

永辉超市预亏27.4亿元、步步高预亏至少13亿元…… 传统商超式微，如何破局？

1

或巨额亏损或盈利减弱

作为国内连锁商超巨头，永辉超市的业务覆盖29个省份，550个城市，业内常常以“中国版沃尔玛”相称。2010年在A股上市，十几年来迅速成长，经营业绩一路高歌。

永辉超市首次营收巨亏出现在2021年。财报显示，2021年，永辉超市营业收入910.62亿元，同比下降2.29%；归属于上市公司股东的净亏损39.44亿元。2022年亏损仍在持续。永辉超市2022年年度业绩预告显示，公司预计2022年归属于上市公司股东的净利润-27.4亿元。

对于业绩预亏，永辉超市表示，其亏损主要是受金融资产公允价值变动损失6.4亿元、计提长期股权投资及其他长期资产减值6亿元、全年科技投入约7亿元、以及疫情等因素影响。

另一方面，去年以来，闭店风波也缠绕着永辉超市。2022年8月，两家已经开业十几年的福州老店关店引发了广泛关注，随后“永辉超市三年关近400家店”的话题也冲上热搜。据中国连锁经营协会发布的中国超市百强数据，永辉超市2020年减少了18.6%的门店，2021年更是再度减少7%，至剩下1090家。

另一家2022年预亏超10亿元的是步步高。公开信息显示，步步高集团创建于1995年，2008年子公司步步高商业连锁股份有限公司在深交所上市，是中国民营连锁超市企业首家上市公司。近几年来，步步高同样也陷入了发展困局。有业内人士分析，自2012年开始，步步高就已经开始走下坡路，而跨省扩张等战略也增加了企业负担。根据步步高披露的2022年业绩预告，公司预计当年实现归属净利润亏损13亿-19.5亿元，而上年同期亏损为1.84亿元。

对于业绩变动的原因，步步高表示，报告期公司战略重大调整，除购物中心和百货店外，自2022年四季度开始，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、广西两省也同步关停并转低效亏损门店。同时，受疫情常态化影响，居民消费复苏缓慢，加之渠道竞争激烈，公司经营内外环境面临较大压力。

2021年，成功扭亏为盈的银座股份并没有继续守住这份业绩。银座股份发布的业绩预告称，2022年度实现归属于上市公司股东的净利润预计为-2700万元至-1400万元，上年同期归属于上市公司股东的净利润为3620.03万元，同比由盈转亏。据统计，自2012年，银座股份实现最高净利润为3.47亿元后，净利润增速就一路下滑。

银座股份成立于1996年，主战场集中在山东，门店遍布山东16个城市，并拓展至河北石家庄、邢台、保定、张家口4座城市和河南濮阳、鹤壁、安阳、洛阳4座城市。

另一家“三年两亏”的是人人乐。近日，人人乐发布2022年业绩预告，预计2022年归属于上市公司股东的净利润亏损4.8亿元-5.3亿元。

据了解，此前连续亏损的人人乐，于2019年、2020年成功连续两年盈利，但在疫情等多方面原因影响下，2021年人人乐亏损8.57亿元，再次同比由盈转亏。与此同时，2021年，人人乐关闭门店达37家。

近日，多家上市商超零售企业公布了2022年的年度业绩预告，过半企业面临亏损。其中，永辉超市净利润预亏27.4亿元，步步高预亏13亿-19.5亿元，人人乐预亏4.8亿-5.3亿元，中百集团预亏2.4亿-3.4亿元，华联股份预亏1.6亿-1.9亿元，利群股份预亏1.35亿-1.75亿元，银座股份预亏2700万-1400万元。

与此同时，电商也在迅猛冲击传统商超零售企业。继天猫超市、京东超市、美团明日达超市之后，抖音近日也正式上线抖音超市，抢占零售业的“一杯羹”。

对很多商超零售企业来说，回暖复苏之路也是破局生存之路。



永辉超市



银座商城

2

商超零售企业面临多维冲击

亏损的局面笼罩着多家商超零售企业，收缩规模成为很多企业的选择。有业内人士分析，电商崛起的冲击下，商超零售只是实体店的一个缩影。

国家统计局发布的数据显示，2022年全年社会消费品零售总额439733亿元，比上年下降0.2%。全国网上零售额137853亿元，比上年增长4.0%。其中，实物商品网上零售额119642亿元，增长6.2%，占社会消费品零售总额的比重为27.2%。

中百集团在2022年业绩预告中指出，导致净利润亏损的原因主要为：居民消费需求放缓，疫情反复致临时闭店超预期，以及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。同时，本年关闭5家仓储大卖场，由此产生合同解约损失、装修等长期待摊费用摊余价值的一次性摊销及员工安置补偿等支出。

预计盈利的企业也各有各的挑战。武商集团2022年预计净利2.5亿-3.5亿元，比上年同期下降53.48%-66.77%；三江购物预计2022年全年盈利约1.52亿元，同比上年增72.52%左右；家家悦扭亏为盈，预计2022年净利润3500万-5200万元。

而面对扭亏为盈，家家悦在2022年业绩预告中表示，2022年度家家悦业绩同比改善、实现盈利的主要原因：2022年度公司适度控制开店速度，不断提升开店质量，关停了低效门店，保持了营业收入的稳定增长，同时经营效率不断提高，费用率同比下降，新区域亏损也得到改善。



3

复苏之路也是破局生存之路

近日，中国连锁经营协会发布的《连锁超市经营情况报告(2022)》，根据对部分会员企业的抽样调查显示：2021年销售表现不乐观，2022年上半年销售同比有所改善；截至10月底，近七成企业销售同比增长。

调查结果还显示：2022年，超市业态来客数下降的企业占比达81.4%，但销售同比下降的企业占比仅为44.3%，原因在于线上销售业务的增长。超市行业困难时刻已过，企业销售回暖。

破局突围并不容易，对于很多企业来说也是生存之路。

永辉超市一直押宝数字化。去年10月，永辉超市CEO李松峰表示，永辉将加速向“以生鲜为基础，以客户为中心的全渠道数字化零售平台”迈进。永辉方面还表示，随着经济环境回暖、公司数字化转型的不断推进以及门店布局的进一步优化，各类业务指标已呈现向好趋势。

步步高选择引入国资，出让控制权。1月15日，步步高发布公告披露，控股股东步步高集团拟将所持公司8639.04万股股份，占总股本的10%，以协议转让方式转让给湘潭产投产兴并购投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“湘潭产投投资”)，同时将放弃其所持公司全部股份2.16亿股(占总股本的24.99%)对应的表决权。这意味着，湘潭产投投资将成为步步高拥有表决权股份数量最多的股东，湘潭市国资委将成实控人。

中国社科院平台经济研究中心副主任李勇坚在接受采访时表示，在各大电商挤压之下，线下商超和便利店需要寻找新的空间，而即时零售大幅提升了商超的运营效率和服务半径。整体看，即时零售给线下商超转型提供了新的机遇，也成为行业发展的新趋势。

关于商超零售企业转型，庄帅认为，数字化本身是零售业一直在做的，因为数字化能够帮助企业提升效率，降低成本。此外，新业态的拓展，提升新业态形式，探索快节奏、城市化、年轻化的消费方式都是助力商超零售企业破局的方式。

纵深

大卖场玩不转 超市集体转舵

当大卖场模式已难以走通，亏损中的超市业态开始寻求转舵。2月6日，记者整理9家超市企业的业绩预告发现，6家企业出现净利润亏损情况。

面对新的挑战，步步高、中百集团、永辉超市等企业试图控制扩张速度，深耕局部市场。比如，步步高在报告期内进行战略调整，除购物中心和百货店外，自四季度起，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；湖南、广西两省也同步关停并转低效亏损门店。

零售专家胡春才表示，不同于以往讲究规模、体量，如今超市企业扎根于某个区域，通过与当地供应商的深度合作，有效降低运营成本，才能与电商相较量。

北京国际商贸中心研究基地首席专家赖阳认为，大卖场这一类业态和当下消费者的需求已无法相互适应，未来超市业态能够发展得好的应是布局在社区周边的小型生鲜超市。

在控制市场规模的同时，在新消费崛起、电商进一步成熟的影响下，不少企业进一步加大科技投入，谋求数字化发展。永辉超市在公告中表示，公司将继续深化“以生鲜为基础，以客户为中心的全渠道数字化零售平台”的战略定位。此外，人人乐推出的人人乐到家平台、三江购物旗下转型升级的新零售门店都表明，超市企业的数字化探索迫在眉睫。

“随着行业加快洗牌，超市企业想免于淘汰，离不开数字化与科技投入。”胡春才指出，企业通过数字化转型，促进线上线下融合发展、提高商品配送效率，能一定程度缓解经营压力。长远来看，线上平台业务与实体店经营的有机结合，亦将极大提升超市企业的竞争力。

各超市企业在上下求索之时，也有企业选择抽身离开，转向新的行业。创新新材实现盈利主要是由于公司通过重大资产重组完成资产交割，主营业务由原来“超市零售”变更为“铝合金及制品研究开发和生产加工”。

据北京商报、中国网、新黄河



商报图形 秦刚制