



电话会议纪要·公司动态

文峰股份（601010）高管与投资者交流会议-华泰联合

会议发言摘要：

会议时间：

2011 年 12 月 12 号（15：30-16：15）

主讲人：

文峰股份副董事长、董秘 陈松林

- ◆ 两方面的情况，第一，是对最近报纸新闻对我们公司的所说的种种，做一下说明，第二点是对我们文峰股份 11 月份 12 月份的零售市场的一些动态做一个报告。之前报纸新闻对我们公司委托贷款报道的事情，做下说明。
- ◆ 第二，大家报告一下最近商业销售的一些动态，上半年和 3 季报，我们这个的经营情况我们也给公告过了，4 季度大家也非常的关注，我们也是一样非常的关注。10 月份和 11 月份我们也做了一个分析，是有两个电话 对我们是有一些影响的，其中一个，珠宝首饰，尤其是以黄金为代表的，上半年的增幅接近 40%-50%，这块的增长很快。3 季度呢也开始有点下降，4 季度我们初步理了一下，大概增幅明显下降只能达到 20%，甚至不到 20%。主要可能是消费者“买涨不买跌”。大家就有一点观望。所以这一块的增幅下降的比較快。还有一块就是我们的服饰类。

1、会议发言纪要

◆ 基本情况介绍

两方面的情况，第一，是对最近报纸新闻对我们公司的所说的种种，做一下说明，第二点是对我们文峰股份 11 月份 12 份的零售市场的一些动态做一个报告。之前报纸新闻对我们公司委托贷款报道的事情，做下说明：

10 天之前有一篇报道报我们公司有二个委托贷款 有些担心，担忧对方得还贷能力。我再做一些具体的说明，这个项目我们是以一个商业用地的，希望以后还能有合作的机会，这块地和银行已经做好贷款了发债的准备，预计在明年的 3,4 月份银行也会为他们做一些相关融资的工作，有这么一个融资的计划，他们找得合作银行也是我们以前的主办银行。银行对我们双方也是非常的熟悉的，再具体操作这个项目的时候，我们也是对风险控制的很严的。他是 1188 万一亩地。后来给我们打折之后是 4.3 折。整个土地成交价是 4.6 亿。这个公司呢注册资金是 1.5 个亿，土地是 4.6 个亿。所以大股东是借钱给他得，所以负债率是比较的高，负债率高，也就是说拿土地抵押给我们的。对于这个抵押是没有任何影响的。另外大股东也额外做了一个担保。这个项目可以说是 3 保险。另外一块地呢周边给居民区给包围 目前周围没有什么卖场。这块土地 39.6 亩。评估价 1054 万一亩，抵给我们之后是打了一个 3.8 折，只算到 300 多万一亩地，我们的折扣也算打的很低了。这块地方也是以商业为主。我们贷给他们 1.5 个亿，和第一块差不多的情况，大股东也同时做了担保。这两块地在市区也是我们商业拓展的一些目标地块也是希望通过短期的融资和他们建立一个联系，希望以后有合作的可能。置于那篇报道嘛，也有点断章取义。我们大股东和我们社会股东目标是一致的。我们目前的风险控制也是做的很严的。请大家放心。

◆ 10 月份 11 月份零售市场动态报告

第二，大家报告一下最近商业销售的一些动态，上半年和 3 季报，我们这个的经营情况我们也给公告过了，4 季度大家也非常的关注，我们也是一样非常的关注。10 月份和 11 月份我们也做了一个分析，是有二个电话 对我们是有一些影响的，其中一个，珠宝首饰，尤其是以黄金为代表的，上半年的增幅接近 40%-50%，这块的增长很快。3 季度呢也开始有点下降，4 季度我们初步理了一下，大概增幅明显下降只能达到 20%，甚至不到 20%。主要可能是消费者

“买涨不买跌”。大家就有一点观望。所以这一块的增幅下降的比較快。还有一块就是我们的服饰类。气温比较高。秋冬季的服饰受到一些影响，服饰类在我们整个百货里占得比例还是比较高的，要占到 40% 多的比重，这块会对我们这 2 个月的增幅有些影响，还有一方面我们销售不太好的就是我们的电器类，电器和住宅是相关的，到了 3 季度，越往 4 季度，我们明显感到电器的增幅，明显的下降。我们公司的新的进展是比较顺利的，比较正常。新的项目洽谈之类的都是比较顺利的。

提问交流环节

问：对新开的两块店，您能否做个预期？我们未来能不能接近之前成功的店铺？

答：我们即将新开的这两家店，两家店的档次是相同的。我们开店也有若干年了，对于当地的 brand 影响力都是相当的大的，我们在开业的当年，就能实现盈利。我们还是很有把握的，在我们南通地区，在未来是不会有大的出入。我们南通这几个项目，在当地有影响。对成本的控制比较精细。我们的同行，我们与他们相比的话我们要对成本比他们算的更精细。在新开办的地区比同行业更短的赔率期而实现盈利，也算是我们的一个特色也是我们比较关注的一个地方

问：在市场有限的情况下，在未来能保持一个怎么的速率，能够开几年，又是怎么看待竞争对手？

答：有些地区，有若干家比较大的百货，这块我们暂时排除在外。不是我们首选的目标，还有一块，人口较小，整个市场蛋糕也是比较小，我们也把他排除在外。那些经济总量相对较大，人口比较大。商业饱和度比较低的这些区域，我们认为有 20 多 30 家的样子，这些区域，我们是要力争在 3 年之内抢先进入的，目前储备了的有 17. 18 个，都是在我前面讲得范围之内。3-5 年之内没问题，我们上市公司的优势，和我们集团大股东的优势组合在一起，我们同类的商业企业里面我们还是又些独特的优势。在一些细节方面我们有很多的经验教训，这样做起来我们是心理比较有底的。市场空间就江苏省的话是 3-5 年。我们最近有做试点，尝试着拓展。而制定下一步的计划。我们未来整个的营业面积，和整个销售的成长空间我们觉得还是比较大的。

问：在扩张的过程中资金这一块的规划是一个怎么样的情况？

答：资金占用的压力比较大，我们拿一块地建一个城市综合体，我们唯一的目标留下已个低成本购物中心。我们一个大的城市综合体总投资，可能会有 5 个亿 甚至 10 个亿。但我们最后可以出租的全部卖掉，可有大量的资金全部收回。其他的项目我们都是首选这种模型，我们以后所有的大项目都是首推这种模型，这种模式我做下来，会有比较客观的利润。有可能到 2013 年我们项目进度比较快的话我们可能会去考虑一些新的融资。当然，可选择的融资的品种也是比较的多。大概我们的一个资金使用的计划是这样的。

问：如果明年整个一个商业环境不是特别好，那我们整个县城或者镇的门店会走出一个独立于零售行业增速的情况吗？

答：我们目前正在做一些应对的调整。我们初步的设想，是有所作为的。现在的黄金下滑是比较大的，这个大势不是我们某一个企业能够去扭转的，但是我们有些门店已经进行了尝试，我们工作的重心可进行调整。

问：明年会不会整个加大促销的力度，如果促销力度加大的话，我们整个的毛利率会不会有一个比较大下滑的情况？

答：促销的我们会试各个门店所在区域的市场情况和竞争情况而去定制我们的策略，有可能我们在某些地区促销力度会比较大点，有可能我们在某些地区，我们的营销活动会丰富点。但我们的价格让利的幅度我们会小一点，我们视不同的情况而所作不同的调整。

问：你觉得我们下面的门店有没有关注到客单价提升，有效购买比数是在下降？

答：有，尤其是在福山这块，我有了解过。价格上升，来客数下降。