

百货超市电器加盟四轮驱动 一切为满意工程让路

——文峰大世界连锁发展股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演精彩回放

文峰大世界连锁发展股份有限公司 董事长 徐长江先生 致推介辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：

大家好！欢迎参加文峰大世界连锁发展股份有限公司 A 股首次公开发行网上路演。在此，我谨代表文峰股份全体员工，对各位朋友的参与，表示热烈的欢迎和诚挚的感谢！

文峰大世界连锁发展股份有限公司是一家大型商业连锁企业，主要服务于二、三线城市和一线城市的成熟社区，现有 32 家直营门店，分布于华东沿海地区的上海、南通、泰州、连云港、扬州等 15 个市县。公司现已形成了百货、超市、电器、加盟的“四轮驱动”发展格局，各业态优势互补、齐头并进。公司依靠自有产权物业和丰富业态的优势，紧抓二、三线城市快速发展的市场机遇，与各地方政府战略合作，以缔造购物中心为驱动力，推动所在地城市化改造，成为集购物中心发展商和运营于一身的商业企业。

今后，公司将“立足南通、辐射华东”，坚持区域集中化原则，做透、做大江苏零售市场，在确保区域龙头地位的同时，择机进行跨区域发展。综合运用自有产权物业，三位一体业态，集团资源优势及本土化优势，实施品牌战略，抢占市场先机，着力打造购物、餐饮、住宿、休闲、娱乐为一体的大型购物中心。

通过本次网上路演，我们希望让广大投资者更加了解公司，希望大家能畅所欲言，多提宝贵意见和建议，我们也将本着诚信、负责的态度就大家所关心的问题解答和交流。

谢谢大家！



安信证券股份有限公司 投资银行部执行总经理 蔡曦涓女士 致辞

尊敬的各位投资者、关心和支持文峰股份的朋友们：

大家好！作为文峰大世界连锁发展股份有限公司本次 A 股首次公开发行的保荐人和主承销商，我们非常高兴能够参加今天的网上路演活动。在此，谨代表安信证券股份有限公司，向所有参加今天网上路演的嘉宾、投资者和关心、支持文峰股份的朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

文峰大世界连锁发展股份有限公司是华东地区领先的零售连锁企业，已形成百货、超市、电器三位一体的企业格局。随着华东区域经济优势的凸现以及县级城市居民消费的不断升级，公司以购物中心为主业方向，以华东二、三、四线城市为目标市场，携自有物业的成本优势，据核心商圈的优越位置，文峰股份将迎来广阔的发展空间。

作为本次发行的保荐人和主承销商，我们对文峰股份进行了全面深入的尽职调查和发行准备，并将持续履行保荐义务，勤勉尽职，做好持续督导工作。

我们相信，通过本次发行，文峰大世界连锁发展股份有限公司将借助资本市场平台，充分发挥自身优势，落实发展战略，以更优异的业绩回馈广大投资者。

最后，预祝文峰股份本次发行取得圆满成功！

谢谢大家！



文峰大世界连锁发展股份有限公司 董事长 徐长江先生 致答谢辞

尊敬的各位投资者朋友、各位网友：

文峰大世界连锁发展股份有限公司首次发行 A 股的网上路演就要结束了，今天与各位投资者和所有关心文峰股份的朋友们相聚网络、真诚沟通，共同度过了一段愉快的时光。在此，诚挚感谢各位投资者以及朋友们对文峰股份的关注和支持！

在刚才的时间里，我们和大家一起分享文峰股份多年来的发展成果，也展望了未来的美好前景。同时，投资者朋友们也与我们共同探讨了文峰股份的战略规划、经营管理等方面的问题，提出了很多非常有价值和借鉴的意见和建议，让我们深深体会到了大家对文峰股份的关心与厚爱。我们一定会审慎考虑大家提出的问题和建议，并在进一步理解朋友的真知灼见的基础上，提高企业的经营管理水平和盈利能力，回报广大投资者、回报社会。

虽然网上路演的时间十分有限，但我们与广大投资者的沟通渠道是永远畅通的，希望大家继续给予文峰股份以信赖和支持！在此，我还要代表公司对中证网向我们提供与投资者交流互动的平台，表示衷心的感谢！同时，还要感谢安信证券以及所有参与发行上市的中介机构所付出的辛勤工作。

最后，欢迎各位朋友来公司考察指导。祝各位投资者朋友身体健康，万事如意！再一次谢谢大家！



文峰大世界连锁发展股份有限公司 董事长 徐长江先生、副董事长、董事会秘书 陈松林先生、董事、总经理 顾建华先生、安信证券股份有限公司 投资银行部执行总经理 蔡曦涓女士、安信证券股份有限公司 投资银行部执行总经理 严俊涛先生、安信证券股份有限公司 投资银行部业务副总裁 叶辉燕女士

发行篇

问：贵公司财务状况很好，为什么要上市融资呢？

徐长江：公司目前的财务状况确实比较健康，现金流也很充裕，如果不上市，公司未来的发展也会很好。但是，我们作为华东地区为数不多的领先的民族商业企业，还想着借助资本市场平台，在守住民族商业在华东市场一席之地的时候，融资提高公司未来的发展速度，实现跨越式发展，也为投资者带来良好的回报！谢谢关注！

问：请介绍一下定价的依据。

蔡曦涓：本次股票发行价格的确定主要考虑以下因素：
(1)、公司的成长性、行业的发展前景以及国家的相关政策；
(2)、发行人拟投资项目所需要的募集资金；
(3)、发行人过去三年的经营业绩；
(4)、二级市场上可比公司的股价定位以及适当的一二级市场间价格折扣等等。谢谢！

问：是投资就会有风险，请问你们如何化解此次募集资金投向的风险？

陈松林：公司本次募集资金投向市场风险主要包括市场开发不足的风险、市场竞争的风险。公司对募集资金投向的项目有充分的论证，并且有着成功的盈利模式、丰富的项目管理经验和较强的抗风险能力，可以充分保证投资的成功率。谢谢！

问：是什么原因让文峰大世界能成功上市？

叶辉燕：文峰大世界是华东地区领先的零售企业，已经形成了百货、超市、电器三位一体的组合业态经营模式和分布于华东近 15 个市县的“店格”店格局。公司具备良好的内部治理结构和持续盈利能力，规范运行，符合上市相关法规规范要求。公司上市后，将获得新的发展平台和机遇，我们相信，文峰股份会是一个优秀的上市公司。谢谢！

行业篇

问：公司在区域品牌地位和市地地位如何？

徐长江：公司目前是南通市最大的商业零售企业，文峰品牌在南通深入人心。文峰还是江苏省著名品牌，已进入盐城、泰州、扬州、连云港等多个省辖市以及上海市并成功经营，在全国连锁百强中连续十年排名前 25 位以内。谢谢！

问：百货行业是一个利润高的行业，同时也容易在采购过程中产生腐败行为，贵公司的内控制度如何？

顾建华：公司在实际的经营管理运作中，公司结合自身经营模式的特点，对具体业务和管理活动制定了明确的内部控制制度，以保证内部控制目标的实现。

通过统一运用进销存信息管理系统，将各门店销售、库存数据，采购需求、配送数据及时汇总，进行集中处理，方便记录和查询，提高了采购的规范性。

公司董事会认为：公司现有内部控制制度已基本建立健全并已得到有效执行，能够适应公司管理的要求和发展的需要，能够对编制真实公允的会计报表提供合理的保证，能够对公司各项业务的健康运行及公司经营风险控制提供保障。随着公司未来经营发展的需要，公司将不断深化管理，进一步完善内部控制制度，使之始终适应公司发展的需要和国家有关法律法规的要求。谢谢！

问：门店的选址对零售业至关重要，请问贵公司是否存在门店选址的风险？

徐长江：公司的百货店布局，坚持以商圈、中心区为主，在经营区域内形成了覆盖重要商圈的店面网络，地理优势突出。一方面，优势商圈的定位保证了公司充足的客户群，从而使公司盈利能力具有可持续性。另一方面，公司通过建立严格的门店选址标准，必要的时候还聘请外部专业机构协助考察论证。综合考虑商圈、目标客户群、预期客流量、可用面积及周边的竞争程度等多种因素选址，从而确保投资安全，减少因门店选址不当而带来的风险。本次募集资金拟投资项目经公司充分论证，选址优越，有利于进一步巩固公司的区域领先优势。谢谢！

问：看名字好像是理发的，怎么说是百货连锁呢？是不是一家人啊？

顾建华：美容美发与我们公司没有关联关系，只是它注册了文峰美容美发品牌、文峰百货品牌由我们拥有。谢谢！

问：请问公司销售有何季节性特点？

陈松林：公司的销售具有较为明显的季节性特点；第一、四季度销售占比较大，第二、三季度占比较小。这主要是受国内节假日分布等因素的影响，元旦、春节集中在一季度，国庆、圣诞集中在四季度，这些节日均是购物旺季。谢谢！

经营篇

问：贵公司的经营理念和企业文化是什么？能不能用几句话概括？

徐长江：公司的企业文化是：满意工程，科技兴店，以文促商，从严治店。这几句话虽简单，但含义深刻，包括了公司开业多年来成功成长以及打败多个竞争者的经验教训，我们未来仍将坚持这样的经营理念和企业文化。谢谢！

问：公司经营地区过于集中，整体营业收入受区域环境因素影响较大，请问公司如何控制这一风险？

徐长江：公司正在扩大公司经营规模、增加利润来源渠道。公司位于上海浦东新区的沪东店，随着近年来周边居民社区的兴建和入住率的不断提高，以及上海地铁 6 号线和张杨北路通车，经营环境不断改善，目前已经进入业务发展的快速增长期。公司在苏北的盐城、泰州、连云港等地也进行了门店的扩张，目前经营业绩良好。公司的业务布局不断扩大，并且公司将择机实现跨区域发展，公司目前经营良好，长三角地区经济持续增长，为公司发展提供了良好经济环境。谢谢！

问：公司上市后经营规模快速增长，如何解决人才短缺的问题？

徐长江：公司现有管理团队已为公司服务多年，目前，公司门店店长及管理总部业务负责人中大部分有在公司不同业务部门、不同门店轮岗工作的经验，业务能力比较全面，对公司的忠诚度较高，是公司业务发展的中坚力量。此外，公司计划未来进一步扩大业务规模，需要更多的优秀人才。公司将面临人力资源短缺的风险。

公司历来注重人才的培养和选拔，历年来，公司通过下属“文峰商学院”培养、储备了一批后备管理干部。

对于在南通地区之外的门店，过去公司通常从南通派遣中、高层管理干部，输出管理经验，确保开店成功率，但这也使公司扩张速度受到一定限制。随着公司经营的进一步规范化、标准化和程序化，公司降低了对派出人员的依赖，提高了人才本地化的效率。公司目前在上海已经基本实现包括店长在内的管理人员本地化，在盐城、泰州地区也实现了中层和部分高层管理人员的本地化。此外，目前公司超市总部设于上海，有利于吸引专业超市管理人才。谢谢！

问：请简单介绍一下贵公司情况？

陈松林：公司是南通市最大的零售企业，也是江苏省领先的零售企业之一，主要从事百货、超市、电器销售专业店的连锁经营业务，主要经营地为江苏省和上海市；在中国连锁经营协会公布的 2009 年连锁百强中排名第二十二。公司是江苏省人民政府认定的江苏省“AAA 级合同守信用企业”，“文峰大世界”是江苏省工商行政管理局认定的“江苏省著名商标”（2009-2011）；公司曾获 2007 年人事部、商务部“全国商务系统先进集体”、江苏省质量奖评审委员会“江苏省质量奖”、江苏省总工会、江苏省安全生产监督管理局“优胜企业”、南通市政府市商贾流通“明星企业”；2007-2008 年江苏省消费者协会“诚信单位”；2008 年南通市政府全市商品销售“十强企业”等荣誉。谢谢！

问：公司目前的市场主要集中在南通，但是国内一些大型上市百货公司如金鹰国际、亚细亚、苏宁电器等纷纷进入南通百货市场，这些都是公司强大的竞争对手，请问你们在这些对手的包围下突围，你们将采取什么办法应对？

徐长江：南通因其巨大的市场发展潜力吸引了众多优秀竞争对手包括当地的百货企业和外地百货企业。面对日趋激烈的竞争，本公司采取专业化百货战略以提升品牌价值和市场占有率。依靠强大的本土化优势占领有利商圈和中心区，扩大区域规模优势，在管理、营销和招商方面具有规模效应，特别是在经营方面，我们三个主力业态全部自营，具有很强的互补性，综合竞争力很强，使文峰大世界一直处在竞争中的主动位置。谢谢！

问：贵公司和供应商的关系如何？

顾建华：供应商是公司的重要资源，公司一向本着诚信



与共赢的原则与供应商合作，与主要供应商建立了长期的密切合作关系。公司成立至今，从未发生过拖欠供应商货款事件或者其他重大供应商纠纷，在供应商中享有良好声誉。公司通过一系列措施确保与优质供应商建立长期合作关系。具体措施包括：严格执行合同，按账期支付货款；规范招商程序，给供应商公平的竞争环境；利用连锁经营的资源优势，帮助供应商改进经营，共同成长；形成供应商优胜劣汰的长效机制，对退场供应商予以一定让利，对有实力、有潜力的供应商提供更大的成长空间。谢谢！

问：贵公司的核心竞争力在哪里？

徐长江：我们的核心竞争力是以购物中心为主体，以三位一体、满意工程为核心的商业管理模式，抢占三、四线城市的核心商圈，打造物业的低成本优势，规模领先、效率领先、品牌制胜。谢谢！

问：除主营业务收入以外公司有哪些其他业务收入？

陈松林：其他业务收入包括管理费收入、租赁收入、加盟费收入等。管理费收入主要是指向供应商收取的促销服务和其他费用；租赁收入主要是指将门店的部分面积转租给其他经营者取得的收入；加盟费收入主要是指“文峰超市”系列加盟店收取的加盟费。谢谢！

问：公司现有几家连锁店，募集资金 3 年内计划再开多少家连锁店？连锁店要求盈利模式能够复制，公司既然有许多根据本地（南通）市场特点而采取个性化百货战略，是否意味着，公司拓展南通地区外的市场是一种挑战呢？

顾建华：2007 年起，公司加大了南通地区连锁店的投入，从百货向购物中心转型升级。我们已经成功开办了如东店、如皋店、海安店、启东店，今年下半年将可投入使用。随着公司战略推进，我们将在泰州地区、盐城地区、连云港地区、扬州地区、淮安地区，按照南通现有的新型购物中心的模式全面推进，三年以内力争全面完成上述地区全面布点，以超大型的购物中心自有的经营业态，独特的管理优势一举占领上述市场。谢谢！

问：上海文峰千家重组对其盈利能力有何影响？

陈松林：公司对上海文峰千家重组，在增加公司租赁费用的同时，减少了物业的折旧费用。在两种因素综合作用下，上述重组对公司的盈利能力影响较小。大股东承诺，在公司上市后，将物业以账面价值转让给上市公司。谢谢！

问：贵公司百货业态的经营重点是什么？

陈松林：公司在百货业态的经营品类上实现全覆盖，同时，根据不同区域市场的消费偏好，实现差异化的经营，以获取优良的投资回报。谢谢！

问：请简要介绍公司百货门店内生增长情况？

顾建华：公司百货门店内生增长良好，2008-2010 年公司百货门店主营业务收入之和复合增长率为 11.64%。其中，公司大世界南大街店、大世界如皋店、大世界如东店、大世界通州店、大世界沪东店 5 家门店近三年复合增长率超过 10%。

此外，报告期内，公司新开设百货门店 1 家，为大世界靖江店。该店于 2009 年 11 月试营业，2010 年度，大世界靖江店实现主营业务收入 11,902.08 万元。随着南通地区县级市原有百货店的转型升级，新的购物中心投入使用后，销售可望达到 50% 以上的增长。谢谢！

发展篇

问：文峰未来的战略发展方向是什么？又有哪些并购机会？

徐长江：公司未来的发展方向，第一坚持组合业态，包括百货、电器、超市完全自营，兼顾其他休闲娱乐等业态，实现业态互补，人气联动，营销联动；第二坚持主要以连锁购物中心为主要发展模式，兼顾大卖场和电器专业连锁店扩展；第三坚持地区策略上以三、四线城市为主，也伺机进入一、二线城市布局；第四坚持主要以自有或自建物业为主，兼顾租赁方式快速扩展。谢谢！

问：公司募集资金后，公司的业绩是否能大幅度的上升？

徐长江：公司募集资金项目的具体情况和经济效益预测在招股书中均作了详细的披露。总体而言，我们预计募集资金项目投资后产生的经济效益良好，前景乐观。从目前实际已经开业的如东、如皋两个项目的经营情况看，项目产生的效益超过了我们原来的预期。因此，我们对公司未来的发展充满信心，确信募集资金到位后，公司的发展将迎来新的发展机遇。谢谢！

问：作为投资者，最关心的是公司对股东的回报，请问公司如何体现其未来可持续发展能力？

陈松林：我们的可持续发展主要体现在本次募集资金投资项目上。本公司将通过本次募集资金投资项目的建设，做强做大主业，保持公司各项业务保持领先地位。首先，我们要以又好又快的科学发展观为指导，不断争取更好的发展和业绩。对新扩张项目都经过科学的论证和风险评估，保证每个门店都取得好的效益，同时，不断提高门店的管理服务水平。我们有信心有能力回馈广大投资者的关爱！谢谢！

问：公司的发展规划与公司的现有业务存在何种关系？

顾建华：公司现有业务是实现发展计划的重要基础和保障。公司在现有业务的拓展过程中逐渐积累起来的人力、物力、财力资源，供应链管理、品牌知名度优势，以及多业态自我经营，及在国内市场的多年营销经验，为实现公司发展计划打下了坚实的基础。本公司发展计划是在公司现有主营业务的基础上按照公司发展战略和目标制定，发展计划的顺利实施，将极大地提高公司现有经营规模，全面提升公司核心竞争力。