

# 零售企业晒半年业绩实现盈利成主流

这几年,实体零售由于电商冲击和成本高企都在艰难度日,因此这类上市公司的半年业绩备受瞩目。随着高鑫零售、永辉超市、联华超市、人人乐、中百集团、步步高、三江购物、卜蜂莲花、华联综超等14家主要零售上市公司公布2017年上半年业绩报告,实体零售商普遍交出了盈利的成绩单,其中还有几家通过努力终于扭亏为盈。

通过梳理和采访后发现,尽管大部分零售上市公司上半年实现了盈利,但其主要方式是通过控制成本、出售麾下资产等方式,这在业界看来,控制成本是“节流”但缺乏“开源”,而出售资产则是依靠非经常性损益来实现短期利润,要长期保持良性盈利,实体零售商还需要找到合适的盈利点。

## 盈利成主流

对比14家零售商的财报后可见,2017年上半年,麾下拥有欧尚和大润发的高鑫零售业绩非常亮眼,其期内营收540.80亿元,是14家企业中最高的,同比增幅2.1%,净利润17.57亿元,同比增幅22.7%。永辉超市的业绩也不错,其上半年营收283.17亿元,同比增幅15.49%,净利润10.55亿元,同比增幅57.57%。

紧随其后的当属湖南区域零售大佬步步高,其上半年营收86.87亿元,同比增长9.75%,净利润为2.08亿元,同比增长



20.86%。中百集团上半年营收77.02亿元,净利润为1.36亿元,同比大幅增长318.09%。此外,家家悦、卜蜂莲花、新华都、三江购物等零售企业也都在今年上半年实现了盈利。其中,卜蜂莲花、中百集团和华联综超是扭亏为盈,此前卜蜂莲花已连续5年亏损。

据统计,14家超市上市公司上半年实现总营业收入1507.37亿元,净利润36.15亿元。14家企业中,上半年只有2家企业亏损——人人乐亏损1.35亿元、联华超市亏损0.05亿元,其他12家企业均实现盈利,高鑫零售、永辉超市净利润超过10亿元,而步步高、家家悦、中百集团、卜蜂莲花等4家企业净利均超过1亿元。除了去年刚上市的家悦之外,13家零售上市公司营收较去年同期增加37.99亿元,即同比增长2.69%;净利较

去年同期的23.85亿元,增加10.87亿元,即同比增长45.58%。

颇有意思的是,虽然大部分零售上市公司在今年上半年实现了盈利,但不同企业之间的差距很大,良莠不齐。从营收来看,高鑫零售、永辉超市非常高,高鑫零售上半年营收540.80亿元,永辉超市该数字为283.17亿元,而营收较低的利亚零售该数字为20.46亿元,三江购物该数字为19.25亿元,最高者和最低者的营收差距超过27倍。

## 盈利主因

值得注意的是,14家企业中,有6家企业营收出现下滑,其中三江购物、人人乐同比下滑均超10%,卜蜂莲花、联华超市、华联综超等同比下滑都超过5%,中百集团同比下滑4.01%。由此

可见,虽然多数零售上市公司上半年实现了盈利,但是业绩依旧有压力,而不少企业实现盈利的方式是通过严控成本。

以扭亏为盈的卜蜂莲花来看,其上半年业绩提升的主因是由于透过店铺及总部精简人手、改善生产力、终止在某些区域的第三方清洁及保安服务及更完善地管理水电的使用,导致店铺运营成本及管理费用大幅减少。

另一些企业则是通过出售资产来增加收益,获得净利润的大幅增长。

华联综超上半年净利润为0.69亿元,同比增长198.2%,根据公司披露,净利增加主要是由于报告期内公司出售子公司华联精品100%的股权获得投资收益所致。上半年净利润同比大幅增长318.09%的中百集团披露,其报告期内完成资产证券化

中江夏中百购物广场的相关资产权益转让事宜,增加税后净利润约为1.81亿元。

“其实目前实体零售商依旧面临激烈的市场竞争,尤其是电商带来的冲击,而各类成本和营销费用的高企更是造成人人乐等企业在上半年陷入亏损的主因。因此不少零售商开始进行削减成本,当然这招是有效的,只是‘节流’不是让企业长期可持续发展的最佳方式,业者必须要找到可以‘开源’的模式,比如新业态、新盈利点等。而依靠出售资产使得企业短期内获利更非长期可持续的方式,毕竟这属于非经常性损益。”资深零售业人士沈军分析说。

相对而言,永辉超市和高鑫零售都在新业务发展上下了功夫,这也使得这两家企业在上半年营收和净利润方面的表现比较好。比如永辉超市拓展“超级物种”“永辉生活O2O会员店”等新业态,还延伸发展了永辉金融业务。上半年,永辉超市新开64家门店,除新开常规门店35家外,还开了会员店、优选店、超级物种店等29家。

而高鑫零售麾下的大润发和欧尚都在尝试新收益渠道和业态,除了大润发的电商平台飞牛网提升配送业务之外,其还在试水“缤果盒子”无人便利店。截至2017年6月30日,高鑫零售在全国共有446家综合型大卖场。

(联商网)

## 网易开出首家实体猪肉铺

本报讯 日前,网易全国首家实体猪肉铺——网易味央正式开业,位于杭州西湖文化广场的世纪联华鲸选店内。

据了解,这家网易丁磊的首家猪肉铺,整体营业面积在10平方米左右。在世纪联华鲸选店内以专柜方式运营,服务的员工均为网易员工。

在产品上,网易味央以网易饲养的黑猪肉为主,提供包括五花肉、猪肘、小排、猪尾、肉馅等15种不同部位的黑猪肉。在

包装方面,网易味央的猪肉均以350克为一个包装单位,采用固定规格的盒装,同时还特别提供了现场按部位切割的服务。网易方面认为这种包装既基本满足了小家庭的单次吃肉需求,又为用户节省了包装称重的时间,同时还可以照顾多数人需求。在价格方面,各部位肉售价普遍在30~50元一斤。比如,新鲜的大排350克标价为33元,即47.14元一斤;新鲜的前排350克标价为31元,即

44.2元一斤,标价比市面上普通黑猪肉略贵。

事实上,网易黑猪肉由来已久。自2013年第一批100多头猪出栏以后网易黑猪肉都是互联网公司大佬们聚餐时的主要食材之一。2016年11月25日“黑五”当天,还未正式开始售卖的网易黑猪肉在网易考拉上首次进行拍卖,最后,这头猪以近11万的价格被拍下。目前,网易黑猪肉已经在网易考拉海购、网易严选、网易四季等平台销售。

## 物美联想桥店升级为新零售业态门店

本报讯 临近中秋国庆双节,物美又有新动作,物美超市联想桥店正在全面升级,将被打造成为一家“不同以往”的物美店,并且其将在9月28日正式亮相。

尽管物美方面还没有透露出太多细节,但从目前公布的宣传信息看,其将会是一个集新生活、新体验为一体的新零售业态门店。

据了解,物美联想桥店于2012年9月末正式营业,位于北京市海淀区中关村东路118号,占据了金五星购物广场的2层和3层,为大

型的综合超市。店内二层以生鲜和各类食品为主,三层为日用品,收银台也设置在三层,因为所售的蔬菜品种多,优惠力度大,得到了附近居民的认可和好评。

而此次物美联想桥店升级新业态后,将以全新的面貌展现在消费者面前,店内环境将更有格调,除了各类新鲜蔬菜、生活用品、米面粮油等常规商品,帝王蟹、波士顿龙虾、三文鱼、美国牛排等高端美食还可现场加工。另外,消费者在购物结账时可以使用手机自助

结账,秒付购物无需排队等待。

2016年1月7日,物美完成了私有化从港股退市。退出资本市场的物美却逆势拓展,根据统计数据,2016年物美新开大卖场42家,较2015年在开店数量上翻了一倍。物美还一直在积极推动线上与线下融合,线上通过多点APP平台下单,再通过线下门店配送。此外,物美“自由购”项目从今年4月15日开始在物美北京中关村店测试后,随后开始大面积推广,陆续覆盖物美所有门店。

生鲜电商正在将高折损率但高频刚需的生鲜产品,借助无人值守货架的方式培育市场。生鲜电商U掌柜经过两个月的试运营,近日正式落地面向办公室场景的无人“自助便利柜”。随着无人零售热度的攀升,众多生鲜电商尝试“前置仓+无人零售货架”的模式拓展线下交易。在业内人士看来,生鲜电商行业经过多轮厮杀,产品折损率已经下降,冷链配送效率不断提升,布局无人零售领域或将成为新着力点。

据了解,U掌柜采用开放式的无人值守货架,包括常温货架与冷藏柜,提供零食、饮料、水果等商品,SKU分别达到35~50个,常温货架主要摆设咖啡、泡面、饮料和少量的水果等,酸奶和多数水果在冷藏柜中。U掌柜CEO祝鹏程表示,生鲜产品属于高黏度产品,冷藏柜的产出能达到干货商品的3~5倍。U掌柜在上海已铺设近100个“自助便利柜”站点,150家企业正在申请。事实上,生鲜电商行业中已有众多玩家通过无人零售概念布局办公室、商场等全封闭与半封闭的消费场景,但模式不尽相同。

折损、品类丰富度、补货速度是目前玩家面临的痛点。祝鹏程直言,U掌柜考虑由消费者“定制”货架品类、补货时间,将一键补货权开放给顾客。一位不愿具名的业内人士称,无人货架“承载”的商品种类有限,若不及时补货,将影响复购率,生鲜折损率也高。尽管无人货架从“明面”上降低了人力,但及时补货和回收,并随时对货架上品类数量进行监控,依旧无法做到彻底的无人。同时,生鲜在办公室场景中属于高频消费品,为保证品类新鲜,还需对平台定期维护。(中经网)

## 生鲜电商频入局无人零售