

SUN ART
Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

Stock code: 6808

2016 年 全年业绩公布



Retail Group Ltd.

 Auchan 欧尚



 大润发
RT-Mart



 RH la vie



 飞牛网
feiniu.com
大润发 商城



 FIELDS
A Taste of Discovery



 校呵呵
xiaohuhe.org



 欧洲时尚
ines
europeanfashion.com



SUN ART
Retail Group Limited

实体店

Auchan 欧尚



大润发
RT-Mart

RH lavia

电子商务

 **校呵呵**
hehexiao.org

 欧尚酒窖
ines
auchanwines.com

 **FIELDS**
A Taste of Quality

飞牛网
feiniu.com

SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

01

经营环境

02

财务回顾

03

业务回顾

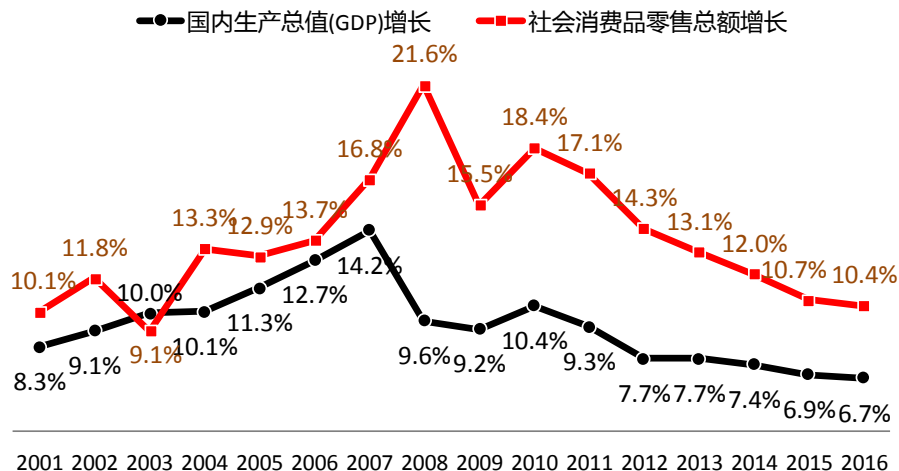
04

业务策略

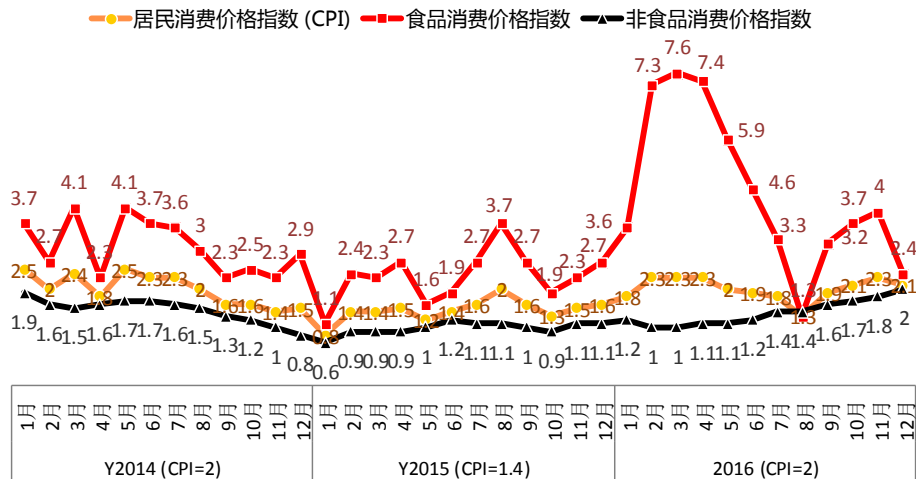


经营环境

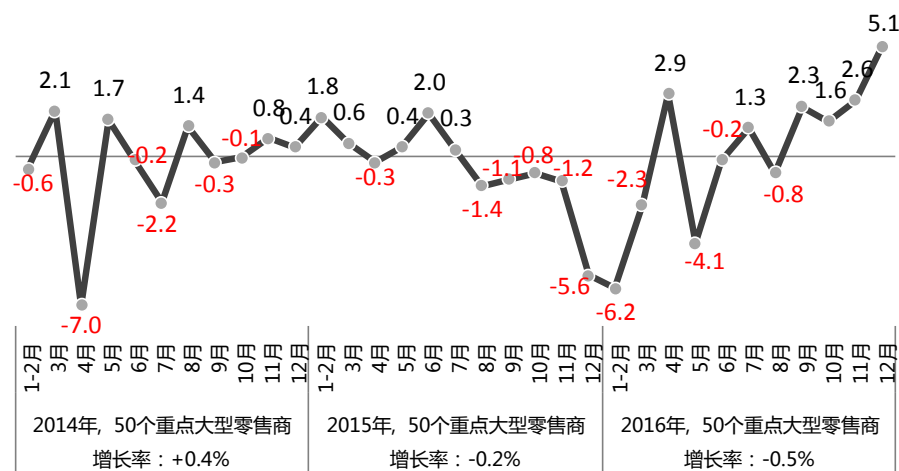
(1) 国内生产总值(GDP)增长率及
社会消费品零售总额增长率



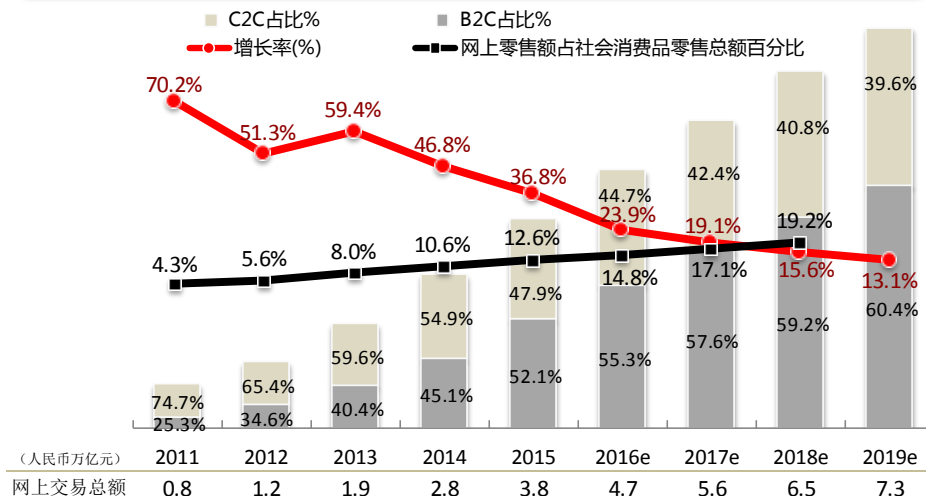
(2) 2016年居民消费指数 (CPI)同比增长 2.0%
食品 CPI增长4.6%，非食品 CPI 增长1.4%



(3) 2016年50家重点零售企业增长率：-0.5%



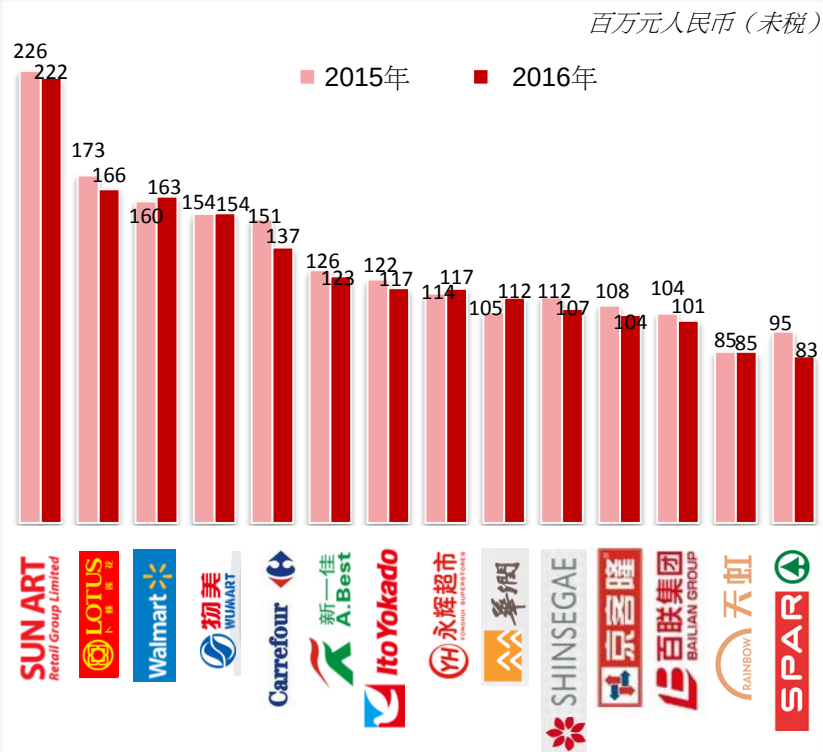
(4) 2016年线上销售增长23.9%，
占社会零售总额的14.8%



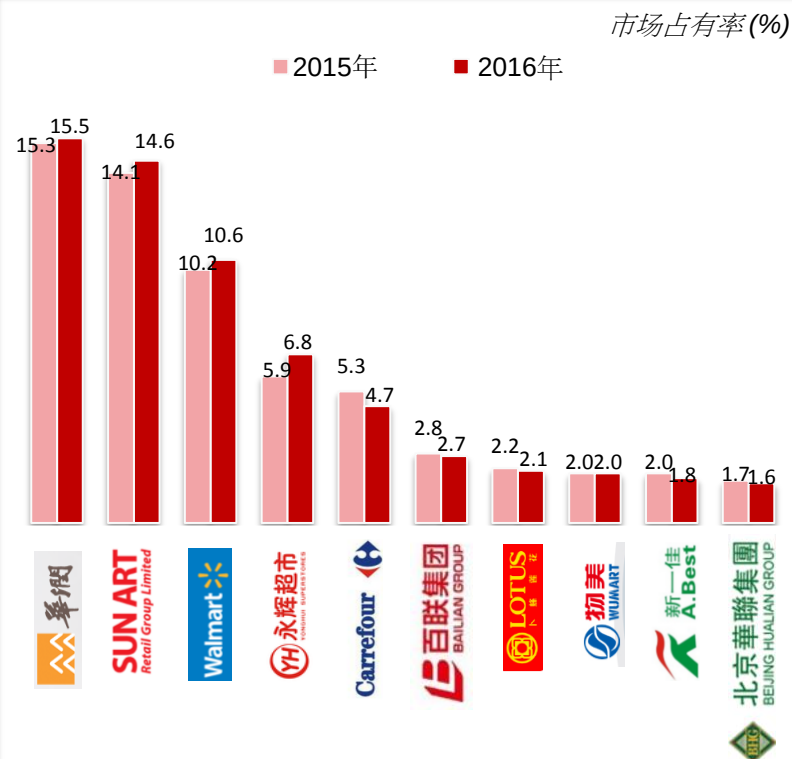
数据来源: 图表(1)、(2) 来自中国国家统计局, 图表(3) 来自中华全国信息中心, 图表(4) 来自艾瑞咨询

中国领先的零售商

2015年及2016年大卖场行业平均单店销售额



2015年及2016年大卖场行业市场占有率



资料来源: 欧睿信息咨询公司

- (1) 2015年数据为实际表现结果, 2016年数字预估基于2016年半年度实际表现结果
- (2) 欧睿对于大卖场的定义是销售空间大于2,500平方米, 主要售卖食品、饮品、香烟以及其他家庭用品的零售店
- (3) 在欧睿的大卖场数据中: 沃尔玛包括沃尔玛(中国)投资有限公司及好又多超市连锁公司; 百联集团包括联华超市股份有限公司和华联吉买盛购物中心有限公司。

中国领先的零售商

2015年及2016年中国前十大零售企业市场占有率

	2015年 市场占有率 (%)	2016年 市场占有率 (%)
阿里巴巴集团控股有限公司	6.3	7.5
京东集团	2.3	3.5
苏宁云商集团股份有限公司	1.0	1.2
华润集团	1.2	1.1
国美电器控股有限公司	0.9	0.9
高鑫零售有限公司	0.7	0.7
沃尔玛百货有限公司	0.7	0.5
唯品会	0.4	0.5
百联集团股份有限公司	0.4	0.4
永辉超市股份有限公司	0.3	0.3
合计	14.2	16.6

资料来源: 欧睿信息咨询公司

- (1) 2015年数据为实际表现结果，2016年数字预估基于2016年半年度实际表现结果
- (2) 欧睿关于零售的定义是指将新的或使用过的商品销售给普通公众用于个人或家庭消费。不包括销售机动车，摩托车，车辆零件的专门店及燃油，同时也不含餐饮服务，租赁和批发业（大宗交易）。
- (3) 阿里巴巴数据仅包括天猫；京东2016年数据含一号店；沃尔玛百货有限公司包括沃尔玛（中国）投资有限公司及好又多超市连锁公司；百联集团包括联华超市股份有限公司、华联吉买盛购物中心有限公司、上海百联集团股份有限公司、华联超市股份有限公司、上海友谊集团股份有限公司及上海三联（集团）股份有限公司

SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

01

经营环境

02

财务回顾

03

业务回顾

04

业务策略



财 务 概 览

截至 12月31日 (百万元人民币)	2016	2015	变动
收入	100,441	96,414	+4.2%
同店销售增长 ⁽¹⁾	-0.34%	-3.6%	
毛利	23,981	22,463	+6.8%
毛利率	23.9%	23.3%	+0.6ppt
经营溢利 (息税前利润，EBIT)	3,936	3,575	+10.1%
经营溢利率	3.9%	3.7%	+0.2ppt
年内溢利 ⁽³⁾	2,629	2,464	+6.7%
溢利率	2.6%	2.6%	+0.0ppt
本公司权益股东应占溢利	2,571	2,443	+5.2%
每股盈利 — 基本及摊薄 (人民币元) ⁽²⁾	0.27	0.26	

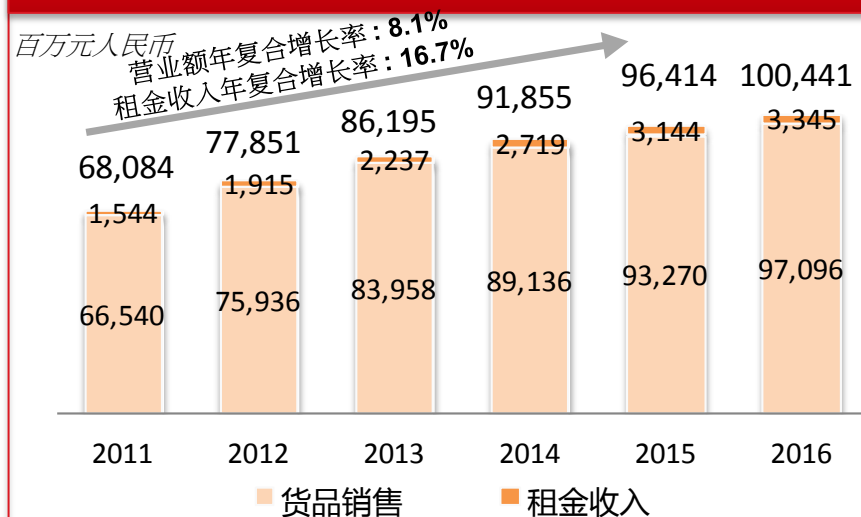
(1) 同店销售：二零一六年十二月三十一日前开业之门店销售增长率。计算方式为比较门店（截至二零一六年十二月三十一日开业超过十二个足月以上）于开业月份至二零一五年末所得销售额与二零一六年同期的销售额。

(2) 每股基本及摊薄盈利乃根据于年内已发行普通股加权平均数9,539,704,700股计算

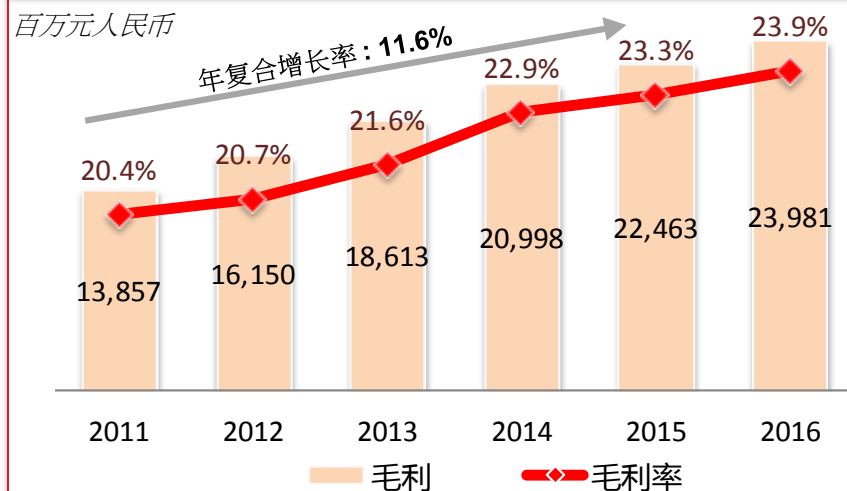
(3) 倘截至2015年及2016年12月31日止两个期间均扣除电子商务实体及欧诺阿卡产生的亏损，则截至2016年12月31日止的期内溢利相较2015年同期增加8.7%。

财务概览

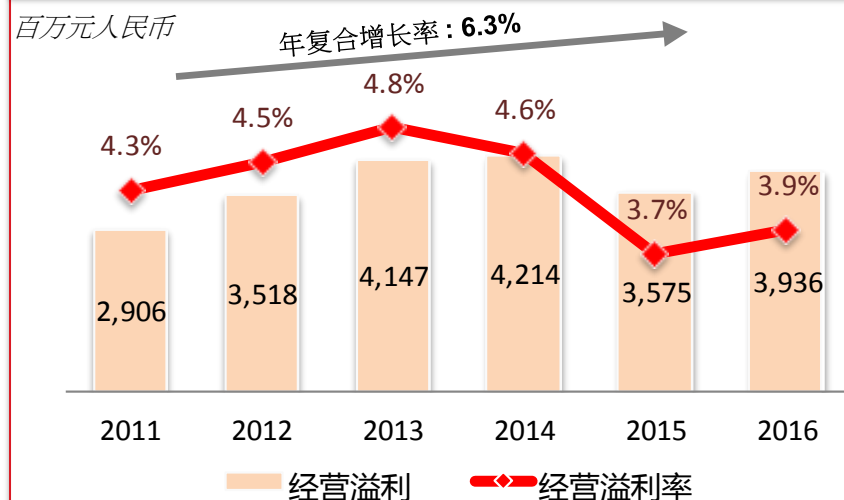
营业额



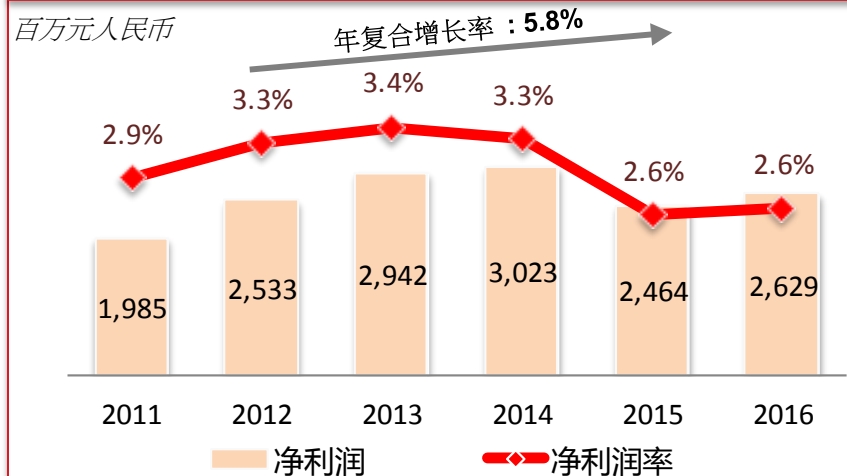
毛利率



EBIT 及 EBIT 利润率



溢利⁽¹⁾及溢利率

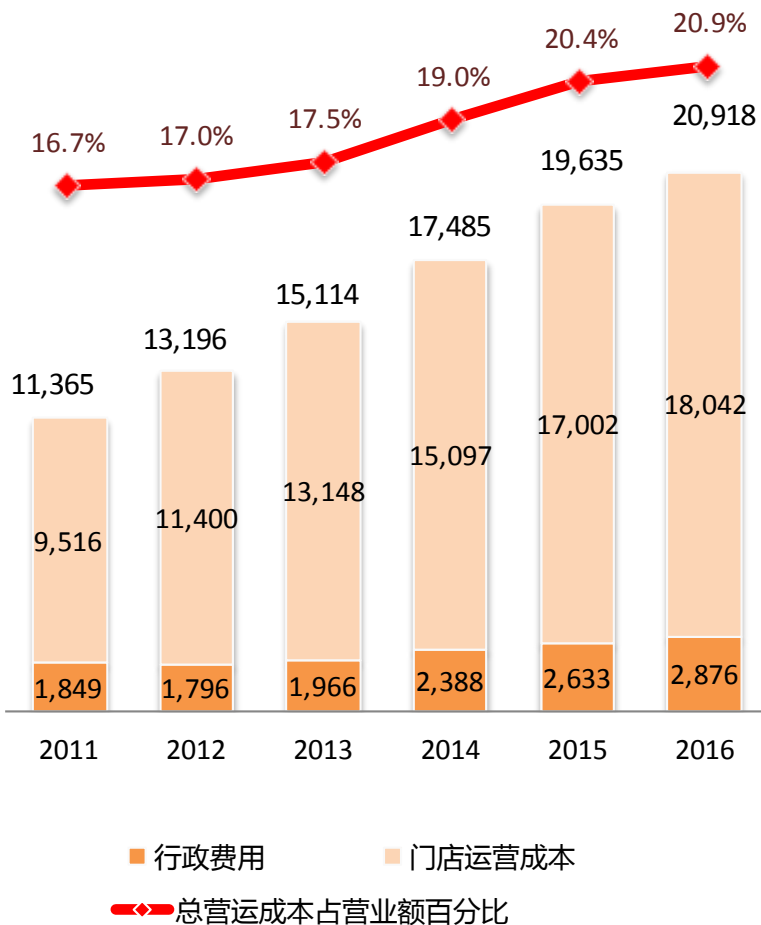


注：(1) 显示年内溢利，即包括非控股权益

费用

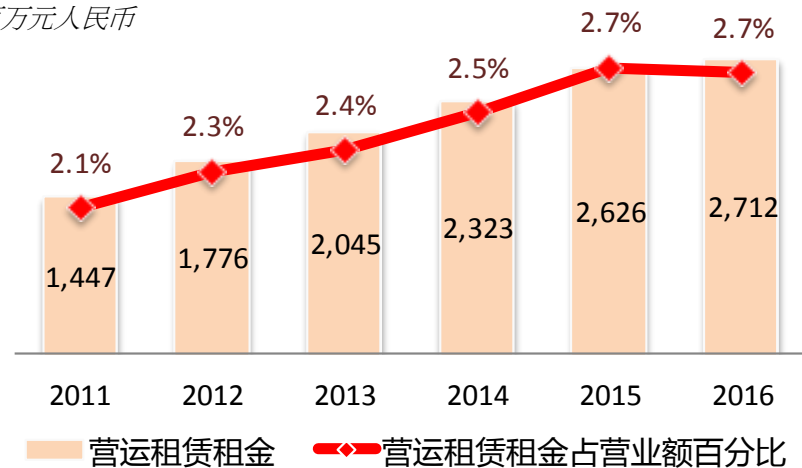
费用

百万元人民币



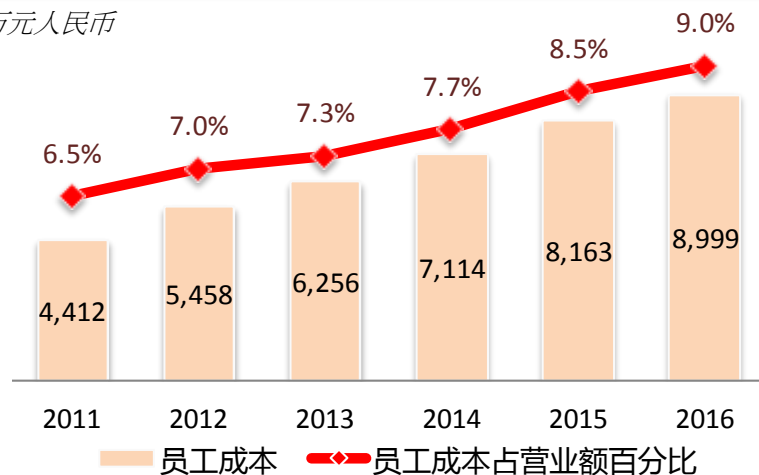
经营租约开支

百万元人民币



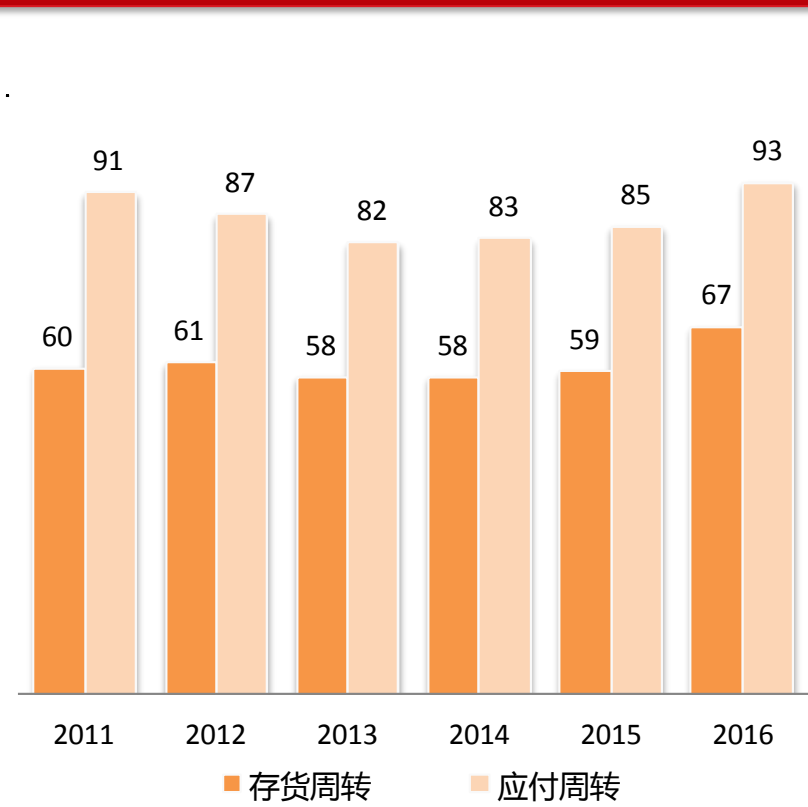
员工成本

百万元人民币



资产负债表

营运资金天数



净现金



注:

(1) 2011、2012、2013、2014、2015年及2016年存货周转天数的计算方式为年/期内平均存货除以年/期内计入损益内的存货成本再乘以365天。

(2) 2011、2012、2013、2014、2015年及2016年应付帐款周转天数的计算方式为相关期内贸易应付款项的期初及期末结余的平均数除以计入损益的存货成本再乘以365天。

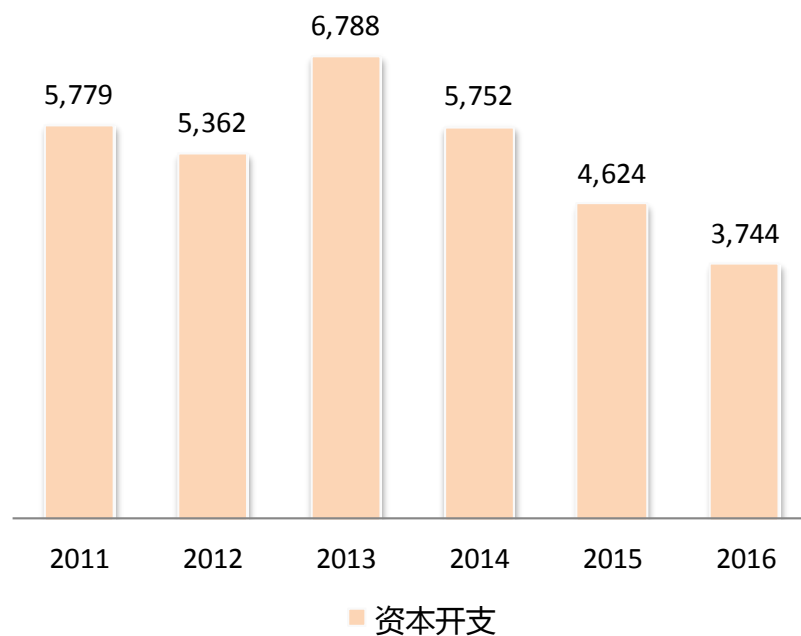
(3) 2011、2012、2013、2014、2015年及2016年应收帐款周转天数的计算方式为相关期内贸易应收款项的期初及期末结余的算术平均数除以营业额再乘以365天。

(4) 计算方式为现金及现金等价物、投资及定期存款的总和，减去银行贷款及透支。

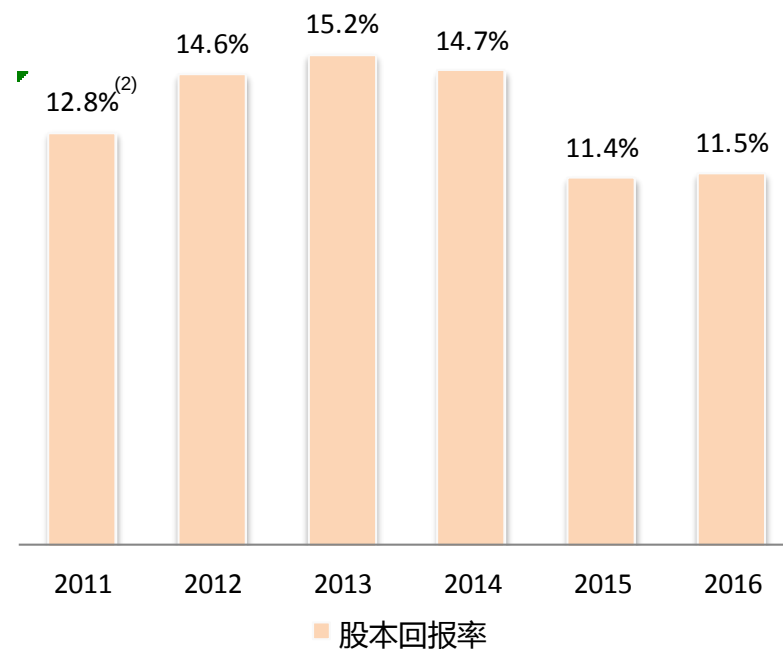
投资回报

资本开支

百万元人民币



净值回报率⁽¹⁾



注:

(1) 股本回报率的计算方式为期内溢利除以截至该期间末的股本总额

(2) 撇除股本首次公开发售的影响，2011年的净值回报率为25.2%

SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

01

经营环境

02

财务回顾

03

业务回顾

04

业务策略



业务回顾 - 实体店业务

综合性大卖场

超级市场

Auchan 欧尚

大润发 RT-Mart

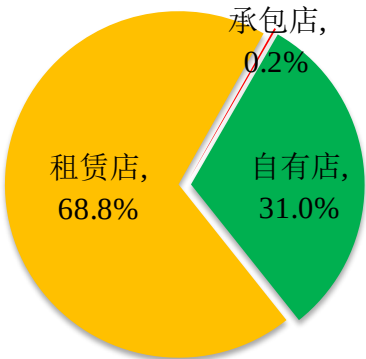


- 截至2016年12月31日止，集团在中国共有**446**家大卖场，遍布**224**座城市，覆盖**29**个省、自治区及直辖市。
- 已确定**79**个地点在未来三年开设综合性大卖场，其中**69**家在建。

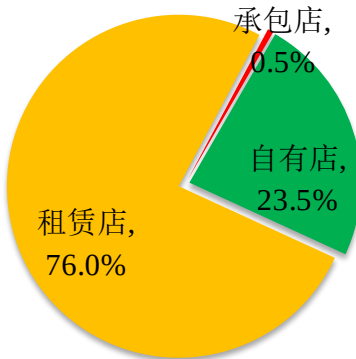


地区	综合大卖场数目 (截至2016年12月31日)			总建筑面积(平方米) (截至2016年12月31日)		
			总计			总计
华东	50	131	181	2,049,520	3,172,257	5,221,777
华北	6	42	48	177,594	1,028,881	1,206,475
东北	2	44	46	55,660	1,215,729	1,271,389
华南	5	75	80	124,523	1,837,678	1,962,201
华中	10	61	71	303,766	1,490,418	1,794,184
华西	5	15	20	223,839	352,678	576,517
合计	78	368	446	2,934,902	9,097,641	12,032,543

按总建筑面积分布



按店数分布



业务回顾

依托实体店互联网化，拓展O2O及电子商务业务

- 发挥实体店优势，将飞牛网作为载体，结合线上及线下业务：2016年已有36家门店参与O2O项目，2017年将有300多家门店加入，有效缩短商品送达顾客的距离及时间；
- 与"百度外卖"、"美团"及"饿了么"展开合作，截至2017年1月底，已有逾250家门店参与该项目；
- 飞牛2016年商品交易总额达人民币21亿元，较2015年翻一番，其中O2O的交易额约占29.1%；由于效率不断提升且成本不断降低，飞牛的亏损有望于2017年缩减；
- 高端生鲜网站甫田网，现经营近4,000个品项，其商品交易总额较2015年上升逾50%，生鲜产品销售份额占70%，其回购率、转化率及客单价一直保持在较高水平。

资源整合，探索新业态

- 2016年7月，一家位于烟台的原欧尚门店移转给大润发经营，其采购规模及物流系统有效改善了该移转门店的供应链，销售额及来客数均有显著提升；
- 另有两家原欧尚沈阳店及欧尚大连店也已于2016年11月及12月交由大润发管理；
- 小型门店「HiAuchan!」及「Lavia」取得稳健进展，倘这一业务模式取得成功，这亦将是本集团重回一线城市开设更多门店的契机。本集团计划于2017年开设更多该类型的小型门店；
- 高鑫集团将于2017年开设以生鲜O2O及结合餐饮为主的社区店；集团还将尝试美妆店及便利店。

积极推动生鲜产品、发展自有品牌及独家品牌产品、提升差异化经营

- 截至**2016**年底，本集团共有**120**家门店参与了蔬菜全品项直采项目，另有**220**家门店部分蔬菜产品亦参与了该项目；
蔬菜部门业绩较去年增长超过**8%**，而其可比较来客数增长与去年相比由负转正；
水果直采项目也已于**2016**年下半年启动，华东的**10**家门店已参与该项目；
- 本集团启动了中央厨房项目，与精选的高标准工厂合作，专门制作供应熟食、点心及烘焙类产品的半成品；
中央厨房项目的成立有望提高生鲜产品质量及稳定性，品项的淘汰置换更加迅捷有效；
- 本集团亦努力打造自有独家品牌，该些品牌在**2016**年均有不俗表现。尤其是专营百货类、家纺及餐桌用品的品牌「**Actuel**」销售额增长**88%**；
此外，一些新品牌的加入，例如代表中国传统美食的品牌「**荟尚**」、进口水源的矿泉水品牌「**钻典**」、园艺品牌「**Garden star**」等亦将成为未来的成长动力。

商品及设备联合采购，开源节流

- 商品联合采购及产品订制，在确保价格优势的同时亦“有利可图”，以及通过差异化销售获得更高溢利；截至**2016**年底，本集团已推出**24**项合购计划，其中涉及货架、烘焙设备、木质仓板、地砖等**8**个项目已经带来逾**8%**的额外节省；
- 本集团通过更换**LED**灯、通过维保体系自动化远程管理设备的开关、温度调节，以及三级维护管理制度，有效降低了能源及维护成本；
- 本集团通过一人多岗、一人多能、技术升级、设备引进、流程简化及系统优化，以达到减员增效，从而有效控制成本上涨：单店员工人数由**2015**年的**320**人降到了**2016**年的**298**人，员工效率提升。

SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

01

经营环境

02

财务回顾

03

业务回顾

04

业务策略



发展成为线上线下多渠道零售商



提高签约
新店标准
逐步放缓
新店拓展



继续发展
电子商务
及
O2O业务



改进
采购方式
持续优化
产品组合



进一步提升
营运效率
及
供应链管理



持续提供
员工培训
及
维持良好
企业文化

Thank You!

