

九阳股份致力健康饮食电器 读懂中国人的“胃”

证券时报记者 卢青

“一杯豆浆打天下”让九阳几乎成为豆浆机的代名词。

从发明豆浆机到今天,19年的光阴一闪而过。自2008年上市算起,登陆资本市场近5年的九阳股份(002242),如今在产品结构方面有哪些变化,技术创新又取得哪些突破,未来又将演绎怎样的资本故事?

近日,深交所联合山东证监局,以“践行中国梦 打造多层次资本市场”为活动主题,组织40多名投资者集体走进九阳,与九阳股份的高管亲密接触,对九阳产品有了一次更为深刻的了解。这一站,选在位于济南西边的九阳股份美里湖生产基地。

体验式营销

健康时尚,乐享生活。”是九阳一句简单的广告语。投资者们一路进九阳股份的厂区,就被这种浓浓的健康、快乐氛围所包围。当调研团队走下大巴车时,迎接每位的是杯散发着豆香的热气腾腾豆浆。顿时,调研气氛欢快起来。

其实,这只是九阳文化的一部分。每每有参观者来,工作人员都会送上一杯豆浆,诱惑从你的“味觉”开始。这是九阳所采取的体验式营销的一部分。

九阳股份董秘姜勇介绍,把现场制作的豆浆免费派送给顾客品尝的“体验式营销”是九阳豆浆机的独有经营模式,可以让顾客体验到豆浆带给生活的美好享受。此外,九阳还积极研究并提供花色豆浆配方,参与国家大豆行动计划、出版关于豆浆营养健康研究的书籍,所做的一切都在推广“豆浆文化”。

在品尝豆浆的过程中,就有投资者提出,用干豆制作豆浆看起来好像更方便,可以省去泡豆子的繁琐过程。

其实,把干豆直接粉碎做豆浆难度并不大,但经过多年的实验证明,用水泡过的豆子打出的豆浆,里面的营养成分更多,营养丰富口感更好。”姜勇说,这就是九阳全力打造的“好机+好豆+好水=好豆浆”的健康产业链条,积极培育豆业和净水两大新兴产业的原因所在。

“中国大妈”青睐面条机

这就是公司新推出的面条机?真漂亮!”一位女士说。记者发现,这款面条机标价699元,价格适中,外观精致,只有三个按键,自制面条既卫生安全,又可以满足个性化的需求。

九阳一直在不断研发新品,4月中旬推出的面条机就是新品中的一大看点。众所周知,面食文化至今已有4000多年的历史,不过制作面条繁杂的工序,让忙碌的现代人望而却步。而九阳正在改变这一现实,努力让越来越多的国人吃上自制的面条。

面条机用起来是方便,但做出来的面条能比得上手擀面条的筋道吗?”一位大姐问。

“大姐您不用担心,九阳JYS-N6面条机可以仿手工自动揉面,搅动轴工作一圈相当于手揉6次,反复柔和1000次以上,而且18分钟全自动成面,和面、揉面、压面一气呵成。”讲解员的一席话,打消了这位大姐的疑惑。“有了它,可以与泡面拜拜了。”一名刚刚大学毕业的投资者说。

今年4月23日,九阳在天猫全球首发全自动家用面条机,这款面条机一度卖断货,尤其受“中国大妈”青睐,开卖三天,就卖出9000台。面条机能够卖得如此火爆,这源于九阳股份对中国传统饮食文化有着深刻了解,九阳股份更懂得中国人的“胃”。

小家电销量快速增长

提起九阳,大家会很自然地想到豆浆机,其实,除了豆浆机,九阳在料理机、电磁炉、营养煲等小家电方面做得也非常不错,最近几年一直保持着快速增长。

在九阳生活馆里,九阳股份的烤箱、煎烤机、面包机、酸奶机、面条机等新产品让投资者倍感惊讶,不少投资者感叹,原来九阳的产品如此丰富。

记者发现,九阳股份的营收结构在发生变化,豆浆机的收入占比在不断下降,而其他小家电的销量增长较快。

姜勇解释,2008年发生毒牛奶事件以后,豆浆机业务迎来了井喷式的发展。近两年豆浆机业务出现连续下滑。由于豆浆机一直是公司的主打产品,所以对公司的业绩造成拖累。于是,九阳努力培育其他几个小家电品种,努力改善公司营收结构。

这种调整的效果正在显现。除了豆浆机、榨汁机、料理机三个行业冠军,2012年公司的营养煲系列取得11亿收入,同比增长23%,电磁炉系列销售收入也突破8个亿,成功培育出除豆浆机外,两个过5亿的厨电品类。

九阳的小家电能够取得如此快的发展,与公司致力于产品和服务的持续创新密不可分。最近几年,九阳开始发力高端产品。今年九阳股份推出了一系列IH产品,包括彻底改变豆浆机熬煮技术的全球第一台IH豆浆机、中国首创的IH电磁压力煲、完全自主知识产权的IH电饭煲,以及全球第一台采用IH技术的智能烹饪灶。

豆浆机要想做一杯好豆浆,核心技术在熬煮和研磨。”姜勇介绍,采用IH电磁加热技术的豆浆机彻底改变豆浆机的熬煮方式,它不仅将制作豆浆的时间缩短到15分钟,还能制作更多还原五谷食材原有香味的粥、汤、米糊等等。采用IH可以实现快速升温、快速降温,用起来极为方便。

“九阳只做总装,重点在研发、营销、品牌。”姜勇说。所以,当投资者在九阳的生产车间看到的情景就是:工人们忙碌地工作,但主要是做安装和检测,这是因为九阳豆浆机的各个零部件都是采购而来,公司负责总装,这样保证了产品较高的毛利率。

布局净水和大厨电板块

在与投资者交流环节,公司副董事长黄淑玲表示,九阳正在积极培育豆业和净水两大新兴产业,稳健推进集团化和多元化的战略规划布局。

黄淑玲表示,在厨房电器领域,公司逐步打造从豆浆机到厨房电器业务布局。在豆业领域,公司不断强化从豆浆机到九阳豆坊的业务模式转变;在净水领域,公司强化九阳水蓝的品牌形象,着力打造九阳主品牌和多个子品牌的品牌布局。

记者得知,净水是一个新兴产业,目前处于培育期,消费需求将越来越旺盛,是新的增长机遇,九阳股份表示将继续努力探索。在韩国、日本,家庭安装净水器率为90%,而国内才刚刚1%~2%。”姜勇告诉投资者。目前,国内的净水器市场才刚刚起步,一旦爆发,将迎来发展的蓝海。九阳股份正在利用品牌及资金优势,在净水器领域深耕细作,打造另外一个利润增长点。

众所周知,健康就是九阳的健康DNA。九阳倡导健康饮食理念和健康生活方式,所以公司一直致力于向消费者提供与健康息息相关的厨房电器产品。公司围绕“健康”开发研制大厨电产品,也是为每个家庭创造健康厨房烹饪环境。

在厨电领域,公司的油烟机、燃气灶、热水器、消毒柜等大厨电产品正在布局三四线城市。截至2012年底,公司已经形成了400多家经销商,强大的网络为九阳新品的快速推广奠定了基础。

目前,大厨电产品一般价格较高,公司在这一领域采取农村包围城市的策略,利用原有的销售网络,这样会大大降低渠道费用,将其让利于消费者,而公司的毛利率却并不低。在大厨电领域公司储备了多项核心技术,绝不是简单的OEM。”姜勇介绍说。

“发明一个产品,创造一个行业,并一直引领这个行业持续发展走品牌和精品之路。”姜勇表示,未来,九阳股份将继续专注于健康饮食电器的研发、生产和销售,以市场为导向,以健康为基因,以创新为手段,全面推进科技创新和产业化发展,实现健康饮食电器产品的多元化经营。



① 董秘姜勇介绍企业情况

② 九阳系列产品

③ 九阳生产车间

④ 投资者了解九阳产品

⑤ 投资者参观展厅

⑥ 投资者参观九阳股份美里湖生产基地

卢青/摄 彭春霞/制图

新版中国合伙人 打造小家电帝国

证券时报记者 卢青

一杯不起眼的小小豆浆,成就了一个新的产业,让九阳进入了资本市场。

九阳股份的发家史,是另外一个版本的“中国合伙人”。同样都是一帮老师下海,同样都是开拓了一个前所未有的新产业,同样实现了资本市场的梦,同样都是一直在路上,从来没有停步。

19年创新路

九阳股份董事长王旭宁下海前是济南铁路成人中专学校教师。1994年因爱喝豆浆而发明了九阳豆浆机;1999年6月,时年30岁的王旭宁获得了智能型家用全自动豆浆机的国家发明专利。次年,他再次获得豆浆制备方法及其自动豆浆机国家发明专利。

2002年5月,王旭宁、朱宏韬、黄淑玲、朱泽春一起成立了山东九阳(九阳股份前身),一帮学校的老师下海开始了豆浆机事业。

2008年5月28日,这帮创业者终于用辛勤的双手敲开了资本市场的大门。当豆浆机使九阳名声大噪之后,公司便不断地借助全国铺设的销售网络推销九阳牌电饭煲、热水壶、榨汁机、料理机、电磁炉,同时进军大豆产业和净水设备领域,现在又开始布局大厨电领域。

19年光阴一晃而过,而以董事长王旭宁为首的合伙人打造的小家电帝国早已显现。上市至今,九阳股份累计派现19.61亿,远超募集资金15.10亿。

俗话说“创新是一个企业的灵魂”,说起来容易,做起来难。而九阳在创新方面无疑走在前列,从每年高额科研经费就可以看出,创新对于九阳而言有着重要的意义。其实,创新已成为九阳文化的一部分。

在研发投入上,九阳毫不吝啬。每年都会拿出销售收入的3%投入

到科研当中,这也保证了九阳在科研方面的领先地位,从豆浆机、料理机,到电饭煲、电磁炉,从面包机到面条机,每一个新品的背后,都是研发的大量投入。这也是九阳发展的原动力。

公益在路上

一路走来,九阳的公益事业也在茁壮成长,公益事业是九阳中国梦的一部分。

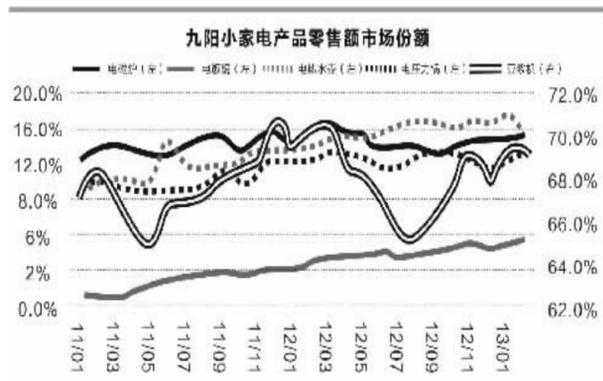
今年4月20日,四川雅安地震发生的当天下午,九阳股份就在其微博上发布了对雅安的紧急救援公告。九阳将捐赠出“九阳IH食尚+系列健康厨房电器新品”首发日在天猫商城九阳官方旗舰店、苏宁易购和苏宁参与活动的部分实体店的新品首发全部销售收入,用于抗震救灾和支援灾后重建。

同时,九阳股份将为进入灾区的紧急救援队和公益组织紧急捐赠30台九阳直饮净水设备和60套净水滤芯,用于救援人员和临时安置点灾民的野外临时饮用水快速净化。

2010年,九阳股份与中国青少年发展基金会签订捐赠协议,在中国青基会设立九阳希望基金,计划自2010年起的未来十年内捐赠5000万元,专项用于为贫困地区的1000所学校援建“九阳希望厨房”,建设和改造符合国家食品卫生基本要求的学校厨房和食堂,让老师和孩子们有一个干净卫生、安全健康的就餐环境。

“九阳希望厨房”项目是第一个提到“有条件的情况下,补充一杯豆浆”的营养餐公益项目。截至2013年4月,已经在全国建成了321所“九阳希望厨房”,16.5万的学生因此受益。

“在我们有生之年,若能看到贫困地区学校厨房条件艰苦、孩子们营养不良等问题妥善解决之日,便是九阳希望厨房项目结束之时。”这是九阳希望厨房三周年实践报告给出的结束语。简单的一句话正是九阳践行中国梦的动力。



资料来源:公司数据 中金公司研究部 彭春霞/制图

九阳去年电商收入增长超六成

证券时报记者 卢青

尝过了豆浆,参观了车间,在九阳的会议室里,40多名投资者与公司高管进行了面对面交流。九阳股份副董事长黄淑玲、董秘姜勇针对投资者的提问,一一进行了详细解答。

投资者:随着移动互联网的发展,家电厂商纷纷抢滩电子商务,九阳股份在电子商务方面有哪些措施及成效?

姜勇:随着移动互联网的发展,电子商务与每个人的关系越来越密切。九阳电子商务中心成立于2011年4月。2012年,公司电子商务收入同比增长超六成,仅“双十一”一天,公司所有授权店,在天猫的销售突破4300万元;除此之外,公司还与多家电子商务平台建立战略合作关系。

2009年、2010年、2011年,公司连续三年实现淘宝网厨房电器类品牌销量第一,2012年荣获淘宝天猫最佳战略合作伙伴奖。在海外市场方面,公司坚持用九阳自己的牌子,2012年九阳出口销售额成功突破6000万元,并已远销日韩、东南亚、北美、澳洲等23个国家和地区。

投资者:九阳股份在打造品牌形象方面做了哪些尝试?

姜勇:九阳股份一直在努力打造以健康和创新的为核心的“九阳食尚家”品牌形象。2012年,九阳通过与东方卫视《顶级厨师》和深圳卫视《九阳健康食尚家》栏目合作,致力于倡导健康饮食生活方式。通过这种嵌入式的营销策略,会大大降低广告费用,而取得效果却非常不错。

同时,九阳在小家电行业首推上门服务,实行三免服务。九阳是小家电行业首家推出地市区内提供上门服务的,并且产品保修期内提供免费上门服务。

投资者:九阳股份如何创新?科研经费大体多少?

黄淑玲:在创新方面公司一直保持着最初的创业激情。公司拥有400多人的研发队伍,公司科研经费大约占销售收入的3%,仅去年就有1.3亿的研发投入。

投资者:九阳在社会责任方面做了

哪些工作?

姜勇:九阳希望厨房基金计划在10年内用5000万元建1000所九阳希望厨房,持续关注青少年饮食健康。

截至2012年底已建成316所希望厨房,直接受益学生约16万人。2012年,首次在年报中发布社会责任报告,赢得了社会的高度关注。目前,希望厨房解决孩子蛋白质的问题。此外,九阳股份还提供孩子的其他电器,能够让孩子吃上热饭。这一项目带动地方政府在这方面的投入,社会效益明显,公司有专门的团队在做。此外,公司还有教育基金专门资助贫困山区的孩子。