

## 奥特莱斯项目主导友阿股份省外扩张

2014年将在省外开出第二家友阿奥特莱斯店

证券时报记者 邢云 文星明

4月18日,春日暖阳中,50多名投资者兴致勃勃地走进湖南长沙的友阿奥特莱斯主题公园。由深交所和湖南证监局共同组织的“走进上市公司,理性合规投资”友阿股份(002277)站的活动在这里举行。

友阿股份董事长胡子敬将活动地点选在这里别有深意。财报显示,友阿股份去年实现营业总收入和净利润57.94亿元和3.76亿元,同比增长21.17%和29.44%。其中,长沙奥特莱斯的表现特别亮眼,仅用3年时间就完成了奠基、开业到盈利的华丽转身,去年全年实现销售5亿元,占公司总营收接近5%。

胡子敬表示,奥特莱斯连锁将是公司省外扩张的主要业态,也是公司未来业绩增长的重要亮点,2014年,友阿股份将开出第二家奥特莱斯店。

### 创新造就快速盈利

胡子敬知道奥特莱斯会成功,但没想到会这么快。一般奥特莱斯需要3至5年培育期,但长沙奥特莱斯仅用3年就实现了盈利。

财报显示,长沙奥特莱斯全年实现收入5亿元,同比增长200%,开业第二年即盈利1233万元。胡子敬还透露,长沙奥特莱斯今年一季度销售额仍保持70%~80%的增速,如保持这样的速度,今年其销售额将超过8亿元。

胡子敬认为,长沙奥特莱斯的成功在于定位,胜在把事情做到了极致。

奥特莱斯是英文“OUTLETS”的译音,1900年诞生于美国,迄今已有100多年的历史,奥特莱斯是欧美当代商业社会中最为流行的一种商业业态。经过100多年的发展,奥特莱斯业态已由过去单纯的工厂直销购物中心,转变为商品工厂、品牌所有者、品牌代理商、品牌批发商甚至大型百货店共同参与、功能齐全的休闲购物中心。这种零售业态形式让品牌消费者能够花低价去购买那些从高档专卖店或商场转出的名牌的下架商品、过季商品和断码商品。

目前,奥特莱斯业态在上海、北京等一线城市蓬勃兴起,北京燕莎奥特莱斯、上海青浦奥特莱斯在中国北部、东部各领风骚。

据胡子敬介绍,国外的奥特莱斯就是卖东西,米兰、罗马、伦敦还有美国的这种业态莫不如是,包括在国内成绩出色的上海青浦也沿袭传统奥特莱斯的元素。

但是,长沙奥特莱斯则是把户外、购物公园、直销广场、步行街等多种概念相结合,做了很多创新,增加了很多配置。

因此,来访的投资者就看到了欧式风格建筑、优美园林、儿童乐园、小吃街、娱乐城、电影院等休闲娱乐设施,由蜿蜒曲折的中心水道贯穿整个公园,并配备有2000个车位的大型停车场,加上奢侈大牌、国际国内名品,一流的品牌组合。

而在营造本土化气氛方面,长沙奥特莱斯更是不遗余力,胡子敬一口气引进了火宫殿、向群锅饺、杨裕兴等长沙多家老字号。长沙消费者可以一边逛着“欧美范儿”的购物公园,一边品尝着地道“长沙口味”的美食。

胡子敬兴致勃勃地向来访投资者描述了这样的场景:周末一家人上午开车来到奥特莱斯主题购物公园,面对琳琅满目的品牌服饰肆意购物,中午可以在中心区小坐就餐,下午可以喝咖啡、打球、看电影,傍晚则提着大包小包满载而归。

胡子敬说:正是在业态上的定位创新,让长沙奥特莱斯快速获得长沙消费者认同,3年不到就盈利。”

### 区位优势释放业绩

长沙奥特莱斯的成功不仅源于准确的定位和优秀的创意,区位优势也是其销售持续爆发的推进剂。

据统计,目前长沙奥特莱斯在平常工作日的客流量为1-2万人左右,周末在3-5万人,而节假日达5-7万人。主要客户群来自于长株潭地区,占50%左右的销售比重;省内其他地区占销售比重30%;湖北、江西等省外地区的客户群占销售比重20%。

从地理位置看,友阿奥特莱斯位于长沙、株洲、湘潭三城中心,并距离在建的长沙地铁1号线太白路站附近。横贯长沙南北的地铁1号线即将于2015年全线拉通,长沙友阿奥特莱斯将直接受益。届时从城北的汽车北站到最南端的奥特莱斯全线路程只有15分钟,必将大力带动沿线消费人群。

长株潭融城后的市场潜力将直接在长沙友阿奥特莱斯释放。长沙、株洲、湘潭交通同环、电力同网、金融同城、信息共享、环境同治已初具规模,城市经济因此快速活跃,城市群的综合实力不断增强。

湖南长株潭地区人口达1800万,近年来地区经济快速发展,居民消费能力不断提高,形成了大量具有一定购买能力,具备一定品牌识别能力,但希望以较为优惠的价格购买到国内外一线名牌商品的中产阶级消费群体。友阿股份打造的奥特莱斯正是满足了正在崛起的中产阶级廉价购买品牌商品的消费需求。

从世界范围来看,奥特莱斯购物公园也是提升城市品位、构造区域消费中心的重要组成部分。

据了解,在全国著名的北京燕莎奥特莱斯,停车场内周边省市的车牌比比皆是。在美国,许多市民周末常常花费三五个小时驾车去奥特莱斯购物。

胡子敬认为,长沙友阿奥特莱斯处长株潭中心地带,可辐射周边的湖南各市州及湖北、江西等省,一旦区位优势激发,将为公司持续释放业绩。长沙友阿奥特莱斯商业辐射能力正在显现。据友阿股份提供的数据,2012年中秋、国庆8天长假,长沙友阿奥特莱斯实现销售3600万元,来店车辆突破5万辆,人数突破20万人次。长沙友阿奥特莱斯充分发挥购物公园优势,举办各类跨界活动,将长沙友阿奥特莱斯的辐射半径从南长沙扩大到湖南,并开始延伸到中南地区。

胡子敬说:“一旦长沙友阿奥特莱斯树立中南商业购物中心的标杆地位,相信这里不但会有来自株洲、湘潭、常德、岳阳、衡阳、永州等地的顾客,很多挂外省车牌的车也将会停在我们的停车场。”

### 连锁模式主导省外扩张

长沙友阿奥特莱斯的快速成功,不仅增厚公司的销售和利润,其示范效应还让胡子敬收获业内认同。胡子敬透露,多个省会城市在建的奥特莱斯都模仿友阿走主题公园路线,此外,他还收到多处开发商的奥特莱斯业态经营邀请。

从时间节点上来看,奥特莱斯这一业态向二三线城市转移也是大势所趋。胡子敬认为:北京、上海等一线城市的折扣名品市场已经很饱和,奥特莱斯的经营重点逐渐往长沙这样的二线城市下移。三五年内,奥特莱斯就会遍布主要的二线城市。

现在长沙奥特莱斯项目的提前成功,将加快友阿股份在省外复制扩张的脚步。

天津滨海新区奥特莱斯项目是友阿股份由区域百货向全国迈进的第一店,从中可以看到公司复制奥特莱斯连锁的省外扩张脉络。

区位优势必不可少,胡子敬相中的这块地距离天津城区只有半个小时车程,距离北京一个小时,离高速公路口和当地新火车站只要5分钟。

据了解,“天津奥特莱斯”项目计划总投资金额为9.5亿元,项目占地面积14万多平方米,其中,商业用地面积11万多平方米,住宅用地面积3万多平方米,总建筑面积约24万平方米。

天津项目将复制长沙友阿奥特莱斯的定位,规划有儿童乐园、小吃街、娱乐城、电影院等休闲娱乐设施。

据友阿股份透露,在对项目的整体设计方案几经修改,对商业的经营业态反复论证后,公司也加快了项目的建设进度,有望在2014年底试营业,运营会借鉴长沙奥特莱斯的成功经验,开业后将作为公司业绩的持续增长点。

除天津外,胡子敬还透露,已经跟多个省会城市接洽,在当地开建奥特莱斯项目,奥特莱斯连锁将成为公司省外扩张的主要业态,明年至少会有一家奥特莱斯店开业。”



图1:友阿股份董事长胡子敬  
图2:投资者参观友阿奥特莱斯  
图3:投资者正在提问  
图4:投资者交流会现场  
图5:欧式长廊

邢云 文星明/摄 吴比较/制图

## 友阿股份董事长胡子敬:长沙仍是公司经营主战场

证券时报记者 邢云 文星明

作为友阿股份的掌门人,胡子敬推崇稳健增长,他认为企业一定要在打好基础后再考虑快速扩张。在他看来,友阿股份还是一个区域性的百货公司,公司的主战场仍在长沙,在夯实长沙的领导地位同时,友阿股份再向湖南省13个地级市全力推进。

### 立足长沙核心商圈

胡子敬将公司战略核心选在长沙有其道理。从地缘来看,现在湖南省已经进入高铁时代,周边地州市人群都被吸引到长沙消费。长沙市作为区域性商贸中心城市的地位进一步确立;从商业购物环境来看,长沙跟周边地州市的差距很大,长沙依然是湖南消费的主力,省内大部分高档消费都流向了长沙。

10年内,湖南的地州市不可

能形成与长沙对抗的商业体。”胡子敬说。

此外,2014~2015年北京至香港高铁的全面开通,也将成为长沙城市经济发展的催化剂。未来上海-重庆线、上海-贵阳线的高铁都将经长沙,从而为长沙注入第一轮动力。

因此,友阿股份将按“立足长沙,深耕湖南”的既定方略前进。胡子敬将重兵布局长沙,合计收入占比接近70%的三大主力店友阿商店AB馆、友阿商城、阿波罗广场近年均保持20%~30%的内生增长。

两处改扩建项目将加大友阿股份在长沙的领先优势。今年1月30日,1期改造重新开业的友阿春天,所处五一商圈核心位置,营业面积扩大接近一倍至3万平方米,今年5月份地铁修建的围挡拆除后,销售将迎来爆发式增长;同样位于五一商圈北端的国货陈列馆,恢复工程也在紧锣密鼓地进行。

## 未来友阿会有自己的网店

——友阿股份投资者交流会实录

证券时报记者 邢云 文星明

交流会现场,投资者显然非常珍惜与友阿股份董事长胡子敬直接交流的机会,投资者踊跃提问,抛出了20多个问题,涉及公司现金流现状、电商挤压传统百货、公司未来的扩张路径等。对此,胡子敬也一一诚恳作答。

投资者:明年两年,公司有天津奥特莱斯、邵阳友阿购物中心、郴州友阿购物中心、国货陈列馆等4-5个重大项目推进或者面临开业,是否会对公司的现金流造成压力?

胡子敬:我们现在账上的资金非常充沛,现在公司没有一分钱贷款,也没有通过增发等方式进行再融资,我可以负责任地说,在这几个项目上,公司没有感受到任何资金压力。

投资者:电商对传统商业的冲击愈来愈大,公司对电商如何看待及如何应对?

胡子敬:毋庸讳言,网络时代已经到来,利用网络做生意天地宽广,但百货业也不用谈电商而色变。目前,国家在网络购物方面的管理还有空白,一旦它像传统百货业需要纳税,电商竞争力在很长一段时间还是难以比肩传统百货业。对于网络购物,我们现在关注它,以后会重视它,未来我们还会利用自己开地面店的经验优势开出自己的网上商城。但要求有二:首先要盈利,其次有很强的功能性。

投资者:在地价成本、人力成本不断提升的情况下,公司为什么青睐自营物业的扩张方式?

胡子敬:零售商业物业跟其他工业产业不同的地方,就是大部分情况下,商业物业是不断增值的。友阿商店创初期地价1万元/亩,投入100万元,现在营业额20亿,物业价值超过30亿;友阿商场初始投入2亿,现在销售额10亿,物业价值超过20亿。

这些还不够,胡子敬正酝酿一个足以让友阿股份“领先长沙商业10年”的改扩建计划。他认为,一旦计划完成,即使是香港巨湾九龙仓在五一商圈的大型购物中心也无法撼动友阿在长沙的商业地位。因为涉及商业机密,胡子敬并未透露具体细节。

### 深耕湖南地州市

胡子敬表示,湖南省内各地州市将是友阿股份近年的主要扩张区域。他在对湖南二三线城市的走访中发现:周边地州市的购买力正逐步提高;周边没有大规模及强势的零售百货竞争对手。

长株潭城市群规划带来周边地州市繁荣发展机遇,而友阿股份的应对是积极进行下沉扩张,以抢占未来的份额。”胡子敬说。

友阿股份此前在株洲、常德开出的百货店,成绩单也让胡子敬信心十足。据了解,基本是开业当年就盈利,目前没有

一家亏损。

友阿股份已经加速向二线城市深耕的步伐。继“郴州友阿购物中心”项目启动后,“邵阳友阿购物中心”项目也在去年开业,上述项目都预计在2014年开业。若两项目能顺利实施,则会进一步扩大友阿公司在湖南地区的影响力,有利于公司拓展经营业务和提升经营业绩,使公司获得强有力的持续经营与发展能力。

证券时报记者还获悉,友阿股份正加紧在岳阳、常德、郴州、邵阳、衡阳等经济总量靠前的市州的前期调查及与政府的洽谈,将会通过并购、再建、合作、租赁等各种方式以低成本扩大版图,巩固湖南本土百货零售企业的龙头地位。胡子敬表示,“十二五”期间,公司计划在省内投资城市综合体达到4到5家。

此外,胡子敬透露,如果国内的省会城市有特别好的机会和地段,也不排除在省外开建购物中心,但是这一计划没有时间表。