

# 湖南首家7-ELEVEN“接地气” 开业首日打破便利行业全球单店单日销售纪录

■本报记者 何文英

5月30日,友阿股份特许经营的湖南首家7-ELEVEN便利店在长沙五一商圈正式开业。《证券日报》记者在开业现场看到,不少市民慕名而来,还没到正式开业时间,便利店门口就已排起了长队。

记者注意到,与其他省份7-ELEVEN不同的是,湖南首家7-ELEVEN便利店更“接地气”。友阿股份董事长胡硕在接受《证券日报》记者采访时表示:“长沙门店经营的面包、甜品、饭团、便当和米粉都是根据本地口味进行研发的。7-ELEVEN(湖南)并不会与日本的7-ELEVEN便利店完全一致,会有许多独一无二的产品。”

值得一提的是,更“接地气”的湖南首家7-ELEVEN开业当日销售额即突破50万元,打破了便利行业全球单店单日销售纪录。

## 迟来的7-ELEVEN 顾客爆棚

2019年10月份,友阿股份正式获得7-ELEVEN湖南特许经营权。受到新冠肺炎疫情的影响,湖南首店开业时间两次延期。在确保出品质量、商品供应的前提下,经过8个月的筹备,7-ELEVEN湖南首店终于在5月30日和湖南人见面。

从开业首日情况来看,消费者对于这份“迟来的爱”充满期待。据介绍,5月30日全天首店销售额总计50.7万元,累计客数超过5000人,卖出5000多串好炖、饭团寿司3000多个、甜品1500多个、600个可可火山包下午全部售罄。平均每小时近300名顾客进店,每小时销售额达到2.98万元。

据悉,7-ELEVEN西安首店和福建首店分别于去年8月份和11月份开业,两个地区首日一号店销售额分别为38.6万元和41.8万元,相继打破便利行业全球单店单日销售纪录。5月30日,7-ELEVEN湖南首店单日销售超过50万元,再次打破全球便利行业单店单日销售纪录。

胡硕表示,7-ELEVEN湖南首店选择开在核心商圈,主要是考虑到了首店效应。“我们希望借此给大家留下好的直观印象,为以后7-ELEVEN在湖南的长远发展打下基础。此外,由于五一商圈客流量大,各类人群交汇,我们对该店今后的销售情况比较乐观。”

## 友阿股份 丰富“毛细血管”项目

胡硕表示,今年的新冠肺炎疫情所带来的负面冲击加深了友阿股份对于市场的认知:在“深耕湖南”战略实施的过程中,友阿股份缺少“毛细血管”式的商业项目。

“与7-ELEVEN合作,既能够为湖南消费者带来独特的便利店消费体验和商品,也能够助推友阿股份渗透高频消费领域的项目板块,7-ELEVEN作为友阿股份在零售板块的重要补充,对于公司‘深耕湖南市场’的发展战略来说具有长远的战略意义。”胡硕说道。

据介绍,友阿股份7-ELEVEN便利店前期将侧重于在复合商圈或写字楼的布局,待时机成熟后,将大力支持加盟店在社区的布局。“目前7-ELEVEN尚未把生鲜业务作为主要板块,但是在社区的布局达到一定规模后将考虑加入生鲜业务。”

按照友阿股份的规划,今年7-ELEVEN开业数量预计达到20



开店首日顾客排起长队

家,2021年预计达到50家,2022年开业总数预计达到100家。2020年将在五一广场、芙蓉广场、长沙火车站和东塘等核心商圈布点,严格贯彻7-ELEVEN高密度集中开店的策略。据悉,在打造好长沙盈利模式后,友阿股份还将在2021年4月份逐步开放7-ELEVEN的加盟。

7-ELEVEN日本株式会社执行董事、柴一拾壹(中国)投资有限公司董事长兼总经理内田慎治在7-ELEVEN湖南首店新闻发布会上表示:“以快餐食品日配商品为中心的商品差异化是7-ELEVEN区别于

其他便利品牌的核心竞争力。因此,7-ELEVEN总部可以给予加盟主很高满意度,加盟店更是可以专注于店铺的经营管理。”

内田慎治认为,加盟事业关系着整个事业的成长和扩大,同时也存在拖累整个事业的风险。“因此我们致力于构筑能提高‘加盟主满意度’的体制。在签订基本合同后,7-ELEVEN加盟店只需专注于店铺的经营销售,总部则专注于为店铺经营提供后援。”

天眼查显示,柴一拾壹(中国)投资有限公司成立于2008年,注册

资本8.76亿元,目前仅在成都和北京设有控股子公司。

对于此次7-ELEVEN进驻湖南,中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示:“在中国消费升级以及人们对购物便利刚需的双重加持下,湖南消费者对品牌的认知以及消费的认可度完全可以支撑7-ELEVEN的长远发展。同时,它根据湖南饮食习惯以及文化融入当地特色,有利于消费者对品牌认知的提升,从而对消费频次形成更好的支撑。”

# 纾困上市公司再添新模式 三方合力要约收购\*ST梦舟

有分析人士表示,这次芜湖市政府的思路很市场化,不是简单地一卖了之

■本报记者 黄群

股价在一元面值生死线上徘徊,\*ST梦舟究竟是如同当年\*ST中弘一样黯然退市,还是迎来“白衣骑士”起死回生?

\*ST梦舟5月29日发布公告,上市公司于5月28日收到持股5%以下的股东芜湖市楚恒投资管理有限公司(有限合伙)(下称“楚恒投资”)通知,决定以部分要约收购方式增持上市公司股份。本次预定收购的股份数量为2.25亿股,要约收购完成后楚恒投资将持有\*ST梦舟15%的股份。本次收购的要约价格为1.2元/股,预计所需最高资金总额为2.7亿元,资金来源为楚恒投资自有资金。如预受要约的实际股数不足2.25亿股,则本次要约收购自始不生效。

记者查询发现,楚恒投资成立于2018年9月份,股东包括国厚资产管理股份有限公司、芜湖鸠江国厚资产管理股份有限公司、芜湖经济技术开发区建设投资有限公司、芜湖市鼎尧企业管理服务有限责任公司,以及自然人王生、黄平、陈锡龙、张龙、朱志刚、杨春泰和胡基荣。其中,普通合伙人和执行事务合伙人是芜湖鼎尧,负责执行楚恒投资的合伙事务。而芜湖鼎尧的股东则由地方政府平台公司安徽东向发展创新投资有限公司、国厚资产旗下安徽国厚股权投资基金管理有限公司和\*ST梦舟董事长朱志刚三方按照相同的股权比例构成。

截至5月6日,楚恒投资持有\*ST梦舟3579.88万股股份,占上市公司总股本的2.02%。结合\*ST梦舟股价最近走势,以及截至4月24日登记在册的股东榜中楚恒投资并未现身,可以推断该公司或是在4月末进场。

“这是一种全新的纾困上市公司模式。”一位不良资产处置专业人士对《证券日报》记者表示,从这次救助的参与主体看,地方政府和地方政府AMC以及企业管理层共同参与进来,这种组合模式是纾困上市公司的一次创新探索,与当前政府平台公司直接将困境企业纳入旗下的模式有很大不同。

“简单而言,过去很多公司纾困都是采取更换大股东或者管理层的方式,比如民营企业交由地方城投公司管理,有的上市公司控股权转让给国资持有。但是\*ST梦舟不是,这次纾困的楚恒投资来自三方力量,国厚资产出大部分钱,政府主要出资源,上市公司管理层出钱跟智囊,各方构成三角关系,形成一股合力。尤其是\*ST梦舟的管理层也自掏腰包来救上市公司,这是以往看不到的。这次芜湖市政府的思路很市场化,而不是简单地一卖了之。”该人士表示。

\*ST梦舟原名鑫科材料,是一家高端铜合金材料加工企业。2015年,公司采用非公开发行股票募集资金的方式收购完成西安梦舟100%股权,增加了电视剧的制作和发行业务,形成了铜加工和影视传媒的双主业格局。但由于行业寒冬带来商誉大幅减值导致净利润2018年-2019年连续两年巨额亏损,公司近期股价一直在1元上下波动,存在退市风险。

“股价快速下跌是我们不曾想

到的,因为就在3月份我们还在想着未来工作怎么干,然后4月份股价就突然跌破一元面值了。”\*ST梦舟董秘张龙对《证券日报》记者说,“疫情对公司经营有一定影响,但影响不大,整个行业景气度还是很好的。我们每个月的23号排下个月的订单,现在6月份的订单已经排完了,只不过受疫情影响没有满产,现在铜加工这块的产能利用率在80%以上。”

2017年,\*ST梦舟全资子公司西安梦舟出资8.75亿元受让梦幻工厂70%的股权,并投资设立全资子公司梦舟影视。根据对赌协议,梦幻工厂2017年-2019年净利润分别要达到1亿元、1.3亿元、1.69亿元。然而,梦幻工厂仅仅在2017年勉强完成了业绩对赌,2018年净利润为8492.95万元,低于当期业绩承诺,2019年净利润更是亏损3.38亿元。

“目前梦幻工厂还处于业绩对赌期,上市公司不干涉它的正常运营。(这两年)影视行业进入寒冬,产品销售出去无法收回货款,也就无

法扩大生产。近期公司把影视板块资产整体对外转让,就是为了更好地做强原来的主业。”张龙说。

的确,做大做强原有主业,是摆在\*ST梦舟面前的首要问题。为此,公司下设全资子公司生产高精度铜及铜合金带材,并与铜陵有色通过转让部分股权、增资或转让资产、授权经销产品的方式开展战略合作。2019年12月,公司又与广西崇左市工业投资公司、广西扶绥同正投融资集团有限公司签订了增资扩股协议,增资对象为\*ST梦舟的全资子公司鑫科铜业。

张龙告诉《证券日报》记者:“我们目前做了很多探索性工作,比如跟铜陵有色合作。也在推动一些项目积极进展,比如引进广西政府来投资,就是要增强对东盟的出口,提高公司产品在华南市场的占有率。今年3月份我们又在芜湖设立了全资子公司超导材料公司,就是做产品升级,做新产品的研发,维护现有客户。公司不是简单要保壳,未来很长时间要做强主业。”

张龙告诉《证券日报》记者:“我们目前做了很多探索性工作,比如跟铜陵有色合作。也在推动一些项目积极进展,比如引进广西政府来投资,就是要增强对东盟的出口,提高公司产品在华南市场的占有率。今年3月份我们又在芜湖设立了全资子公司超导材料公司,就是做产品升级,做新产品的研发,维护现有客户。公司不是简单要保壳,未来很长时间要做强主业。”

张龙告诉《证券日报》记者:“我们目前做了很多探索性工作,比如跟铜陵有色合作。也在推动一些项目积极进展,比如引进广西政府来投资,就是要增强对东盟的出口,提高公司产品在华南市场的占有率。今年3月份我们又在芜湖设立了全资子公司超导材料公司,就是做产品升级,做新产品的研发,维护现有客户。公司不是简单要保壳,未来很长时间要做强主业。”

张龙告诉《证券日报》记者:“我们目前做了很多探索性工作,比如跟铜陵有色合作。也在推动一些项目积极进展,比如引进广西政府来投资,就是要增强对东盟的出口,提高公司产品在华南市场的占有率。今年3月份我们又在芜湖设立了全资子公司超导材料公司,就是做产品升级,做新产品的研发,维护现有客户。公司不是简单要保壳,未来很长时间要做强主业。”

# 涉嫌信披违法违规 金花股份被立案调查

■本报记者 殷高峰

金花股份5月30日晚公告称,公司于2020年5月29日收到证监会的《调查通知书》(编号:陕证调查字2020092号),因公司涉嫌信息披露违法违规,根据《中华人民共和国证券法》的有关规定,决定对公司进行立案调查。

金花股份表示,在立案调查期间,将积极配合证监会的调查工作,并严格按照监管要求履行信息披露义务。

金花股份称,如公司因前述立案调查事项被中国证监会行政处罚,触及《上海证券交易所上市公司重大违法强制退市实施办法》规定的重大违法强制退市情形的,公司股票存在可能被实施退市风险警示、暂停上市及终止上市的风险;如公司所涉及的立案调查事项最终未被中国证监会行政处罚,未触及《上海证券交易所上市公司重大违法强制退市实施办法》规定的重大违法强制退市情形的,公司股票将不存在可能被实施退市风险警示、暂停上市及终止上市的风险。

“在最近这段时期内,金花股份的控股股东和实际控制人由于债务问题而面临着一些司法诉讼,在被采取一定的司法措施之后,引起了证券监管部门的注意,调查通知书也是表明了监管部门对于金花股份及其控股股东和实际控制人要采取包括经营情况、信息披露等方面进行进一步的调查的一种行政措施。”西北政法大学民商法学院副教授傅建军在接受《证券日报》记者采访时表示。

在最近的公告中,金花股份并未说明存在何种信披问题。但值得注意的是,金花股份披露的2019年报中,会计师事务所对金花股份出具了保留意见的财务审计报告和否定意见的内部控制审计报告。

“如果审计机构对相关财务报表审计后,认为符合会计准则及其他有关财务法律、法规的相关规定,财务报表能客观、公允、准确、完整地反映单位真实财务状况,那么会出具‘标准无保留意见’的审计报告。”财税专家、西北大学国际商学院客座教授全铁汉告诉《证券日报》记者,除此以外的审计报告均属于“非标准意见”报告。如果经审计机构及注册会计师审计后认为被审计单位会计报表的反映整体上是公允的,但个别事项存在瑕疵或者审计机构与企业对个别事项的处理双方存在分歧,被审计单位又不按照审计机构的意见进行调整的,就会出具保留意见的审计报告。

“如果企业违反内部控制的相关要求,或者内部控制制度不健全,如存在违规占用资金、违规对外担保、资金管理存在漏洞、内控环境或程序存在问题等现象,经审计机构审计后就会出具否定意见内部控制审计报告。”全铁汉对《证券日报》记者表示。

此外,对于2019年年报信息披露监管问询函的回复,金花股份在5月29日发布再次申请延期回复的公告。

在傅建军看来,金花股份对问询函回复的一再延期,一方面是公司对监管部门的一种应对,另一方面也说明公司可能存在不符合信息披露相关方面要求的问题。

当前,金花股份的控股股东及其实际控制人已经陷入债务困局。据金花股份披露,最近一年金花股份控股股东金花投资存在债务逾期金额为8.69亿元,其中因债务问题涉及的诉讼为4笔,金额为5.15亿元。截至目前,金花投资及其一致行动人累计被冻结近11489.77万股,占其持有公司股份总数的100%。

# 物美集团回应IPO传闻 不排除寻求资本支持

■本报记者 桂小笋

传出将赴港IPO的消息后,5月29日,物美集团副总裁张正洋在接受《证券日报》记者采访时对此正式予以回应,“公司现金流充裕,财务状况健康,但是不排除任何有利于公司更快扩张、快速推进数字化转型、线上线下一体化目标的机会,考虑寻找资本的支持,不断优化资本结构的机会。”张正洋说。

查阅物美集团官方信息可知,成立于1994年的物美集团是我国最大、发展最早的现代流通企业之一,旗下有美廉美、新华百货、浙江供销、百安居、奥士凯物美、崇菜物美、圣熙八号、京北大世界等多个知名品牌,在华北、华东和西北等地区拥有各类商场近1500家,业务涉及零售贸易、电子商务、互联网物联网科技、物流运输等多个业态,年销售额已达1000余亿元,资产500余亿元,员工10万余名。

在资本市场上,物美集团也并非新手,物美集团子公司物美商业曾于2003年在香港联交所创业板上市交易,2010年转至主板交易,2015年公司宣布私有化,并于2016年1月从港股退市。私有化之后,物美集团在数字化上多有尝试。近年来,和分布式电商“多点”(DMALL)合作,在全面数字化基础上实现线上线下一体化。

今年5月份,物美集团再度传出将赴港IPO的相关消息。援引公开报道可知,对于此次赴港上市,当前仍处在初级阶段,对于纳入上市范围的业务等细节,尚未透露。

查阅公开信息可知,物美集团此前运作频繁,通过并购、数字化等方式,在零售行业受到较多关注。而新冠肺炎疫情的影响,也使得线下零售企业的发展成了热门话题。而对比此前公开信息可知,此次再传赴港上市,资金压力也是物美集团被关注的重点话题之一。

据物美集团方面透露,今年,公司营业收入增长较高,但运营成本也随之攀升。对此,物美集团党委书记、副总裁许丽娜对《证券日报》记者说,“相信很快会走出低谷,有信心未来做得更好,财务状况非常健康。”

## 专访奥士康董事长程涌:

# 国产替代、自主可控将给PCB行业带来超过5万亿元市场空间

■本报见习记者 肖伟

“我们不能用别人的昨天来装扮我们的明天,我们必须用自己的双手装扮自己的明天!”

这是奥士康董事长程涌斩钉截铁的心声。行业变革、技术进步、疫情冲击等事件纷至沓来,不断对国内印制电路板(以下简称:PCB)行业发起挑战。有的企业倒下了,有的企业转产了。就在这样的情况下,程涌带领着团队杀出一条血路,成为多家一线知名厂商的合格供应商乃至唯一合格供应商。通过自主创新牢牢掌握核心技术,这是奥士康攻城拔寨一往无前的利器。

## 全力向前期待佳绩

程涌表示:“对PCB行业而言,今年是非常困难的一年。很多小厂没有订单,稍大的厂子订单砍半。

很多工厂没有现金流,连续数月发不出工资。对于我们而言,在手订单充裕,部分订单排产到8月份,账面上现金流很好。以前,我们只做低端产品。低端市场是一片红海,大家都在拼价格。现在我们的中高端产品进入国内和国际的通信、汽车、消费电子等行业知名企业的供应商名录,有的产品还是下游客户的唯一合格供方。我们能取得这样的成绩,靠的是我们的销售、生产、研发团队一起努力。”

《证券日报》记者参观奥士康A1工厂和A2工厂时看到,车间工人们忙碌穿梭,传送带上的PCB板整齐划一正在接受下一道工序。看板上的成品读数不断跳动,显示出一派繁忙的景象。车间负责人介绍:“我们现在是两班倒作业,产能利用率较高。我们现在对外招工很方便,工人们都知道我们这里有活干,待遇好,工作态度都很积极。”

程涌表示:“我们经过持续艰苦的爬坡,现在取得阶段性胜利。我们正在积极引进国内外世界级客户,已通过多个大客户的‘认证考试’。至于国内疫情,对我们而言影响很小。我给我的生产团队交了底,没有钱,我来解决,没订单,我来解决。两个重大的问题我们都解决了,下半年我希望生产团队把利润交出来。我们所处的行业正在发生积极变革,国产替代、自主可控将给PCB行业带来10年红利,带来超过5万亿元的市场空间。未来,我们要做PCB行业里的‘凯泽斯劳滕’。”

2019年年度报告显示,截至2019年12月31日,奥士康共获得219项专利,其中发明专利52项。去年,奥士康还获得国家优秀专利奖、国家企业技术中心认定、国家绿色工厂认定、国家知识产权优势企业认定,同时获得了湖南省绿色工厂、两化融合贯标认证、高新技术企业

业认定、湖南省科技进步三等奖等。

## 包揽定增增强激励

在近日举行的2019年年度股东大会上,股东们高票通过议案,由公司总理贺波以自有资金全额认购非公开发行股份,全部用于补充公司流动性资金,预计金额不超过4.5亿元。

贺波表示:“此次全额认购定增股份,主要是看好公司未来发展,愿以实际行动鼎力支持公司事业。”他还透露:“公司的发展离不开全体员工共同努力,作为高技术企业,研发、生产、销售均很重要,将考虑择机推进新的员工激励计划,激发更多员工的共同创业热情。”

PCB行业既是技术密集型行业,也是资金密集型行业,下游需要对接通信设备、汽车电子、消费电子、服务器等不同领域,只有不断向前奔跑,才能不断获得行业领先优