

## 零售业

## 业绩符合预期，二次创业突破发展瓶颈

### 事件：

2月27日苏宁电器公布业绩快报，09年实现主营收入583亿，同比增长16.84%；实现营业利润38.75亿，同比增长30.73%；实现利润总额28.82亿，同比增长32.73%，净利润28.82亿，同比增长32.78%。

### 投资要点：

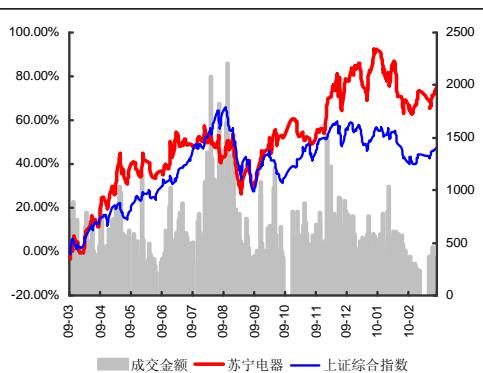
- 2009年苏宁实现销售收入583亿，同比增长16.84%，略低于预期，实现净利润28.82亿，同比增长32.78%，符合预期。全年来看，公司新进入22个地级以上城市，新开连锁店182家，关闭/置换连锁店53家，截至2009年底，公司拥有连锁店941家。09年公司实现收入同比增长16.84%，尤其是4季度单季度主营收入同比增长54.9%，与前三季度相比出现了大幅回升（前三季度分别为0.15%，10.5%，8%）达到了危机发生前的水平，这一方面是由于08年4季度基数较低；另一方面是受益于宏观经济反转影响和国家“以旧换新”“家电下乡”政策在四季度的集中释放。
- 内生性增长方面，全年可比门店同比增长6.98%，较前三季度-1.2%的水平显著改善。在外延扩张、内生增长改善的同时，公司年初以来实施的经营变革，推进采购创新、销售创新、渠道创新以及服务创新等手段，使得公司经营效率得到提升，营业利润和净利润分别增长30.73%和32.79%，其中四季度分别为96.27%和71.62%。
- 09年年初，公司开始实施经营变革，探索新的采购、营销、管理模式，突破发展瓶颈，推动公司经营效率的提升。从长期看，公司在经营模式方面的变革对公司销售收入和毛利率的提升都具有重要意义。
- 我们认为公司的二次创业将突破公司的发展瓶颈，提升了未来的发展空间，公司高速增长将会延续，未来三年年均30%的增长应该有保证。
- 我们预计2010、11年苏宁年均新开门店200家，可比门店增长9%，预计2010和2011年净利润分别为39.82亿元和48.57亿元，全面摊薄EPS分别为0.85元和1.03元，按照2010年30倍市盈率计算，目标价格26元，维持买入评级。
- 由于业绩快报信息有限，我们将在年报公布后给出详细的财务预测。

公司投资评级	买入
6-12个月目标价	26元
当前股价(10.3.1)	18.89元

研究员：张绍坤  
电话：0755-83689044  
E-mail: zskscstock@yahoo.com.cn  
报告日期：2010.03.01

基础数据	
上证指数	3087.8
总股本(亿)	46.64
流通A股(亿)	31.43
流通B股(亿)	/
流通A股市值(百万)	593.71
每股净资产(元)	2.38
ROE(TTM)	22.8%
资产负债率	65.8%
动态市盈率	22
市净率	7.9

### 近一年行业指数与上证综指走势对比



资料来源：wind

### 江南金融研究所：

联系人：邝野、毛艳琼  
联系电话：0755-83778731  
地址：深圳市深南中路68号航空大厦2902室  
(518031)

## 一、业绩基本符合预期，四季度销售同比增长约 55%

2009 年苏宁实现销售收入 583 亿，同比增长 16.84%，略低于预期，实现净利润 28.82 亿，同比增长 32.78%，符合预期。

全年来看，公司新进入 22 个地级以上城市，新开连锁店 182 家，关闭/置换连锁店 53 家，截至 2009 年底，公司拥有连锁店 941 家。

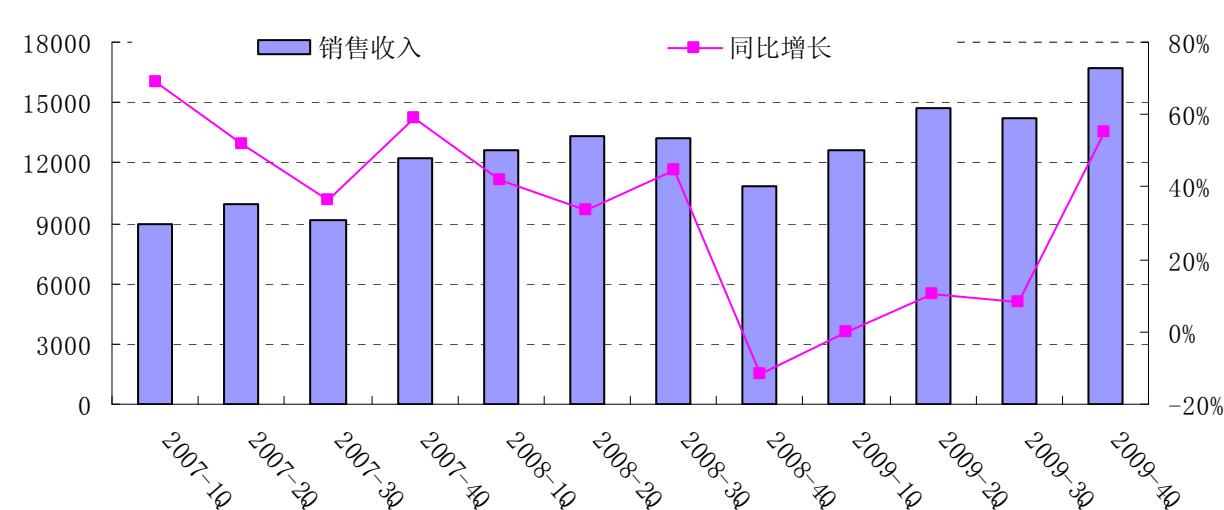
表 1：05 年以来苏宁门店统计

	2005	2006	2007	2008	2009	09年新增
旗舰店	25	38	82	112	162	50
中心店	58	98	183	224	291	67
社区店	141	215	367	476	488	12
合计	224	351	632	812	941	129

资料来源：公司公告，江南金融研究所

09 年公司实现收入同比增长 16.84%，尤其是 4 季度单季度主营收入同比增长 54.9%，与前三季度相比出现了大幅回升（前三季度分别为 0.15%，10.5%，8%）达到了危机发生前的水平，这一方面是由于 08 年 4 季度基数较低；另一方面是受益于宏观经济反转影响和国家“以旧换新”“家电下乡”政策在四季度的集中释放。

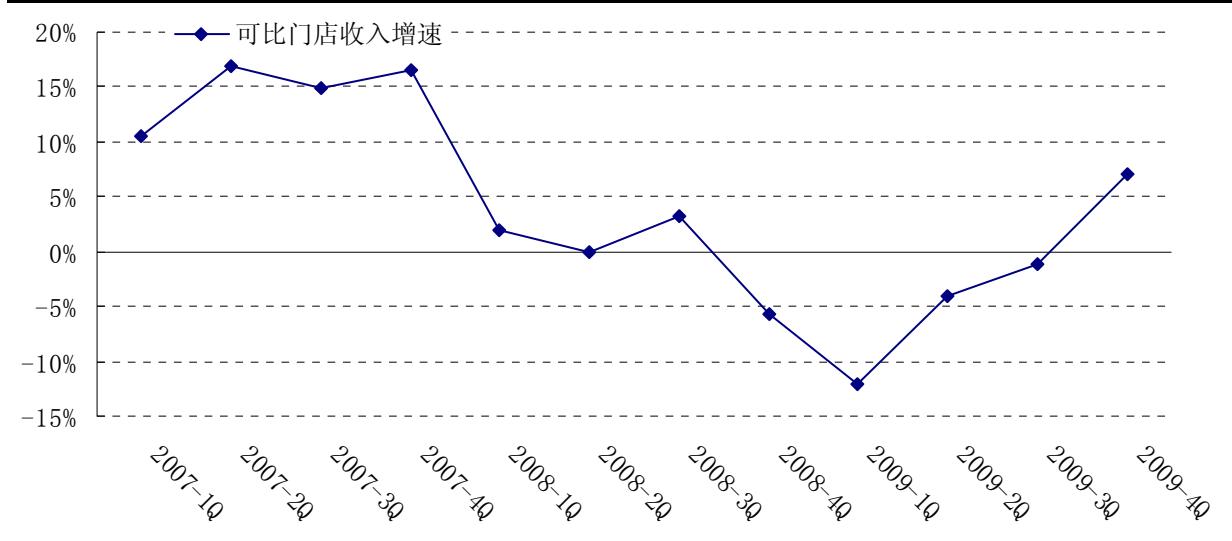
图 1：07 年以来苏宁电器分季度销售收入同比增长



资料来源：公司公告，江南金融研究所

内生性增长方面，全年可比门店同比增长 6.98%，较前三季度 -1.2% 的水平显著改善。

图 2：07 年以来分季度单店累计同比增速



资料来源：江南金融研究所，公司公告

在外延扩张、内生增长改善的同时，公司年初以来实施的经营变革，推进采购创新、销售创新、渠道创新以及服务创新等手段，使得公司经营效率得到提升，营业利润和净利润分别增长 30.73% 和 32.79%，其中四季度分别为 96.27% 和 71.62%。

表 2：苏宁 07 年以来主要财务指标分季度统计

	2007-1Q	2007-2Q	2007-3Q	2007-4Q	2008-1Q	2008-2Q	2008-3Q	2008-4Q	2009-1Q	2009-2Q	2009-3Q	2009-4Q
主营收入（百万）	8904	9937	9101	12211	12638	13281	13182	10795	12658	14676	14240	16726
同比增长					41.95%	33.66%	44.85%	-11.60%	0.16%	10.50%	8.02%	54.94%
营业利润（百万）	381	614	543	713	588	919	831	626	617	1085	944	1228
同比增长					54.33%	49.83%	53.14%	-12.19%	4.95%	18.02%	13.64%	96.27%
净利润（百万）	269	399	401	454	443	702	624	490	485	827	729	841
同比增长					65.03%	75.92%	55.61%	7.90%	9.39%	17.76%	16.74%	71.62%

资料来源：江南金融研究所，公司公告

## 二、二次创业突破发展瓶颈

09 年年初，公司开始实施经营变革，探索新的采购、营销、管理模式，突破发展瓶颈，推动公司经营效率的提升。

从长期看，公司在经营模式方面的变革对公司销售收入和毛利率的提升都具有重要意义。

在采购模式方面，2010年公司将取消联营模式，提升买断包销、定制包销和自有品牌的比例，这将大大提高公司的综合毛利率，目前公司的毛利率在18%左右，与百思买22%的毛利率相比仍有较大提升空间。目前我国零售业的销售模式分为“统购统销”和“扣点销售”两种模式，家电销售和百货零售基本为“扣点销售”模式。家电零售企业通过不断的扩张连锁门店，扩大销售规模，提升向供货商的议价能力，提高毛利率。这种模式最大的弊端是家电零售商的利润是靠不断“压榨”供货商获得的，这造成了供销关系紧张，也不利于家电零售企业自身通过提高管理水平实现内生性毛利率增长。目前苏宁正在从粗放式的规模扩张提升毛利率向通过改变经营模式和盈利模式，实现与供货商双赢，进而提升内生性毛利率的增长的模式转变。09年初公司与惠而浦签署战略合作伙伴关系，苏宁负责其品牌推广和售后服务，而惠而浦也将根据苏宁掌握的市场需求动态来研发新品，使产品更加贴进消费者，实现双方利润率的同步提升，这和沃尔玛与宝洁公司的合作模式极其相似，09年惠尔浦中国销售额成为外资品牌前三名，实现了双赢，沃尔玛与宝洁的成功先例，让我们对苏宁的转变充满期待。

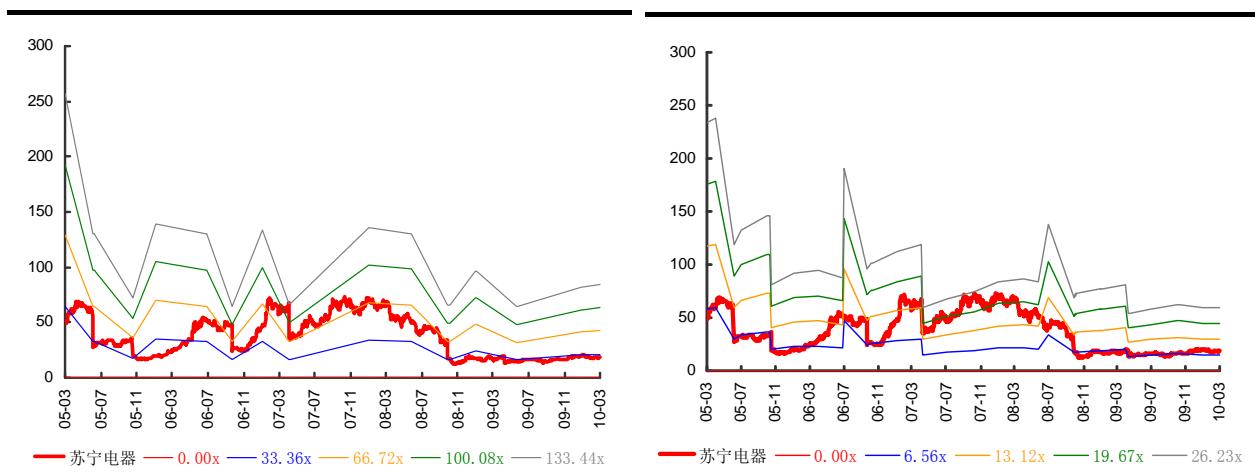
在终端店建设方面，公司在一线城市加强拓展精品店和旗舰店，针对不同细分市场，对客户精准定位，提升单店效益，另外2010年公司将加强二、三线城市的渗透力度，从横向扩张向纵向扩张延伸，这将使得公司成为国家“家电下乡”“以旧换新”政策最大受益者（截止2009年底，苏宁以旧换新占全国市场份额33%，排名第一）。

在外延扩张方面，苏宁09年先后收购日本LAOX公司和香港镭射电器，进入日本和香港市场，迈开国际化扩张的第一步，收购海外公司有助于公司把握世界零售市场的流行趋势，对其内地业务具有很好的协同效应。

我们认为公司的二次创业将突破公司的发展瓶颈，提升了未来的发展空间，公司高速增长将会延续，未来三年年均30%的增速应该有保证。

我们预计 2010, 11 年苏宁年均新开门店 200 家, 可比门店增长 9%, 预计 2010 和 2011 年净利润分别为 39.82 亿元和 48.57 亿元, 全面摊薄 EPS 分别为 0.85 元和 1.03 元, 按照 2010 年 30 倍市盈率计算, 目标价格 26 元, 维持买入评级。由于业绩快报信息有限, 我们将在年报公布后给出详细的财务预测。

图 3: 06 年以来苏宁电器 PE/PB 区间



资料来源：江南金融研究所，wind

## 投资评级定义

我们设定的上市公司投资评级如下：

- 买入 : 预计未来六个月总回报超过综合指数增长水平，股价绝对值将会上涨。  
持有 : 预计未来六个月总回报与综合指数增长相若，股价绝对值通常会上涨。  
卖出 : 预计未来六个月总回报将低于综合指数增长水平，股价将不会上涨。

我们设定的行业投资评级如下：

- 增持 : 预计未来六个月行业增长水平高于中国国民经济增长水平。  
中性 : 预计未来六个月行业增长水平与中国国民经济增长水平相若。  
减持 : 预计未来六个月行业增长水平低于中国国民经济增长水平。

我们所定义的综合指数，是指该股票所在交易市场的综合指数，如果是在深圳挂牌上市的，则以深圳综合指数的涨跌幅作为参考基准，如果是在上海挂牌上市的，则以上海综合指数的涨跌幅作为参考基准。而我们所指的中国国民经济增长水平是以国家统计局所公布的国民生产总值的增长率作为参考基准。

## 免责声明：

本报告并非针对或意图送达或为任何就送达、发布、可得到或使用本报告而使江南证券有限责任公司及其关联公司违反当地的法律或法规或可致使江南证券受制于法律或法规的任何地区、国家或其它管辖区域的公民或居民。除非另有显示，否则此报告中的材料的版权属于江南证券。未经江南证券事先书面授权，不得更改或以任何方式发送、复印本报告的材料、内容或其复印本给予任何其他人。

本报告所载的资料、工具及材料只提供给阁下作查照只用，并非作为或被视为出售或购买或认购证券或其他金融票据的邀请或向人作出邀请。江南证券未有采取行动以确保于本报告中所指的证券适合个别的投资者。本报告的内容并不构成对任何人的投资建议，而江南证券不会因接受本报告而视他们为其客户。

本报告所载资料的来源及观点的出处皆被江南证券认为可靠，但江南证券并不能担保其准确性或完整性，而江南证券不对因使用此报告的材料而引致的损失而负任何责任，除非该等损失因明确的法律或法规而引致。并不能依靠本报告以取代行使独立判断。江南证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告反映分析员的不同设想、见解及分析方法。为免生疑，本报告所载的观点并不代表江南证券及关联公司的立场。

江南证券在法律许可的情况下可参与或投资本报告所提及的发行商的金融交易，向该等发行商提供服务或向他们要求给予生意，及或持有其证券或进行证券交易。江南证券于法律容许下可于发送材料前使用此报告中所载资料或意见或他们所根据的研究或分析。

以往的表现不应作为日后表现的显示及担保。本报告所载的资料、意见及推测是江南证券于最初发报此报告日期当日的判断，可随时更改。于本报告所指的证券或金融票据的价格、价值及收入可跌可升。

本报告为派发给江南证券的专业及投资机构客户。如接收人非江南证券的市场专业及机构投资客户，应在基于本报告做出任何投资决定或就报告要求任何解释前咨询独立财务顾问。

江南证券版权所有，保留一切权利。

## 江南金融研究所

公司网站：<http://www.sestock.com>

### 深圳

地址：深圳市深南中路 68 号航空大厦 29 层

邮编：518000

电话：0755-83689524

### 北京

地址：北京市朝阳区安立路甲 56 号

邮编：100012

电话：010-84802003