

零售业的衰退与进阶

◎ 记者 王敏杰

对于紧贴民生的零售行业来说,过去的一年很是不易。受大环境、行业周期等因素影响,2022年社会消费品零售总额43.97万亿元,同比下降0.2%。在此背景下,零售业也经历了刻骨铭心的一年。

四月底,A股上市公司悉数完成业绩披露。根据同花顺数据,按申万三级行业分类,包括百货、超市、多业态零售在内的三个细分领域共47家企业(剔除两家主业已变更公司)中,有39家出现营业收入下滑,35家出现净利润下滑,22家净利润录得亏损,其中,湖南零售巨头步步高2022年亏损更是高达25.44亿元。

《国际金融报》记者注意到,一份份低迷的成绩单上,“亏损”“关店”“变革求生”成为了零售业2022年的关键词,同时折射出2022年零售业艰难的市场生存境况。

有业内人士向记者坦言,尽管2022年外部环境较为艰难,但零售业整体业绩表现低迷仍和各个细分领域自身的发展有关,如百货、卖场等业态尽管一直在求变,尝试不同模式,但大部分企业依旧没能真正迎合消费需求变化。未来,在科学化、精细化、专业化的管理上,中国的零售企业还需进一步投入资源。

百货业态:业绩普降

在整个零售领域,百货类上市企业占据了相当比例,其中不乏大众所熟知的王府井、新世界、百联股份、翠微股份、南宁百货等。过去几年来,受电商和新型商业综合体的影响,传统百货业经历了发展的低谷期,不少百货企业业绩持续多年低迷。因此,过去的2022年,行业式叠叠疫情影响,百货业的发展也难有太多亮点。

根据同花顺数据,所属申万三级行业的38家百货、多业态零售类上市企业中,2022年营业收入下滑的企业有34家,净利润下滑的企业达32家,亏损企业为18家。其中,亏损企业包括广百股份、新世界、翠微股份、华联股份、大连友谊等。

一众企业中,南宁百货的业绩波动格外“突出”。2022年,南宁百货实现营业收入6.56亿元,同比下降18.84%;归属于上市公司股东的净利润-6449.31万元,同比下降2544.11%。

南宁百货曾在相关公告中给出业绩大幅下滑的原因,其中之一便是受外部经济环境、市场竞争加剧及疫情反复对实体零售业的持续冲击,公司门店客流量减少,营业收入下降,利润下滑。

广百股份也在今年1月份的业绩预告中表示,2022年受疫情影响和需求下降的持续影响,公司主业面临重大挑战,消费者消费意向未能充分释放,门店客流量恢复艰难,零售业态销售收入有不同程度的下跌。2022年,广百股份实现营业收入48.92亿元,同比下降18.14%;实现归属于母公司所有者的净利润-1.43亿元,同比下降155%。

早在今年3月,中国百货商业协会、冯氏集团利丰研究中心共同发布的《2022-2023年中国百货零售业发展报告》就指出,百货零售业作为消费的主要场所之一,首当其冲感受到压力。调查显示,76.9%的样本企业认为消费力不足、增长乏力是百货零售业当前面临的主要挑战。

资深零售专家王国平告诉《国际金融报》记者,百货企业经营现状的背后,大多是经济发展的必然趋势,走纯卖货模式的百货企业在经营上只会越来越难。对比而言,当前,百货中的奥莱业态表现较为强劲,此外,策展商业也较为被年轻人认可。

事实上,和同行对比,旗下拥有奥莱业态以及策展型零售业态的百联股份,业绩受外部环境的影响相对较小。百联股份年报显示,去年公司营业收入322.69亿元,同比下滑6.87%,个位数的下滑幅度在同行中并不算大。

值得一提的是,从市场竞争来看,百货业的发展形势还将愈发严峻。南宁百货在公告中援引赢商大数据统计指出,2023年全国拟开业购物中心达588个,其中广西拟开12个购物中心,其中南宁占7个。政策引导给疫后百货零售业提供新发展机遇,大众消费也在国家共同富裕、打造美好生活的战略引导下不断复苏,为消费持续增长创造了基础,但也加剧了行业的市场竞争。



张力摄

【个例拆解】

步步高:一个地方零售巨头的败落

◎ 记者 马云飞

自2021年出现了上市13年以来首度告亏后,西南零售龙头企业步步高商业连锁股份有限公司(下称“步步高”)去年再度录得亏损。步步高2022年度报告显示,报告期内,公司实现营业收入86.86亿元,同比减少34.48%;归属于上市公司股东的净利润-25.44亿元,较2021年同期骤降1281.40%;扣非净利润-24.36亿元,同比下降448.22%;经营活动产生的现金净流量3.37亿元,较上年同期减少89.69%。

1995年,王填创办步步高,2008年6月,公司成功在深交所上市,成为中国民营连锁超市企业首家上市公司,拥有超市、百货、电器三大主营业务。2019年,步步高的营业收入一度接近200亿元,但当前,这区域零售龙头企业正面临较大的经营压力。

深度亏损

两个月前,这家发轫于湖南的地方零售巨头迎来一大重要事件——原股东步步高集团“出局”,湘潭国资正式入主。步步高2022年业绩大幅下滑,对初来乍到的湘潭国资来说,无疑是当头一棒。

2022年,步步高营业收入86.86亿元,这一规模相当于跌回2011年的营收水平;净亏损25.44亿元,更是一举“吞掉”了自2008年以来累计的净利润。

净利润剧烈下滑很大程度上来自步步高超市业务收缩调整。在年报中,步步高解释称,2022年因公司超市发展的战略调整(退出四川、江西市场),闭店139家,产生了大额闭店支出。与此同时,由于四川、江西超市业态的退出,公司对两地可弥补亏损确认的递延所得税资产进行了全部冲销。

步步高的主营业务是商品零售,收入主要来自超市(含家电)及百货业态。在经营模式上,超市业务以自营为主,百货业务以联营为主。2022年,步步高超市(含家电)业务营收同比下降37.33%至62.77亿元,贡献营收比重达72.27%,但该板块7.68%的毛利率远不如百货

业务的65.64%。

根据时间线,自2022年四季度开始,步步高超市业态通过关停并转从四川市场全面退出,江西市场大幅收缩至新余、萍乡、宜春三地(临近湖南的城市);湖南、广西两省也将同步关停并转低效亏损门店。彼时,该公司表示,经财务部门初步测算,预计将产生闭店损失金额约3亿元至5亿元。

战略的调整直观反映在门店数量的锐减上。年报显示,截至2022年底,步步高共拥有门店246家。其中,超市业态门店205家(湖南省150家)、百货业态门店41家(湖南省31家)。反观其鼎盛时期,2019年,步步高在湖南、广西、江西、川渝等地区共开设各业态门店402家,其中,经营百货门店54家,超市门店348家(含家电门店)。

实际上,受电商和新零售模式的冲击,作为传统商超的代表,步步高的经营自2021年便陷入困境。这一年,公司实现营业收入132.56亿元,同比下降15.23%;实现归属于上市公司股东的净利润为-1.84亿元,同比由盈转亏,出现公司上市十余年来的首次亏损。

彼时步步高表示,在疫情影响下,居民消费倾向下降,实体零售行业承压较大,刚性成本上升,渠道竞争激烈,社区团购冲击对公司业绩的影响较大。此外,报告期公司对门店进行调整,关闭了52家门店,产生了较大的闭店支出。

值得一提的是,经营持续亏损的同时,步步高流动性压力也进一步加大。同花顺数据显示,2017年-2022年,步步高的资产负债率由59.54%增长到81.42%,短期借款由23.94亿元增长到65.05亿元,而2022年其货币资金仅8.46亿元,面临较大缺口。

易主国资

经营陷于困境之中,步步高走向易主之路。

1月中旬,步步高发布公告称,控股股东步步高集团与湘潭产投签署《股份转让协议》《表决权放弃协议》,以5.18亿元(约合5.995元/股),转让所持步步高8639.04万股(占公司总

股本的10%)。公告显示,步步高集团将主动放弃剩余全部持股对应的表决权。权益变动完成后,湘潭产投投资将成为上市公司的控股股东,湘潭市国资委将成为上市公司实际控制人。

年报显示,截至2022年年末,作为控股股东,步步高集团持有步步高34.99%股权,第二大股东为创始人王填的妻子张海霞,直接持有步步高6.01%股权,腾讯产业投资基金旗下的全资子公司作为第三大股东持有步步高5%股权。

对于此次湘潭国资入主,步步高表示,意在为公司引入具备国有资产及产业背景的控股股东,发挥上市公司与国有企业之间的资源互补和协同效应,以国有企业的产业资源背景为上市公司赋能,推进上市公司的战略性发展。

这并非湖南国资首次向步步高伸出“援助之手”。步步高官网显示,早在2022年6月14日,湖南兴湘投资控股集团有限公司(简称:兴湘集团)、湖南麓谷发展集团分别与步步高、步步高集团签订《意向协议》,共计将向两者提供流动性资金支持20亿元。资料显示,兴湘集团是湖南省属国有资本运营平台,由湖南省国资委100%持股,而湖南麓谷发展集团则是长沙高新区直属平台公司。

根据最新时间表,3月17日,步步高披露公告称,步步高集团转让给湘潭产投投资的上市公司10%股权,已完成过户。与此同时,步步高集团放弃剩余23.06%股权对应的表决权,湘潭产投投资成为上市公司控股股东,湘潭国资成为实际控制人。

零售业管理专家胡春才向《国际金融报》记者表示,步步高当前需要资金进入纾困,湘潭国资入主具有积极意义,“否则步步高目前这关很难过”。

在胡春才看来,近些年电商平台发展迅速,规模进一步扩大,与实体店相比,电商平台有着明显的价格优势,挤占了一部分传统商超的份额。此外,近年社区团购和生鲜电商平台的持续发展也分流了原来传统商超的一部分客群。多重因素叠加使得传统商超近两年的业绩增长呈现乏力之势。“我估计现有的商超企业接下来大概有三分之二会消失,所以对实体店商超而言,如果要发展需要另辟蹊径”。

收缩。

4月27日,步步高发布的年报引发了诸多投资者关注。2022年,步步高实现营业收入86.86亿元,同比下降34.48%;归属于上市公司股东的净利润-25.44亿元,同比下降1281.40%。为了及时减亏止损,确保公司持续经营发展,2022年步

步步高更是关闭了扭亏无望门店共139家,并在2022年下半年作出战略收缩调整:超市业务全面退出四川和江西市场。

步步高在解释亏损时指出,近年受消费复苏缓慢及渠道竞争激烈等大环境影响,公司作为实体零售企业,经营遭遇了较大的挑战,加上公司

去年由于阶段性的流动资金紧张,导致超市门店缺货等因素,公司当期经营受到了较大影响。资金压力之下,步步高更是引入了国资纾困。

在整个大卖场领域,巨亏的步步高成为了一个典型代表。事实上,不仅仅是步步高,不少区域性龙头的企业日子都不好过。所属申万三级行业的11家超市企业中,总部位于湖北武汉的中百集团更是以净利润同比下降1322.60%领跌。年报显示,2022年,中百集团全年实现营业收入121.97亿元,同比下降1.08%;归属于上市公司股东的净利润-3.20亿元,同比下降1322.60%。

对于亏损,中百集团也提及了疫情因素,同时指出了新业态及电商的发展带来渠道的多元化,实体店的来客数减少,造成营业收入和毛利额下降。中百集团亦在门店上进行了调整,去年关闭了5家仓储大卖场。中百集团表示,关闭部分大卖场是为了进一步优化门店结构,提升整体经营质量,减少亏损门店对公司长期发展的影响。

永辉超市可以说是当之无愧的中国本土大卖场巨头,但即便是这样一家营收早已接近千亿的企业,2022年还是录得了超27亿元的亏损。此外,年报显示,去年,永辉超市新开Bravo门店36家,但关闭Bravo业态门店达60家。

事实上,不少超市卖场企业在2021年就已陷入高额亏损。有观点指出,近些年来,卖场领域市场竞争日益加剧,同时新业态和新模式带来了冲击,企业经营压力不断上升。叠加疫情因素后,大卖场的优化被提前。对于企业来说,大量门店的关闭势必会对整体营收、利润产生一定的负面影响。

行业自救:变革求生

曾几何时,在中国市场,百货业态、大卖场业态也经历辉煌。以大卖场业态为例,早前家乐福、沃尔玛等外资企业曾领跑中国市场,但最后被本土企业打败。但近几年来,消费者消费习惯在改变,来自行业内外的竞争也在加剧,在电商乃至更多新兴模式的冲击下,零售业整体经历阵痛期,一些传统的零售模式更是处于衰退阶段。

从大批量的门店关闭能窥出,重压之下的零售业亦在不断尝试自救,而除了关店,更多变革方式也推动着行业进入全新的发展阶段。

不管是百货企业还是主营卖场的企业,一份份年报中均出现了“数字化”这一关键词。

比如,南宁百货指出,随着市场迅猛发展,商业零售场所越来越密集,行业竞争越来越激烈,加上线上多元化新消费模式的兴起和日益增长的数字化变革,为产业发展带来了新机遇和挑战。

中国百货商业协会相关报告指出,零售业态丰富,触点多元,一直是数字化应用较为活跃的行业,当前仍然需要提升数字化应用和运营能力。2022年,86.5%的受访企业开展了线上业务,已开展线上业务的企业中,64%的企业线上业务销售占比增加。

对于一众零售企业来说,数字化并不是新词,但在数字化转型过程中,过往企业的“决心”并不是那么强。“数字化只是一部分,企业觉得自己没有数据支撑,后面会发现考验的是算力。”王国平表示,当前,不少零售企业只是做了基础数字化,“大部分会发现刚开始好像有点用,后面又使不上劲”。他指出,数字化基建需要投入不少资金,成本还未降到可以普及的阶段。

在王国平看来,企业的数字化、算力实是为场景服务。在数字化的助力下,百货领域奥莱业态、策展商业模式会进入快速发展阶段。

对于零售企业来说,数字化的目的包括更加敏锐地洞察消费者需求,进而提供更好的消费体验,在超市卖场领域,伴随着推进数字化的还有会员店模式兴起,后者更是被不少企业视为救命稻草。自2021年以来,会员制仓储超市突然成了零售业的新风向,在这一赛道,本土选手包括有永辉、家家悦、人人乐、北京华联、北国仓储超市等,高鑫零售旗下的大润发日前也在扬州开设了首家会员店。

有业内人士向记者指出,大卖场进入新老交替阶段,新生代冲得很猛,头部企业大部分老化。为了匹配市场需求,企业选择进入会员店、折扣店业态。王国平则表示,头部企业应该进入会员店赛道搏杀,做出更适合中国人的会员店模式。