市,7%位于五线城市。同时,今年上半年,高鑫零售通过签订租约或收购地块的方式,物色并取得了111个地点开设综合性大卖场,其中59家在建,为集团未来三年的拓展储备了充足的网点资源。

虽然上述连锁超市企业纷

纷扩张自己的版图,在百货业的“关店潮”尚未平息之时,也有一些超市开始关店。中百集团的2016年半年报称,上半年,中百仓储超市关闭34家门店,其中在重庆关了32家店。半年关掉32家门店,相当于关掉一个中型连锁企业。

作为最早进入重庆的全国知名连锁超市之一,从2005年7月在重庆红旗河沟开出第一家店至今,11年过去了,重庆中百的业绩却始终处于亏损状态,而中百位于两江新区的大型物流中心也部分出租给了第三方公司。不过,重庆中百相关负责人表示他们今年将以调整为主,在第二大股东永辉超市介入运营后,预计到今年底,重庆中百的业绩将有所好转。

随着大卖场市场接近饱和,专注细分业态领域的超市正在迅速发展。比如专注生鲜品类的永辉超市,由于过去缺乏大型连锁生鲜超市的竞争对手,其门店总数在过去几年保持高达20%的速度增长。盈石集团研究中心的数据显示,2016年上半年,其门店总数达到344家,仅次于排名第一的沃尔玛,而从近期拓展路径来看,二线城市是其主要拓展市场,其每年40%以上的新开门店均位于二线城市。

据永辉超市半年报显示,2016年上半年公司实现营业收入245.18亿元,同比增长17.68%,实现归母公司净利润6.70亿元,同比增长27.19%,实现扣非净利润6.61亿元,同比增长39.82%。公司上半年收入实

现超越行业的快速增长的主因是新店的发展及存量门店同店销售的增长,上半年公司新开门店24家,两年期以上的门店同店增速为2.99%。不过值得注意的是,与过去几年相比,永辉超市的增速已经有明显放缓趋势。

业内人士分析认为,永辉超市的逆势增长与其门店结构调整卓有成效有一定关系,引入京东后合作逐渐深化。作为国内超市行业龙头,永辉在经营层面优势明显,受电商等外部因素的影响较轻。定增引入京东及牛奶国际后,永辉超市有可能在多渠道运营及门店智能化等领域持续发力,传统的以外资超市为主导的行业格局也有望因此发生剧变。

(联商网)

商超资讯

华冠超市北京瑞雪春堂店开业

本报讯 凌应敏 近日,华冠领鲜超市瑞雪春堂店正式开业,该店位于北京市房山区瑞雪春堂三里1号楼底商,紧邻刺猬河畔,超市经营面积约1000平米。

该店铺装修根据社区居民的生活习惯和消费特征,重点突出时尚感和舒适感,商

品质量突出“领鲜”,全部由基地直采,新鲜到货。

商品品类设置上围绕居民的大厨房打造,主食厨房、新鲜低价的水果、蔬菜、大肉、熟食、糕点以及日常生活用品、儿童玩具等,极大程度地满足了周边居民的日常消费需求。

麦德龙全球首家绿色商场落户东莞

本报讯 凌应敏 近日,麦德龙全球首家绿色商场在东莞万江商场揭幕。麦德龙东莞万江商场将是中国零售行业中首家完全按照中国绿色建筑三星标识和绿色能源与环境设计先锋奖(LEED)金奖标准打造的商场。经过绿色改造,预计东莞绿色商场每年将降低能耗50%。

据悉,在制冷方面,麦德龙采用了国内领先的二氧化碳复叠式制冷系统,安全节能,年均可减少排放约260千克的氟利昂,相当于减少了1500个家用冰箱一年产生的温室效应。且东莞商场配置的高能效比的空调系统,比市场上普通的商用空调节省能源25%,每年约节

电78000度。

能源供给方面,东莞商场充分利用太阳能和风能这两种清洁能源,通过太阳能屋面电站、太阳能一体式停车雨棚、风光互补路灯等创新设施进行发电,减少化石能源的使用,降低运营给环境带来的影响。麦德龙是国内零售业第一家墙面再附着太阳能板来降低建筑热交换和空调负载的商场。值得一提的是,麦德龙还特别设立了太阳能绿色充电桩,用于电动汽车和助动车充电。前来商场购物的麦德龙会员均可免费使用助动车充电服务,真正享受绿色出行的购物体验。

我国酒水产量首现负增长 线上酒类销售却逐年上升

近日,天猫发布的《全球酒水消费报告》分析认为,全球化和年轻化已经成为共识,“20岁+”人群在酒水领域显现出了消费升级、日常化趋势。

有数据显示,中国进口葡萄酒消费者中,62%消费者经常在线上看酒类资讯,47%消费者通过线上购买红酒。尽管从国家统计局发布的数据看,2014年我国酒水产量首次出现负增长,但以天猫为代表的线上平台,酒类销售规模及酒类消费客单价却逐年上升。

葡萄酒和白酒是线上酒类销售最主要的两个品类,其次是啤酒和洋酒。山东出产的国产葡萄酒最受国人欢迎;浓香型白酒销售额占到白酒整体销售额近一半;啤酒的消费金额和比例逐年

加大的趋势明显,“小众”精酿啤酒受高端用户追捧。

阿里大数据同时显示,来自非一线城市用户的进口食品订单比例正逐年增加,在线下零售网络不完善的地区,越来越多人通过网购实现了消费升级。一个非常明显的趋势是,天猫已成为非一线城市消费者触达优质进口酒水的重要通道。

无论是啤酒、白酒、黄酒还是葡萄酒,线上消费者都呈现出年轻化趋势。数据显示,线上啤酒23-28岁消费者增长迅猛,18-28岁年轻人在购买葡萄酒方面增长趋势明显。2015年的一份调研数据显示,1985-1995年出生的“20岁+”人群中,平均一年有49%的人会选择在网上购买葡萄酒。

(中经网)