

迎政策利好 商业连锁板块面临哪些机会

本报记者 王莉

近日,商务部在新闻发布会上对今年消费市场作出了判断,整体上迎来较好的政策环境,近期十部门又推出了24条促消费的具体政策,将对今年消费市场良好开局发挥很好的作用。

在这样的背景下,商业连锁板块将面临怎样的机会?不少机构给出了各自的分析和判断。

此外,今年以来,在零售行业主要的97家上市公司(不含2019年首发上市公司)中,82家公司上涨,15家公司下跌,其中涨幅排名

前三位的公司分别是武汉中商、兰州民百和中央商场,涨幅分别为82.39%、46.67%和33.54%。

其中,武汉中商是因为拟购买居然控股等24名交易对方持有的居然新零售100%股权。公司股票在1月24日复牌后连续拉出五个涨停,复盘后至今涨幅近70%。在另外两家公司中,兰州民百靠出售资产获得的利润推出巨额分红计划;中央商场则是因为实际控制人祝义财的回归引发市场遐想,在相关公告发布后连续两天涨停,但随后股价出现回落。

除此以外,新零售和超市板块

也被机构普遍看好。

中信建投表示,新零售对业态持续重塑,零售业态将更加贴近与感知消费者需求,传统业态将持续提升消费者的消费体验,与消费者物理空间更为贴近的社区便利店发展空间广阔。新零售进一步向“新制造”延伸,数字化建设领先、具有强大供应链能力的生产企业有望脱颖而出。川财证券表示,未来有望出现融合线上线下能力的新业态、新模式,出现打破传统格局的快速成长的投资机会,因此建议逐步布局偏必需消费的超市行业。此外,天风证券也显示,当前必

选消费品受到的影响相对较小,超市板块的投资机会值得重点关注。

银河证券认为,在CPI增速逐渐降低的背景下,食品粮油的价格增速同比及环比均好于总体,必选消费品的弱周期属性进一步凸显,将继续利好超市板块。

总体来看,2018年社会消费品零售累积总额为38.10万亿元,累积同比上年增长9.0%,增速放缓。对于今年消费市场的表现,机构态度普遍谨慎。

中信建投报告表示,2018年社零增速放缓,全面进入个位数增长时代。展望今年上半年,经济环

境有可能持续承压,反映到消费层面就是居民消费增速稳步放缓,消费意愿受到压制;反映到公司层面就是企业业绩进一步分化,而适应消费趋势切换的企业更是有望弯道超车。

国信证券对今年的消费市场整体持谨慎乐观的观点,其报告显示,一方面外部环境贸易战影响有望减弱,但经济增速下行致使社零增速下行是大势所趋。但另一方面,也期待减税降费政策预期能持续推进,多部政策为民企创造更好的经营环境。这些因素带来的消费增量有望逐步体现。

与湖南资管达成战略合作

步步高逆势进攻 加快数字化步伐

本报记者 王莉

在今年1月底宣布收购家润多22家门店后,步步高近期的一个举动引发市场对于其下一步收购动作的猜测。2月16日,步步高发布公告称,公司与步步高投资集团股份有限公司、湖南省资产管理

有限公司签署了《战略合作框架协议》,而协议中的一项内容正是并购重组。

在今年年初的步步高集团管理层年会上,董事长王填宣布了扩张策略,而有了湖南资管这样一位合作伙伴,步步高的发展提速无疑更有底气。



步步高集团董事长王填表示,商业零售首先是规模之争。基于这个趋势,步步高今年依然会逆势进攻。 CNSPHOTO 提供

逆势进攻有了后盾

步步高与湖南资管战略合作有利于进一步提高公司的核心竞争力,为公司持续、快速、稳定发展提供有力保障。

王填在年初曾表示,商业零售首先是规模之争。基于这个趋势,步步高2019年依然会逆势进攻。而要保持进攻的姿态则需要资金与专业的支持,这或许是步步高选择与湖南资管合作的主要原因。

根据步步高的公告,在签订合作协议后,湖南财信金融控股集团下属的湖南资管作为实施单位,将协同财富证券有限责任公司、湖南省财信产业基金管理有限公司、湖南省信托有限责任公司、吉祥人寿保险股份有限公司,与公司 and 步步高集团建立战略合作关系,实现互利共赢。

协议主要内容包括三个方面:一是三方同意建立长期战略合作关系,本着平等互利、优势互补、共同发展的原则,发挥各自业务领域优势,建立金融机构与实体企业之间战略合作模式,实现互惠共赢。

二是并购重组。湖南资管与公司、步步高集团共同对零售及相关行业进行研究,根据公司发展战略和市场需要,为公司产业并购集、筛选在目标区域具有一定优势的企业,共同设计交易结构、交易条款、融资方式等,进一步扩大公司市场规模,提高在目标区域的市场份额。

三是业务资源整合和综合金融服务。湖南资管作为财信金控集团的全资子公司,将其现有业务资源整合,积极与公司和步步高集团对接,并充分利用财信金控集团的全金融牌照业务优势,根据公司对金融服务的需求为其在产业整合、并购投资、资产管理、流动性支持等方面提供全面支持和协作,为公司的发展提供基金投资、资金融通、证券、保险、信托、财务咨询等综合金融服务。

腾讯京东入股一年

引入腾讯和京东后,步步高的数字化步伐进一步加快。但是这一年,其股价表现却不佳。

按照王填的计划,步步高在2017-2019年要实现数字化转型,目标是成为一家由数据驱动、线上线下融合的新零售企业。而实现转型的重要一步是在2018年2月引入腾讯和京东。如今,腾讯与京东已经入股一年了。

2018年2月23日,步步高在停牌三周后发布公告称,公司向腾讯、京东分别转让6%和5%股份。按照步步高停牌前一个交易日的收盘价计算,腾讯、京东此次投资额分别约为8.87亿元、7.39亿元。

事实上,步步高的数字化转型早在几年前便已经开始。2013年下半年,步步高推出步步高商城,探索线上渠道;2014年,步步高推出云猴App,随后,步步高试图打造一个基于云猴App的O2O闭环生态。

在引入腾讯和京东后,步步高的数字化步伐进一步加快。数据显示,截至2018年9月30日,步步高总会员人数突破

1300万人,数字化会员344万人,其中59%为新会员;278家超市上线会员码,72家超市上线扫码购,京东到家上线27家;智慧零售样本门店步步高梅溪湖智慧零售旗舰店数字化会员超17万人,会员销售占比近75%。

但是在另一方面,步步高这一年的股价却表现不佳。2018年的最高价出现在腾讯、京东入股复牌当日。

股价虽然表现不佳,但步步高自身的业绩还是十分过硬的。步步高2018年三季报显示,营收同比增长8.93%,归母净利润同比增长6.06%。对于整个2018年的业绩,步步高则预计会有30%的增长。出于对公司前景的信心,大股东也启动了增持计划,2018年10月11日,步步高发布公告称,大股东张海霞计划在未來6个月内增持公司1%至5%股份,即863.90万股至4319.52万股,增持股价区间不超过12元/股。

下一个要买谁

在2017年中国连锁百强中位列第14位的步步高符合重庆商社对投资方的要求。

步步高“进攻”的姿态在今年开年便显现了出来。1月底,步步高集团宣布收购家润多22家经营权及门店资产。此次收购进一步扩大了步步高在湖南地区的规模优势、品牌优势及综合竞争力。

那么,在与湖南资管合作后,步步高下一个要买谁,会是在进行混改的重庆商社吗?

最新的消息显示,重庆商社集团混改项目两位意向买家已经确定,按照相关程序,最终投资方需重庆商社集团董事会决议确认。

2018年10月19日,重庆联合产权交易所正式推出重庆商社集团增资项目,55%的股权分为两份,一份是45%、一份为10%,计划公开招标引入两位战略投资者。

据悉,重庆商社集团对投资方限定了比较严格的要求,包括两家投资方不得归于同一控制,其中投资方要符合中国连锁经营协会公布的“2017年中国连锁百强”名单前50位企业,且近三年持续盈利的标准等。在2017年中国连锁百强中位列第14位的步步高也完全

符合重庆商社的要求。

此外,步步高与重庆商社还有一定的渊源。重庆商社持有重庆百货45.05%股权,为重庆百货控股股东。而早在2016年10月,重庆百货曾拟通过非公开发行的方式进行混改,引进物美投资和步步高两家民营战略投资者。不过,在再融资相关政策调整的背景下,2017年2月,重庆百货终止了该方案。

此次重庆商社的混改会否出现步步高的身影,这一谜底应该很快就会揭晓。

债权债务转让通知书			
序号	债权人	债务人	债权数额
1	陈茂(身份证号: 451181)	桂林(身份证证号: M0GHBQJF)	320125199702248454; N417071043
2	陈茂(身份证证号: 451181)	桂林(身份证证号: M0GHBQJF)	320125199702248454; N417071043
3	陈茂(身份证证号: 451181)	桂林(身份证证号: M0GHBQJF)	320125199702248454; N417071043