

去年业绩大跌,关店300多家

深陷“大象转身”之困 屈臣氏加码健康业务

4月11日,第三届中国国际消费品博览会(下称“消博会”)在海口拉开帷幕,屈臣氏携其健康业务首度参展,并将在13日亮相“消博风尚 首发首秀”新品发布会。业内人士认为,在2022年业绩受挫后,屈臣氏在中国市场亟待突围新思路,参展消博会释放出其加码健康业务的信号。

■新快报记者 陆妍思

业绩大跌59%

16142家店铺遍布全球,2022年收入超1696亿港元,屈臣氏至今仍是长江和记实业有限公司(下称“长和”)的现金奶牛,是全球最大的保健美容产品零售商。不过,在中国市场屈臣氏业绩却遭遇大挫。长和财报显示,2022年屈臣氏中国营收为175.79亿港元(约合人民币154.42亿元),同比下降23%;息税折旧摊销前利润10.9亿港元(约合人民币9.59亿元),较上年同期下滑59%。

值得注意的是,2022年是屈臣氏中国近9年来业绩最差的一年,总营收低于2014年,并骤然停下了进入内地33年来的扩张脚步,2022年店铺数量首现负增长,共关闭343家,店铺总数跌破4000家(为3836家),几乎每天

关一家。

长和在财报中表示,门店数减少主要是由于屈臣氏对亏损门店尤其是受疫情影响的门店进行整顿。但实际上,自2015年起,屈臣氏在中国市场的单店收益额就开始走下坡路。2021年,其单店年收益额仅为544.87万港元,约为2014年(1039.89万港元)的一半,到了2022年更是进一步同比下滑18.3%。

启动“品类舰长计划”

业内人士认为,美妆品类中,随着电商渠道占比越来越高,诸如屈臣氏这种线下销售渠道必然受到冲击,加上近年黑洞、话梅等新式美妆集合店迅速崛起,导致屈臣氏业绩受线下夹击节节败退。

为了扭转颓势,屈臣氏自2017年

起便开启了改革,包括店铺升级、BA转型、品类调整等,还开创O+O零售模式、运用数据分析和AI技术洞察消费者喜好,融合线上线下购物体验等。但从目前的业绩表现来看,改革成效未能持续。

此次参展消博会,屈臣氏宣布加码布局健康赛道,携手健康品类头部品牌Move Free益节、汤臣倍健、杜蕾斯、ISDG医食同源、Life Space启动了2023年“品类舰长计划”,以资源倾斜及内容扶持等方式,拉动品牌与品类双增长。屈臣氏还在消博会上透露,2023年将开出300家以上新店。

在业内人士看来,拥有6000多万付费会员的屈臣氏,在目前市场竞争优势尚存,深陷“大象转身”之困的屈臣氏能否成功突围,仍待市场考验。



2022年银行年报显示:

信用卡发卡量放缓 线上渠道成发力点

新快报讯 记者杨依泓报道 近日,多家A股上市银行在年报中披露了信用卡业务数据情况,总体来看,信用卡增速较上年同期放缓,不良率有所攀升。值得关注的是,我国信用卡行业已从高速增长模式转入高质量发展模式,在年报中,有多家银行透露了发展方向,线上渠道成为主要发力点。

央行发布的《2022年第四季度支付体系运行总体情况》显示,截至2022年四季度末,全国共开立信用卡和借贷合一卡7.98亿张,环比下降1.20%。从银行年报及央行数据来看,银行信用卡数量增速有所减缓。

国有行中,截至2022年末,信用卡累计发卡量第一位的是工商银行,达1.65亿张,较2021年底增加200万张。此外,建设银行、中国银行的信用卡累计发卡量也都超1亿张。股份行方面多家信用卡业务增速放缓,招商银行信用卡流通卡为1.03亿张,较上年末微增0.29%,而该行2021年同期的增速为2.9%;平安银行流通卡量为6899.72万张,较上年末下降1.6%。

记者留意到,不少银行信用卡不良率有所上升。建设银行信用卡贷款不良率为1.46%,较上年末增长0.13个百分点;邮储银行信用卡不良率为1.95%,增长0.29个百分点。股份行中,兴业银行、平安银行、招商银行信用卡不良率均出现走高。其中,平安银行信用卡应收账款的不良率增加0.57个百分点至2.68%。

进入存量竞争时代,多家银行在年报中透露出,深耕场景化、精细化运营将成为发力重点。中国银行在年报中提到,将手机银行作为信用卡获客活客的重要平台,建立申请、激活、绑卡、消费的一站式获客活客模式;工商银行表示,构建信用卡全链接营销服务体系,打通行内各营销资源、营销渠道、营销节点之间的数据传导,实现信用卡产品的数字化营销和智能化服务,支持营销人员对目标客户主动提醒和精准服务。

此外,在场景化运营方面,记者梳理发现,近年来,不少银行加强与外部平台、商家的合作,拓展信用卡消费场景。比如近期热门的“出境游”,交通银行、平安银行等银行均在今年推出相关优惠活动,升级境外金融服务。

亿欧智库金融研究经理李薇表示,银行正加快零售金融业务的组织架构优化升级,加强线上运营、权益活动与客群分类专属界面设计,这些举措将有助于挖掘信用卡优质客群,探索购车、医疗、家居等消费场景需求,进而寻求信用卡营收与风控之间的最优解。

上市公司CSR观察

证监会千万元重罚美尚生态“五宗罪”

风险警示尚未销 多重退市因素“一触即发”

4月11日,美尚生态(300495.SZ)公告称,公司收到证监会下发的处罚告知书,因多份年报造假,且存在严重信披违规,公司拟被罚款超千万元,公司实控人王迎燕被罚款并终身禁入市。美尚生态表示,相关处罚不构成退市风险因素,但仍有其他风险因素可能导致公司终止上市,投资者应加以注意。

■新快报记者 刘艳爽

美尚生态发布《行政处罚及市场禁入事先告知书》显示,公司主要存在五项违法行为,包括公司招股书及多份年报存在虚假记载、未按规定披露关联交易及资金占用、未按规定披露重大诉讼事项、未如实披露控股股东归还资金占用情况、非公开发行股票行为构成欺诈发行。记者根据文件披露的数据测算,美尚生态上述五项违法行为涉案金额超119亿元。

基于上述事实,证监会拟对美尚生态给予警告,责令改正,并处1330万元处罚,同时,拟对相关责任人给出不同程度的处罚,其中对王迎燕处以1510万元罚款并采取证券市场终身禁入措施。在公告处罚事项后,美尚生态表示,上述认定的违规事实及行为不会触及相关规则规定的重大违法强制退市

的情形。美尚生态证券部一名工作人员向新快报记者表示,公司收到处罚告知书算是“靴子落地”,明确被证监会立案调查这一项,已不构成触发退市的风险因素,但并不保证会有其他因素导致公司退市。

记者梳理发现,目前可能导致美尚生态退市的主要风险因素有两项:

其一,2021年美尚生态因年报被审计机构

出具无法表示意见的审计报告而被“披

星戴帽”,同年12月因信披违规被证监会立案调查。

2022年5月,公司曾向深交所申请撤销退市风险警示,不过截至发稿仍未有新进展,美尚生态表示

能否获得深交所批准尚存不确定性,如申请未被审核同意,则会被终止上市。

其二,去年9月,深圳市高新投集团有限公司向深圳中院申请对美尚

生态进行重整,通过重整程序清偿申请人的相应债权。美尚生态表示,公司尚未收到法院的受理裁定书,若法院受理且公司重整失败,公司股票将被终止上市。

资料显示,美尚生态为一家主营业务为生态修复与重构和园林景观建设的公司,王迎燕持有该公司28.5%的股份,为公司第一大股东。

据记者了解,截至去年前三季度,该公司账面资金仅剩431.17万元。过去三年间,公司自身造血能力持续走弱,经营活动产生的现金流、总营收、净利润皆不断下滑,其业绩预告显示,公司2022年将再亏损2.6亿元至3.7亿元。企查查显示,该公司已经成为失信被执行人,涉案总额近2亿元。美尚生态能否顺利付清罚款还是未知数。

父子反目公章“失控” 电科院收关注函

新快报讯 记者张晓茵报道 时隔三个月,电器检测行业龙头企业电科院(300215.SZ)因“父子内斗”再收关注函。4月11日下午,电科院发布公告称,由于电科院创始人之子、公司前董事长胡醇将公司公章带离公司经营场所,公司决定启用“1号合同专用章”代行公章职责。当天晚间,深交所火速发函要求电科院结合印章失控及相关纠纷情况进行披露。12日下午,新快报记者致电了电科院证券事务代表处了解此事,对方表示暂不接受采访。

据了解,该风波已发酵长达半年。2022年11月1日,胡醇要求电科院一员工将3枚公司印章送给他指定的人后,便再未返还。今年1月12日,胡

醇的电科院董事长和总经理职务被董事会罢免,深交所随后下发了关注函。电科院在给深交所的回函中表示:“经向实际控制人胡德霖了解,胡德霖亦认为胡醇未能积极履行职责,导致胡德霖对其不满。同时两人对于公司的经营理念存在差异”。

父子内斗浮出水面后,电科院一纸诉状将胡醇告上了法庭,称其不返还公章的行为导致大量经营合同文件无法处理,给公司带来包括银行续贷无法完成面临资金链断裂等风险,公司一旦无法正常经营将造成股东包括大量股民的利益遭受巨大损失,负面影响极其恶劣。胡醇随即一个反手起诉了胡德霖,称其擅自解除委托给胡

醇的表决权,并在未通知他及公司董秘的情况下发布了公告,严重违反协议约定,造成公司治理混乱和信息披露严重违规。

内斗不断,电科院业绩出现大幅下滑。1月19日,电科院发布了2022年业绩预告,去年电科院实现归母净利润2890.42万-4239.29万元,同比下降78%-85%;实现扣非净利润795.29万-2385.86万元,同比下降85%-95%。电科院表示,疫情导致公司营业收入较上年同期有所下降,另外由于子公司国环检测注销导致清算费用和资产减值增加,由此导致利润下降。从二级市场来看,截至4月12日收盘,电科院股价报5.39元/股,较去年年初下跌46.2%。