

友阿股份联手微信抢跑O2O

全国首家零售百货企业实现网上在线支付

证券时报记者 邢云

微信 5.0 支付功能的出现,使微信成为不少传统百货企业梦寐以求的 O2O (线上到线下) 平台,但这次抢先拥抱微信的是友阿股份 (002277)。

昨日,友阿股份与腾讯控股子公司大湘网签订合作协议。腾讯将依托微信平台 and 会员人口,建设“友阿微购 youa-wego”微信公众平台。届时消费者只需轻点手指,就能向公司所有实体百货商场预约商品、服务,并通过微信支付购物。友阿股份由此也成为首家实现微信支付,初步形成 O2O 闭环模式的商业零售企业。

与微信的合作仅是公司布局 O2O 的前奏曲。董事长胡子敬说,公司将依托微信公众平台,陆续推出 APP 应用、接入奥特莱斯的线上平台“特购网”等系列组合拳,完成公司 40 万会员与微信 4 亿会员的共享融合,实现传统百货业在网络时代的结构转型。

共享微信4亿用户

作为公司 O2O 系统的支撑平台,“友阿微购 youa-wego”是拥有“微信自定义菜单”的零售微信服务号。建设内容包括:微信网上支付、地面场景支付、网上商品购买、会员服务品牌推广等。

据腾讯方介绍,此平台通过微信可实现移动在线支付;实现商场品牌和服务信息线上线下共享,让顾客轻松获取公司旗下商场资讯;实现会员卡绑定,使公司已有的 40 多万会员无需持卡即可享受会员服务;同时还可以享受优惠券服务;通过智能服务实现与顾客一对一的互动和一键呼叫 400 客户服务;微信支付搭配自定义菜单打造 24 小时不打烊智能卖场等。

目前公司已和腾讯公司组织联合团队进行“友阿微购”项目开发,同时加强地面基础设施的准备,包括实现门店无线 WiFi 覆盖等,建设地面

场景体验馆。该项目一期将于本月底上线。

胡子敬说,友阿微购上线后,因为网络的开放性,将与微信共享 4 亿用户,这意味着友阿百货在全国布点,突破原有区域性商品零售企业的局限,将对公司的品牌宣传和市场营销产生巨大效应。

值得注意的是,友阿百货还与微信签署有限排他性协议:在 60 天建设期内,腾讯方将不与湖南本地其它零售商合作,推出类似项目。这也让友阿股份有足够时间建立领先优势,占领市场制高点。

网上奥特莱斯

O2O 模式的出现,使曾经的线上销售与地面零售从对抗走向合作甚至融合,催化出无数崭新的可能。胡子敬的 O2O 系统,其中的重要一环就是在微信平台上接入网上奥特莱斯——“友阿特品会”。

这是一个类似于“唯品会”的网上特卖平台。友阿股份曾去唯品会调研,发现这家网站通过销售品种并不多的特价商品,每年能产生几十亿的销售。

如果上游资源更丰富,货品管理能力更全面、品牌实力更强大的友阿奥特莱斯搬到网上,接入拥有 4 亿会员的微信,将会产生怎样的聚合效应?

胡子敬预计,“友阿特品会”接入微信后,经过 1 至 3 年的培育,迈过年销售 5 亿的门槛并不困难,等于新开一家奥特莱斯实体店。据了解,去年友阿奥特莱斯年销售 5 亿,今年预计将保持 60% 的高速增长,年销售超过 8 亿。

而且,“友阿特品会”的定位将有效解决线上线下商品交易价格“左右互博”的痼疾。网上奥特莱斯除与地面店拥有相同“低价、实惠”的核心定位外,还拥有实体店不可比拟的便捷性。地面店的服务体验与线上店的方便快捷将形成有效互补。



IC/供图

宜华木业建设微信应用平台

证券时报记者 邓常青

时下借助微信推广电子商务似乎已成为热点。宜华木业 (600978) 今日公告称,公司于近日与广东腾南网络信息科技有限公司签订了战略合作协议,双方将联手推进宜华家居微信应用平台建设。

宜华木业表示,通过本次合作公司将打造 O2O (线上到线下) 商务模式,这对进一步优化公司的业务模式,提升公司的品牌影响力具有积极意义。

资料显示,广东腾南是腾讯控股有限公司与南方报业传媒集团组建的合资公司,其在社交互动平台化运营及提供专业化的网络营销解决方案,搭建精准、互动、立体的品牌化网络营销平台方面,具有强大的研发运营推广能力。

根据协议安排,双方将联手建设宜华家居微信应用平台,广东腾南安排专业技术团队,为宜华木业制定相关实施

方案,并提供全程服务。更重要的是,双方还将建设宜华家居公众账号及平台系统,平台系统分三个阶段进行建设。

第一阶段为开展微信公众平台的基础功能实现,包括微信公众平台的开通、图文推送、内容管理、用户管理和数据统计等;第二阶段为进行产品信息的展示、网上商城的实现、下单并实现支付等功能,以及定制宜华家居全国门店地图,由点到面全面展开宜华微信营销,实现全国多省份、多门店联动微营销;第三阶段将开发宜华 CRM 系统,实现移动端的深度会员交流及客户管理。

宜华木业表示,本次合作建设宜华家居微信应用平台,打造 O2O 商务模式,将有效整合微信的平台数据资源与公司实体渠道资源,为消费者提供及时的公司资讯及便捷的消费通道,实现消费者产品选购、体验、互动、订购的线上线下一体化服务模式,丰富公司精准化营销手段。

全聚德定增3.5亿扩大门店数量

证券时报记者 靳书阳

全聚德 (002186) 今日公布非公开发行预案。本次非公开发行股票的发行价格为 14.03 元/股,发行数量不超过 2495 万股。本次发行的募集资金总额为不超过 3.5 亿元。

公告披露,此次非公开发行对象已经分别与公司签署了附条件生效的股份认购协议,其中 IDG 资本管理

(香港)有限公司认购 1782 万股,华住酒店管理有限公司认购数量 713 万股。

本次非公开发行募集资金将用于全聚德三元金熟食车间建设项目、全聚德仿膳食品生产基地建设项目、全聚德中央厨房建设项目、全聚德前门店二期工程建设项目、全聚德上海武宁路店及华东区域总部建设项目、全聚德“京点食品”网点建设项目。

权威统计数据显示,2012 年度中国餐饮百强企业的销售总额约为 1850.56 亿元,占全行业销售总额的比率仅为 7.89%。而在美国、英国、德国等发达国家,前十强餐饮企业的年销售额就占到全行业总额的 25% 左右。

全聚德认为,同庞大的市场规模相比,中国餐饮业市场集中度较低。构成以中小企业为主,内部管理和经营效率偏低,随着人工成本、房租租金、食材价格

上涨,依靠低成本维持高盈利的时代一去不复返,众多中小餐饮企业面临生存挑战,而以全聚德为代表的品牌餐饮将会获得行业增长和市场份额提升带来的双重成长机遇。

全聚德表示,公司本次非公开发行募投项目将拓展门店数量、增加餐位、增强产品产能,改善经营环境,使全聚德老字号品牌焕发新生机,提升公司核心竞争力。

新亚制程:新收购案是进军触控显示的重要跳板

——专访新亚制程董事长许伟明

证券时报记者 水菁

新亚制程 (002388) 近日公布了一项重大资产收购方案,公司拟以 1858 万股新亚制程 A 股股份和 2040 万元现金收购总价 1.7 亿元的平波电子 100% 股权,并由此宣告正式进入触控屏行业。

方案推出后,获得了市场的认可,但与此同时,新亚制程进入触控产业的战略安排也引发了投资者的极大关注。日前,证券时报记者就新亚制程本次收购平波电子的背景及未来的发展战略等相关问题采访了公司董事长兼总经理许伟明。

看好触控行业前景

证券时报记者:新亚制程近两年业绩表现并不理想,这是为什么?公司进入触控屏产业的原因是什么?

许伟明:近两年传统的黑电、白电增长乏力,且竞争加剧、毛利率逐年降

低,传统电子行业的发展大环境较为不利。正因为如此,新亚制程也在两年前就采取了多个应对措施。首先,公司加大了对自动化设备和化工辅料的研究;另外,公司也紧密跟踪产业发展的最新动向,对消费电子板块进行了长期的研发准备。结合消费电子未来的发展趋势,公司认为借助自身的优势对新兴电子行业的上下游整合显得尤为重要。2011 年收购液态光学胶厂商库泰克,为新亚了解、渗透触摸屏行业提供了契机,并且公司也因此机缘与平波电子有了本次的合作。

触控屏是消费电子产品的必备部件,我们认为,这个行业具有很长的生命周期,平波电子在技术和品质上仍有很大的提升空间,新亚是制程方案的专业提供商,双方借助本次合作可以实现协同发展。另外,触控屏也将成为公司进军触控及显示行业的重要跳板。

证券时报记者:收购平波电子后的首要工作是什么?请介绍一下触控

屏这块业务方面公司未来的发展战略。

许伟明:收购后我们将有三项主要工作急需开展。第一是扩产,目前,平波电子的现有厂房近两万平方米,万级无尘车间 7000 平方米,扩产已经开始,今年年底产能可在目前的基础上增加 50% 以上。目前平波电子处于良性的扩张阶段,其自有资金加上本次募集资金基本上可以满足现阶段的需要;第二是进行技术上的提升;第三是大力开发一线客户。

新亚制程在未来的发展规划是,通过本次收购把触控屏作为产业发展的基础,搭建触控产业平台,并逐步向上下游整合,最终向客户提供完整的显示触摸解决方案。新亚的客户将定位为国内外一二线的手机、平板电脑、笔记本电脑制造商。

有信心完成业绩指标

证券时报记者:本次收购方案给出了收购资产未来几年的盈利预

测,还配有利润补偿条款,并包括超额业绩奖励条款,平波电子的管理层是否会全部留任,他们对完成业绩指标是否有信心?

许伟明:本次收购对未来 4 年的业绩承诺分别为 2400 万元、3000 万元、3800 万元和 4000 万元。收购完以后平波的管理团队全部都会留任,平波公司从去年开始也建立了完善的激励机制,完成公司承诺的目标会给予奖金及物质奖励。平波并入上市公司以后我们会考虑股权激励机制,让管理团队能与新亚共同成长。

平波的管理团队对完成业绩目标非常有信心,主要基于以下几个方面:首先业绩承诺是基于现状作出的承诺,目前平波电子自身在技术、客户方面都积累了一定的优势,产能方面还有较大的释放空间;另外,并入上市公司以后市场平台不一样,能开拓更好的客户。本次收购是上下游整合,收购完成后平波在新亚的支持下可协同互补以及客户的相互渗透。

三五互联 终止收购中金在线

三五互联 (300051) 10 月 10 日召开第三届董事会第三次会议审议通过了《关于终止重大资产重组事项的议案》。

三五互联表示,由于与中金在线同行业的上市公司出现不同程度的业绩下滑甚至亏损,受上述行业发展下滑环境的影响,以及根据中金在线提供的未经审计的前三季度经营数据,中金在线 2013 年前三季度的经营业绩未达预期,中金在线新业务开展也未达到计划目标,其后续发展前景并不明朗,为此公司与交易对方积极讨论交易替代方案。截至本公告出具之日,公司与交易对方仍不能达成交易替代方案。

由于交易本身持续时间较长,涉及本次重大资产重组的资产评估等工作预计不能按期完成。据此,公司预计无法在重组预案发布后 6 个月内召开董事会审议正式重大资产重组方案并发出股东大会通知。

根据中国证监会《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》第三条的规定,为了保护广大投资者的利益,公司第三届董事会第三次会议审议通过《关于终止重大资产重组事项的议案》,决定终止本次重大资产重组方案,并承诺在未来 3 个月内不再筹划重大资产重组事项。

(颜金成)

广陆数测定增 收购数字电视运营企业

广陆数测 (002175) 公告,公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买中辉世纪传媒发展有限公司持有的中辉乾坤 (北京) 数字电视投资管理有限公司 75% 股权,通过发行股份的方式购买中安华视 (北京) 通信科技有限公司持有的中辉乾坤 25% 股权,并向控股股东彭朋发行股份募集配套资金。

其中拟通过向中辉世纪发行约 1409.31 万股股份及支付 3752 万现金购买其持有的中辉乾坤 75% 股权,测拟通过向中安华视发行约 587.21 万股股份购买其持有的中辉乾坤 25% 股权。另外,广陆数测拟向控股股东彭朋发行不超过 634.02 万股股份募集配套资金,用于支付中辉乾坤

股权转让款和德州数字电视整体转换投入。

广陆数测本次向中辉世纪和中安华视发行股份购买资产及向控股股东彭朋募集配套资金的发行价格均为 10.65 元/股。

中辉乾坤主营业务为从事数字电视运营平台投资、搭建和提供运营服务,通过全资子公司中辉华尚从事数字电视高清节目的集成、制作和销售。根据中辉乾坤未经审计的 2011 年和 2012 年模拟财务报表,最近两年标的资产实现的净利润分别为 973.89 万元和 1525.5 万元,净利润率分别为 39.27% 和 40.49%,标的资产盈利能力较强。

(靳书阳)

中珠控股 收购西安恒泰100%股权

中珠控股 (600568) 与西安恒泰本草科技有限公司股东签订了《股权转让协议》,分别受让陕西九州生物科技股份有限公司持有的 51.05% 股权、西安神州投资有限公司持有的 48.95% 股权,同时与王增禄签订《染料木素项目转让协议》,受让其持有的染料木素制备工艺专利权。

西安恒泰公司自 2005 年 3 月 29 日至今,除每年进行必要的年检外,未进行其他任何经营,仅拥有染料木素原料药及染料木素胶囊剂临

床批件且存在权利瑕疵,需协调转让各方履行协议及承诺,完成相应的法律程序。

中珠控股本次收购涉及的染料木素原料药及染料木素胶囊剂属于国家新药、中药第 1 类,为植物雌激素类药物,主要用于治疗骨质疏松症等。

中珠控股表示,本次收购有利于公司培育医药新品,有利于公司长远发展,符合公司全体股东利益。

(颜金成)

永利带业 前三季净利增长不超15%

永利带业 (600230) 今日发布 2013 年前三季度业绩预告,公司预计 2013 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润 3534.23 万元至 4064.36 万元,最高同比增长 15%。

永利带业表示,今年 1 至 9 月公司继续加大市场拓展力度,加强企业管理,公司的主营业务收入和利润保持平稳,前三季度预计非经常性损益对净利润的影响金额约为 225 万元。

(董宇明)

商业城 大股东中止筹划股份转让

商业城 (600306) 公告表示,接到公司第一大股东深圳市琪创能贸易有限公司通知,深圳市琪创能及其关联方沈阳商业城 (集团) 有限公司因筹划股份转让等重大事项,公司股票于 9 月 18 日起停牌。

但截至本公告日,与受让方尚未达成一致意见。为此,琪创能决定中止筹划股份转让事宜。经公司申请,公司股票自 2013 年 10 月 11 日起复牌。

(颜金成)