# 王府井(600859)基本信息面分析

一、产品业务

公司主要业务为商品零售和商业物业出租业务，覆盖传统百货、购物中心、奥特莱斯三大主力业态，形成了处于不同发展阶段的门店梯次，同时拥有线上自建零售渠道。

二、经营模式

公司营业收入主要来自于公司旗下各门店的商品销售收入以及功能商户的租金收入。经营模式主要包括联营、自营和租赁。

三、行业地位

公司主营业务已覆盖传统百货、购物中心、奥特莱斯三大主力业态，在零售行业内逐步形成新的领先优势。

四、核心竞争力

1、王府井拥有极高的品牌价值和市场影响力。作为中国零售业最知名的品牌，王府井的品牌价值助力了公司健康持续的发展。

2、主业平台稳固，门店梯次合理，区域布局优势突出。王府井已在中国境内拥有38家门店，多家门店在当地市场市场占据领导地位，快速发展的购物中心和奥特莱斯业态为公司未来的业绩增长添加动力。王府井的门店现已遍布中国六大经济区域，初步构建了由点及面的门店网络布局，为公司在中国全境规模扩张奠定了基础。

3、经营管理模式成熟，新业态运营管理机制彰显生机。随着宏观经济的下行，互联网经济的冲击，消费市场的巨变，深化全渠道建设，调整总部功能定位、调整组织架构，建立新型管控模式，建立市场化机制，创新业态发展，有效促进了购物中心与奥特莱斯的发展，迅速形成了覆盖综合百货、购物中心、奥特莱斯和超市的多业态连锁发展格局，并且拥有线上自建零售渠道的全渠道零售商。

4、上下游资源优势明显，合作关系稳定发展。王府井与超过2000家国内外知名零售品牌商、功能服务合作商、地产商形成了长期稳定互利共赢合作关系。公司与百联、利丰成立合资公司，与千百度、瑞锦合作，共同推动供应链的完善，探索新型品牌开发管理模式。公司构建了全渠道顾客运营体系，服务全国超过400万会员，融合线上线下资源，深化顾客圈群维护。

5、管理团队创新意识强，专业能力强，能征善战。

经营指标 截至本报告期末，公司在全国范围共运营38家门店，总经营建筑面积200万平方米，涉及华北、华中、华南、华东、西南、西北六大经济区域，17个省、市、自治区，23个城市。在全国拥有超过400万会员。

五、竞争对手

杭州解百、益民集团、茂业商业

六、核心风险

新开门店投资收益不及预期，终端消费持续不景气。

七、投资逻辑

积极推进战略转型，多业态布局。公司通过战略转型不断升级经营模式，在保持传统百货业态基础上，成立购物中心管理公司，致力打造行业内唯一全产业链综合服务体系；奥特莱斯业务实施事业合伙人改革，利用轻资产、市场化模式抢占奥莱窗口期，实现业务快速拓展。

八、消费群体

百货、购物中心、奥特莱斯及超市四大主力业态和线上零售渠道的个人消费者。

九、消费市场

华北地区、西南地区、西北地区、华中地区、东北地区、华南地区、华东地区

十、增持减持

王府井2022年4月2日公告，公司股东三胞投资拟自公告日起十五个交易日后六个月内，以集中竞价方式减持公司股份不超过2260.00万股，不超过公司总股本的2%。截至公告日，三胞投资持有公司股份8732.5918万股，占公司总股本的7.71%。

王府井2022年12月7日公告，公司股东三胞投资拟自公告日起15个交易日后的180天内，以集中竞价方式减持股份不超过1135.00万股，减持比例不超过公司总股本的1%。截至公告日，三胞投资持有公司股份6543.6218万股，占公司总股本的5.765%。收购贝尔蒙特100%股权，王府井2017年3月17日发布收购预案，公司购买贝尔蒙特香港有限公司（英文名Belmont Hong Kong Ltd.，简称\贝尔蒙特\）100%股权，交易价格为人民币512260.05万元，支付对价为承接债务和支付现金相结合的方式。贝尔蒙特下属子公司的主营业务为零售，经营业态为百货和奥特莱斯，目前已在北京、厦门、贵阳、遵义、沈阳、六盘水等多个城市开设了10家连锁百货、2家奥特莱斯。承诺方承诺，贝尔蒙特2017年至2019年净利润分别为21137.13万元、23067.46万元、25363.80万元。

十一、公司发展战略

鉴于外部市场环境变化、行业变化和公司自身的现状，公司正处于一个发展的拐点和转型变革的节点。未来几年，公司将着眼于中国零售业的未来发展目标及各零售业态的运营规律，坚持回归零售本质，努力建立与移动互联网技术发展密切联系的、深受广大消费者喜爱的全渠道商业运营模式；提升商品经营能力、顾客经营能力，建立科学有效的运营体系；建立与各业态发展、销售规模、顾客规模相匹配的经营模式；建立实体企业与资本市场相结合的发展模式；建立科学高效的管理架构、管控模式。

十二、公司日常经营

1)年内积极调整增长方式，强化指标监控，建立有效的预警机制，积极提质增效。开源节流，进一步强化经营性收费，增加其它业务收入；加强重点费用的监控和管理，严格审核监控新店筹备预算，降低工程投入，加大减租力度，开展节能降耗，减轻了经营成本与经营压力。

2)报告期内，公司着力提升两大经营能力。在提升商品经营能力方面，强化重点商品资源建设，大力开发新资源；通过资本运作，推进自营能力建设，初步锁定家居、儿童集合店、时尚女装的三个品牌为首批开发品牌，与千百度、睿锦尚品合作，提升对国际商品资源的掌控力。在提升顾客经营能力上，在服务终端层面，系统开展提升顾客经营能力活动，完善新型服务体系，提升顾客获取与维护能力；在顾客运营体系层面，加快全渠道建设，融合线上线下会员权益，实现线下门店会员无卡化和闪电注册，深化顾客圈群维护方式。2016年微信服务号广泛搭建，beacon平台进一步广泛应用，微信商城上线实现多渠道销售，王府井独有的线上流量平台初见规模。

3)报告期内，公司抓住机遇，密集开店，全年新开门店7家，加强了公司区域市场占有率，标志着公司覆盖综合百货、购物中心、奥特莱斯多业态格局全面形成，并且各业态创新筹备模式，一经开业引起业内反响。在发展模式上，利用资本市场运作，收购存量商业物业；利用王府井品牌优势，融入地产开发因素，实现项目开发轻资产化，助力公司连锁产业发展。

4)进一步明确总部功能定位，总部由运营管控型向战略管控型转型，将经营职能下放到业态及门店层面，将核心资源在集团层面整合。

十三、公司经营计划

1.坚持不懈固本强基，牢牢构筑公司稳固的效益平台。全面落实“一店一策”，提升盈利水平。利润贡献大的强店要更强，处在亏损或亏损边缘、下滑速度过快、缺乏市场竞争力的门店，要分类分项培育新的竞争能力。继续加大降租力度，减轻经营压力。继续压缩费用，严把重点项目投入。加大营销创新，注重从价格拉动到价值提升,从商品齐全到场景体验,从商品销售到消费服务，真正把营销从买卖转到服务上来，努力引流增效。

2.充分发挥新机制的作用，深化业态创新发展。努力把每一个业态的每一个项目成功打造为顾客喜欢的、盈利能力强的、社会影响力高的门店，从而在物理空间上形成覆盖全业态全生活系统的王府井商业生态圈。

3.加快两个能力的提升，深入推进全渠道建设。在提升商品经营能力方面，重点提升商品筹划能力及商品经营控制能力，通过投资控制方式加大对上游资源的控制，百货业态及奥莱业态要加大经销或代销力度。在提升顾客经营能力方面，致力于建立完整的顾客战略，建立完整清晰的客户体系、价值体系、硬件体系。同时致力于打造移动端流量平台。

4.控制好发展节奏，加快融资并购，助力连锁产业发展。坚持增量和存量并举的发展模式，同时加强与资本合作，灵活采用投资、租赁、委托管理等多种方式进行发展，因地制宜、因项目而异实施参股、控股、合作、合伙人等多元化的合作模式。同时做好新店筹备工作，确保质量。2017年新开门店4家。积极筹备佛山购物中心，长春奥特莱斯、郑州奥特莱斯。

十五、可能面对风险

1、宏观经济风险；

2、市场竞争风险；

3、运营管理风险。

十六、重组吸收合并控股股东王府井国际

王府井2017年8月18日发布重组预案，王府井通过向王府井国际的四方股东王府井东安、国管中心、信升创卓、福海国盛以14.21元/股的价格发行股份（29639.0323万股）和支付现金（79,495,300.58元）作为吸收合并对价，对王府井国际实施吸收合并，王府井国际作价4,291,201,790.41元。本次交易中王府井增发A股股份的数量，等于本次交易实施前王府井国际持有的王府井A股股份数量（29639.0323万股）；同时，本次交易实施后，王府井国际持有的全部王府井A股股份（29639.0323万股）将注销。本次吸收合并完成后，王府井为存续方，将承继及承接王府井国际的全部资产、负债、合同及其他一切权利与义务。王府井东安、国管中心、信升创卓、福海国盛将成为上市公司的股东。本次交易前，王府井国际为持股型公司，不从事具体经营业务，共拥有王府井38.18%股权和国际商管100%股权，本次交易是上市公司在国有企业深化改革的大背景下，贯彻落实党中央、国务院、北京市国企改革指导思想的重要举措。

十七、战略合作协议

王府井2014年2月11日公告，近日，公司与深圳市腾讯计算机系统有限公司（简称“腾讯”）签署战略合作框架协议，双方结成战略合作伙伴关系。公司与腾讯将利用各自的优势资源，在技术、平台、市场、媒体等方面给予对方支持，基于现有及未来拟从事业务，进行长期且持续的战略合作。双方将在微信公众平台商户功能、微信支付服务上开展具体合作。腾讯将向公司开放其优势业务及成熟市场，并在市场资源、商务拓展、数据共享与分析、技术运营等方面助力公司全渠道服务体系的构建。2月14日，公司与腾讯合作的微信购物将在公司旗舰店北京市百货大楼试运行，并将在随后持续推出新的合作项目。

 携手首航国力共同发展连锁超市：王府井2017年9月26日公告，公司与北京首航国力商贸有限公司签署战略合作协议，共同成立合资公司在北京及全国部分地区发展连锁超市。双方将出资组建合资公司，注册资本金10000万元，其中公司持股比例为48%。合资公司组建后，京津冀地区以外的新开门店超市均归合资公司运营。京津冀地区的新开店项目，以合资公司为主运营。本次战略合作是双方运用资本助推、跨界融合、开放合作、专业化运营的方式，实现实体零售企业创新转型。

十八、增发股份

王府井2015年12月31日发布定增预案，公司拟以23.02元/股非公开发行13032.1458万股，募集资金总额30亿元，将用于投建多个购物中心项目：哈尔滨群力文化广场二期购物中心、熙地港（郑州）购物中心、熙地港（西安）购物中心、佛山王府井购物中心、南昌王府井购物中心、银川东方红购物中心，项目总投资约70.7亿元，拟投入募集资金合计28.36亿元；此外，O2O全渠道项目总投资4.57亿元，拟投入募集资金1.64亿元，项目计划力争用三年时间，到2018年底使公司O2O全渠道的核心平台完全上线并投入使用。