

SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

Stock code: 6808

全面推进 中国实体数字化发展 2018年上半年业绩公布



议 程



发 言 人



业 务 回 顾



经 营 环 境



财 务 回 顾



业 务 策 略



问 答

发言人



吕德伟

执行董事兼
首席执行官



黄明端

大润发中国区
主席



邵斯

首席财务官



徐盛育

大润发中国区
首席财务官

SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

Stock code: 6808

业务回顾



业务回顾 — 实体店业务



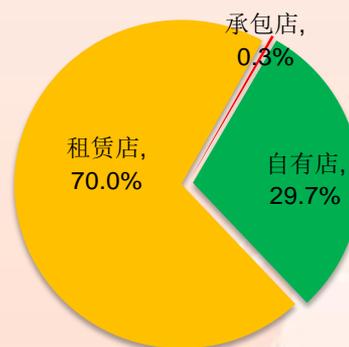
2018年上半年新增开店数11家，
截至2018年6月30日，共计472家综合性大卖场和超级超市



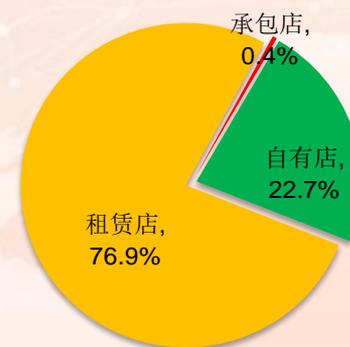
地区	综合大卖场数目 (截至2018年6月30日)			总建筑面积(平方米) (截至2018年6月30日)		
			总计			总计
华东	51	139	190	2,067,785	3,357,136	5,424,921
华北	5	44	49	151,064	1,089,868	1,240,932
东北	1	49	50	32,033	1,361,428	1,393,461
华南	5	80	85	124,523	1,956,204	2,080,727
华中	10	65	75	293,766	1,618,641	1,912,407
华西	5	18	23	223,839	426,148	649,987
合计	77	395	472	2,893,010	9,809,425	12,702,435

- 遍布**228**座城市，覆盖**29**个省、自治区及直辖市
- 已储备**56**个地点开设综合性大卖场，其中**48**家在建

按总建筑面积分布



按店数分布



门店数字化改造 + 淘鲜达

- 门店数字化改造是高鑫2018年三大策略之一
- 上线进度：3月2家，4月8家，5月47家，6月108家，到6月底上线165家，年底前全部上线完成
- 淘鲜达为门店周边三公里提供一小时送达服务
- 商品品项数 (SKU数)：约10000个商品，包括生鲜、快消品及日用百货类商品
- 生鲜的销售占比达55%至60%
- 淘鲜达用户：女性占比70%、20岁至30岁年轻人占比近四成
- 淘鲜达业务对生鲜品类做升级和调整，更适合线上年轻的顾客



业务回顾

门店数字化改造 + 淘鲜达

淘宝首页



淘鲜达页面



重新定位大卖场一家电品类

与苏宁的战略合作

- 重新定位大卖场——我们希望成为卖场内每一个品类的专家
- 所以，家电品类和苏宁采用联营形式战略合作，提供更专业的商品和服务
- 开店计划：“8.18苏宁购物节”前完成改造287家大润发门店，余下大润发门店于9月底前全部完成改造
- 7月27日，南京三家店开业，开业三天业绩366万，成绩超过预期
- “8.18苏宁购物节”计划业绩目标翻倍

业务回顾

重新定位大卖场一家电品类



重新定位大卖场—生活百货品类

淘宝心选

- 引进淘宝心选是大润发对生活百货类商品的调整和升级
- 首店于2018年6月28日在上海大润发杨浦店正式营业，面积超过200平方米
- 欧尚首店将于8月底开业
- 淘宝心选是淘宝的自有品牌
- 定位：有设计感、功能实用、高性价比的商品
- 心选用户：女性占6成，25岁到35岁年轻人居多，购买力较高
- 未来，生活百货类商品还会引进其他高性价比的自有品牌商品，带来消费升级和更多的商品选择



业务回顾

重新定位大卖场—生活百货品类



多业态全渠道发展

盒小马

- 多业态全渠道发展的策略之一
- 利用大润发供应链、阿里技术和流量的优势
- 定位：在四、五级城镇拓展，面积500-3000平方米
- 以加盟为主，自营为辅
- 展店计划：已开2家，2018年计划开25家

欧尚一分钟



- 多业态全渠道发展的策略之一
- 利用欧尚供应链优势
- 更便利、更多的销售场景、离消费者距离更近
- 已开270个售货柜，计划今年开设500个



业务回顾

多业态全渠道发展 一盒小马



B2B 业务

- 至2018年6月底，B2B业绩达25亿，超过2017年全年的销售额，占货品销售总额逾4%
- B2B注册会员40万，SKU数达18000个品项
- 欧尚所有门店已于7月底前开展B2B业务

盒马联采

- 共享盒马供应链优势，对生鲜品类升级
- 目前“日日鲜”、“帝皇鲜”已在华东区试销，产品包括牛奶、蔬菜、肉品及海鲜
- 未来会有更多品类的合作

SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

Stock code: 6808

经营环境

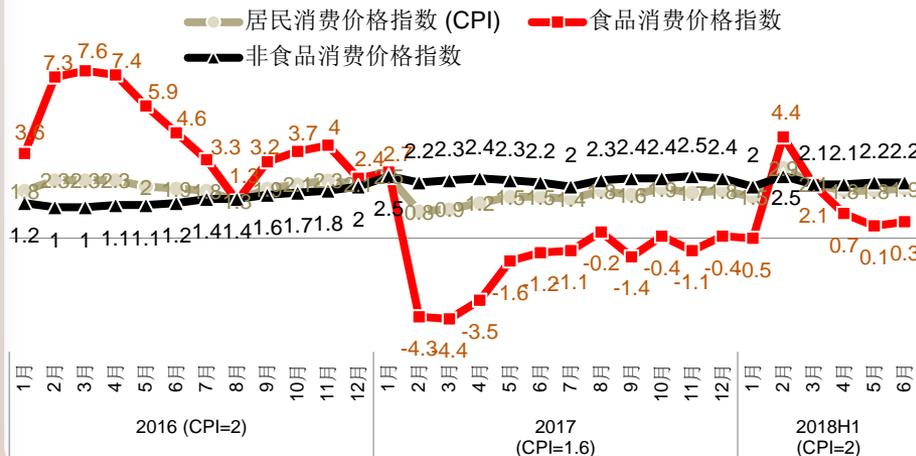


经营环境

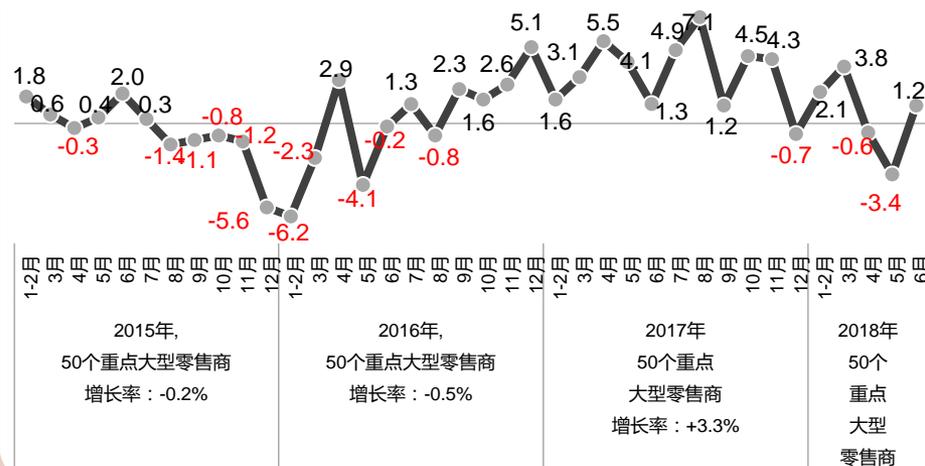
(1) 国内生产总值(GDP)增长率及社会消费品零售总额增长率



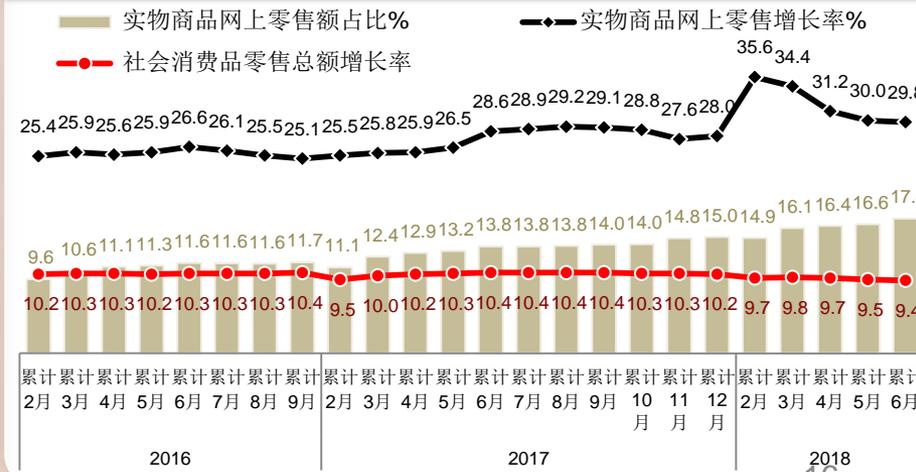
(2) 2018年上半年居民消费指数(CPI)同比增长2% (食品CPI增长1.2%，非食品CPI增长2.2%)



(3) 50家重点零售企业增长下行



(4) 2018年上半年实物商品网上零售额增长29.8%，占社会消费品零售总额的比重为17.4%



SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

Stock code: 6808

财务回顾



财务概览

截至6月30日 (百万元人民币)	2017	2018	变动
收入	54,080	54,060	-0.0%
毛利	12,582	12,922	2.7%
毛利率	23.3%	23.9%	+60 bps
经营溢利 (息税前利润, EBIT)	2,925	2,699	-7.7%
经营溢利率	5.4%	5.0%	- 40 bps
期内溢利	1,898	1,914	0.8%
溢利率	3.5%	3.5%	+ 0 bps
本公司权益股东应占溢利	1,757	1,758	0.1%
每股盈利 — 基本及摊薄 (人民币元) ⁽¹⁾	0.18	0.18	

(1) 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

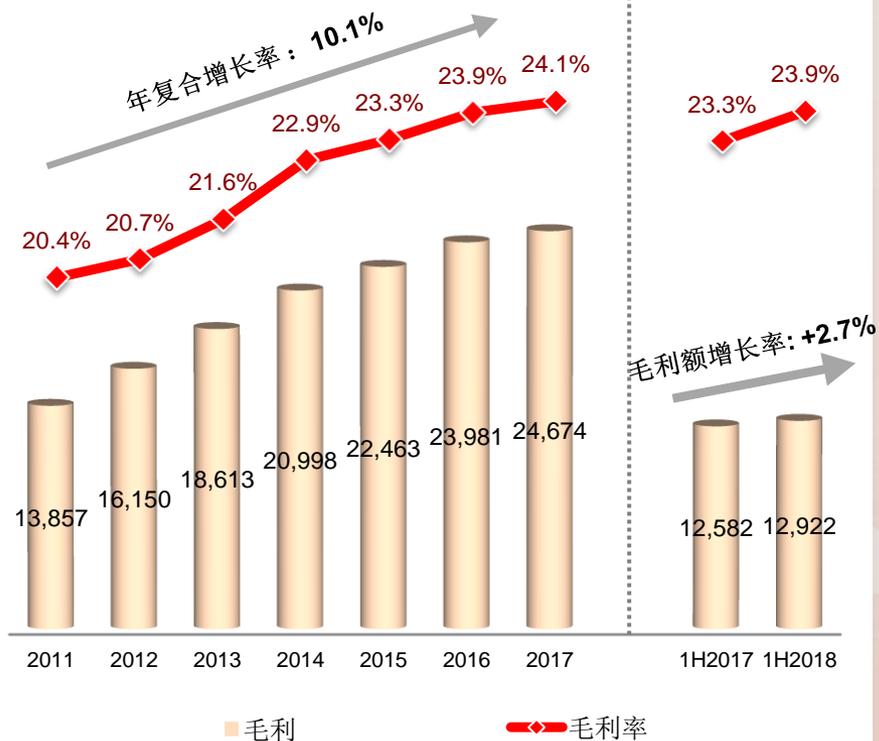
营业收入

人民币(百万元)



毛利及毛利率

人民币(百万元)



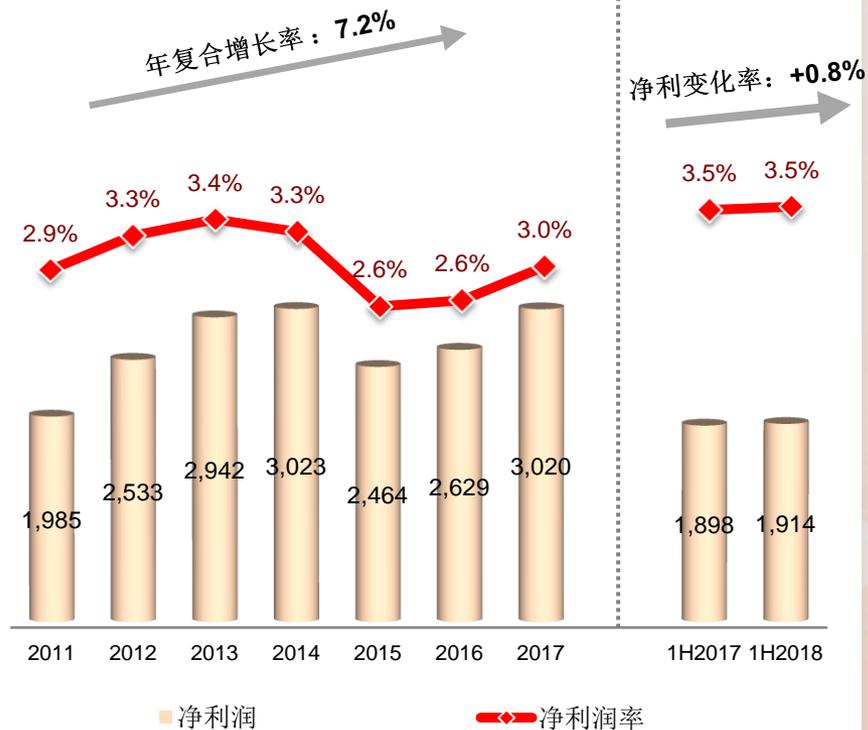
经营溢利

人民币(百万元)



溢利⁽¹⁾及溢利率

人民币(百万元)

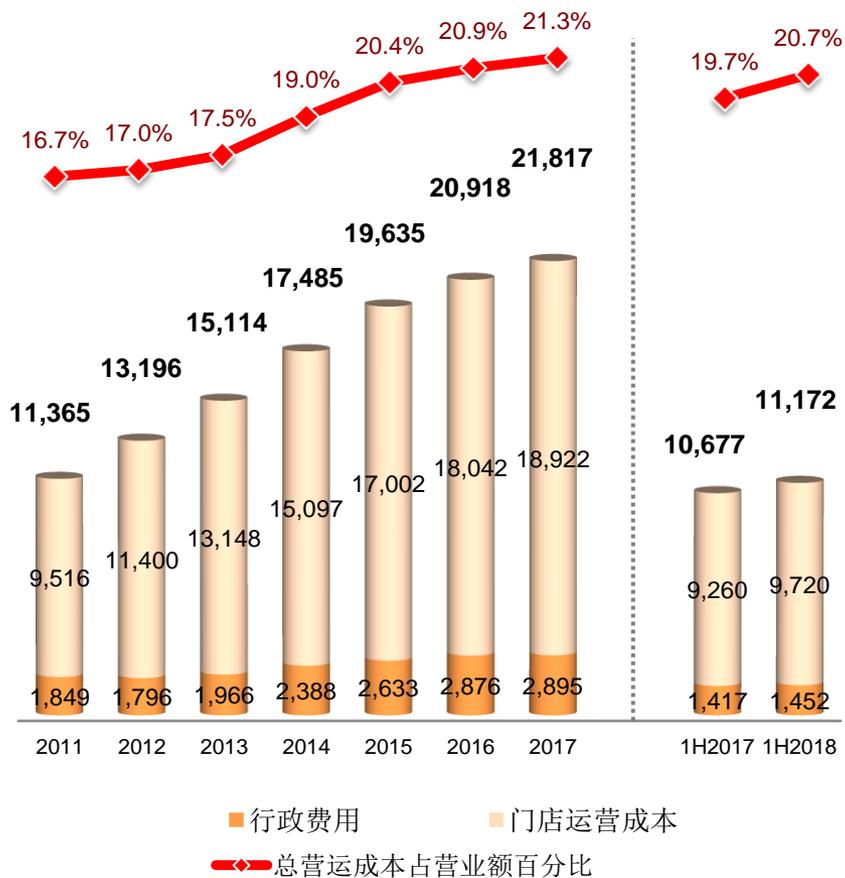


注: (1) 显示年内溢利, 即包括非控股权益

财务概览

费用

人民币(百万元)



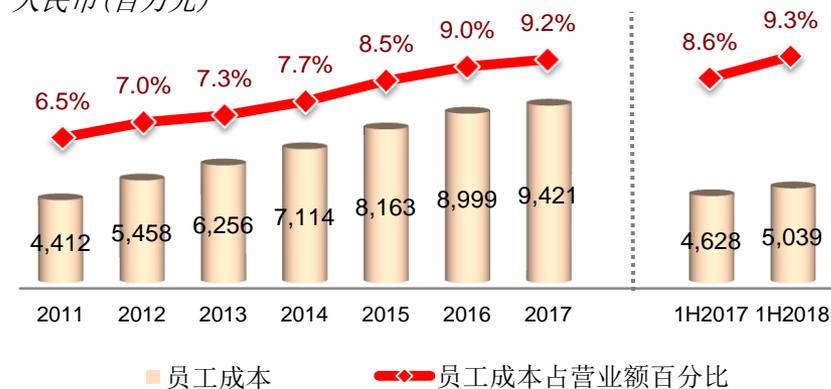
经营租约开支

人民币(百万元)



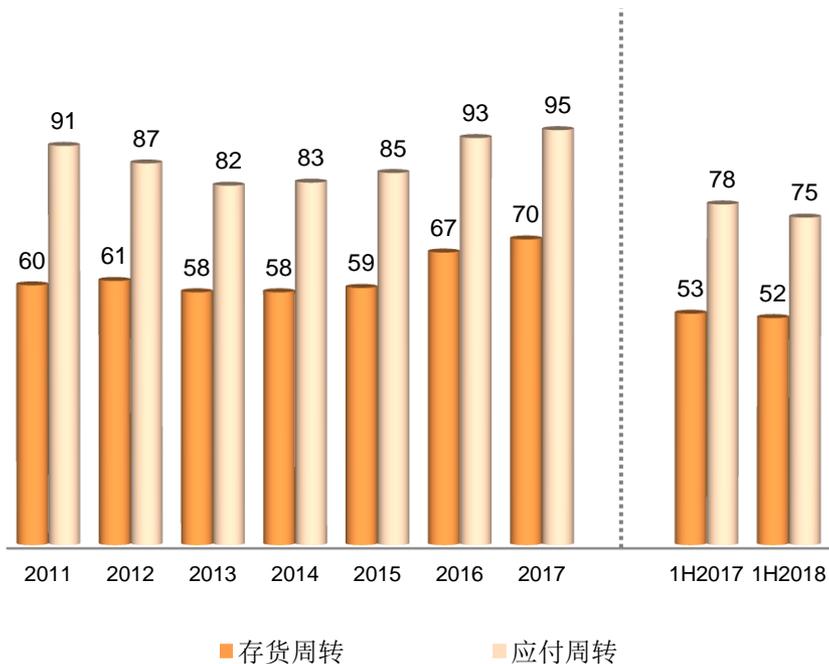
员工成本

人民币(百万元)



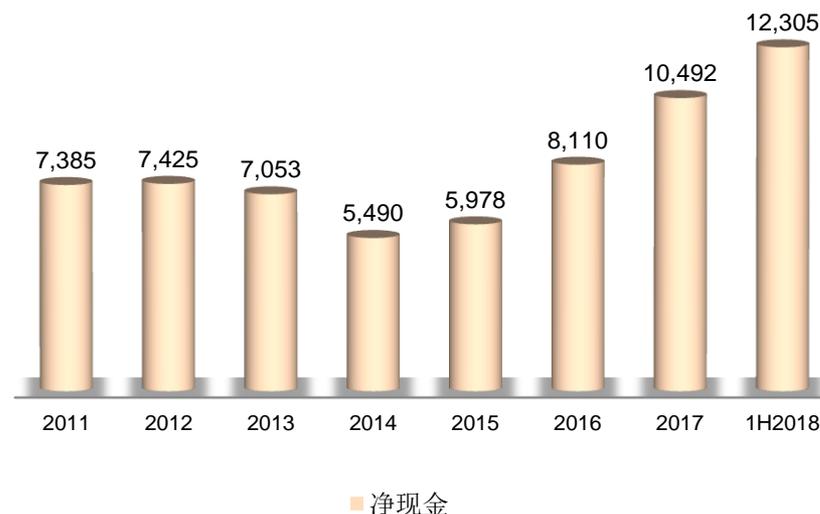
资产负债表

营运资金天数



净现金

人民币(百万元)



注:

- (1) 2011、2012、2013、2014、2015、2016年、2017年及2018上半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天及180天。
- (2) 2011、2012、2013、2014、2015、2016年、2017年及2018上半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天及180天。
- (3) 2011、2012、2013、2014、2015、2016年、2017年及2018上半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天及180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

人民币(百万元)



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

Stock code: 6808

业务策略



三个首要，两个必要



SUN ART

Retail Group Limited

高鑫零售有限公司

Stock code: 6808

问答

