

左手中免右手王府井 众信旅游渗透免税圈

众信旅游前三季度业绩一览



在签约中免集团8个月后,众信旅游又盯上了另一家免税企业。10月15日,众信旅游宣布与王府井免税签署战略合作协议,双方计划在市内免税店领域及海南自由贸易港联合开展“旅游+购物”业务。可见,对于当前火热的免税领域,众信旅游还想进一步分食红利。在业内人士看来,今年疫情让旅行社出境业务受阻,但国内疫情防控形势向好,在拉动内需促进消费大背景下,众信旅游等传统旅行社纷纷将目光转向免税领域。不过,在此之前,凯撒旅业也早已和中国出国人员服务有限公司(以下简称“中出服”)宣布合作,并开始布局市内免税店,再加上近期各路资本涌入免税市场,众信旅游能分得多少羹还很难说。

业务也让不少旅行社纷纷看到新的商机,因此一些传统旅行社不得不将目光转向免税领域谋变。”王兴斌认为。

远水如何解近渴

当然,诱人的蛋糕是众信旅游连接布子的重要原因。今年7月,在海南离岛免税新政实施后,每人免税购物额度从3万元提升至10万元,国庆中秋假期,海南离岛免税购物金额达到10亿元。由此更是让业界资本看到了免税给旅游企业带来的利好。

除此之外,与众信旅游一样,盯上这块大蛋糕的还有诸多旅游企业。北京商报记者了解到,欧洲旅游批发商出身的凯撒旅业也早已和中出服展开合作,布局北京市内免税店以及天津国际邮轮母港进境免税店。

而早在去年11月,凯撒旅业还拟以自有资金设立海南同盛世嘉免税集团有限公司,注册资本2亿元,试图分羹海南免税“蛋糕”,并在今年4月宣布,将公司总部迁至三亚,由此也可以窥见,凯撒旅业对于免税领域的图谋。

据统计,今年以来,已经有多个企业选择通过收购或与有免税牌照的企业合作“曲线救国”进入免税市场。除了凯撒旅业,格力地产也拟筹划购买珠免100%股权以进入免税赛道。

虽然在免税领域不断“攻城拔寨”,不过依托“旅游+购物”的布局,究竟能给众信旅游经营状况带来多大的改变,也成为业界关心的话题。王兴斌认为,“短期内免税很难在业绩上给众信旅游带来巨大提振作用,毕竟远水解近渴,该公司经营层面依然面临不小的压力”。

北商研究院特邀专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳还指出,旅游企业和免税企业合作,更多的还是利用客流为免税店带来销量,不过在合作的过程中,也要考虑到免税商品是否具有价格优势以及商品优势,对于众信旅游未来能否和王府井产生良好的化学作用,还需要看双方具体的合作以及落地情况。

北京商报记者 关子辰

傍上王府井

与王府井签约战略合作,可谓众信旅游在免税领域的又一重大动作。

具体来看,在合作内容上,众信旅游方面披露,将凭借自身流量、旅行社门店渠道优势,与王府井免税共同探讨离境、入境、离岛、市内免税店等免税零售业务合作的可能性;在免税店运营方面,双方拟在深入合作后进一步以股权合作方式共同开设免税店,从销售端、产品供应端等方向入手,实现免税店采购、运营及销售的全产业链合作;此外,双方将通过叠加会员优惠、共享会员渠道等形式实现会员资源共享,为免税店运营提供数据支持,并计划以大数据及人工智能等技术作为基础,探讨智能化免税品供应链管理。

公开资料显示,王府井免税是王府井集团于2020年6月获得从事免税品经营资质后,全资设立的从事免税品经营的专业公司。

据了解,今年9月25日,王府井免税店经营公司正式挂牌运营。同时,王府井集团还计划在北京环球度假区打造免税、奥莱、购物中心一体化的商业综合体,并将拓展在国家已允许开设市内免税店的城市,如西安、成都等开设市内免税店。

在宣布和王府井牵手的同时,众信旅游方面还表示,将继续加快在“旅游+购物”及免税领域的拓展步伐,把握海南自贸港建设、离岛免税新政以及市内免税店政策放宽带来的发展机遇,进一步延伸产业链,实现业务的跨越式发展,并打造更加全面的旅游综合服务平台。

“众信旅游与王府井签约合作,更多的还是基于利用入境带动免税业务的发展,毕竟王府井方面也是刚刚获得免税牌照,并计划在市内开展免税业务,”北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院高级研究员王兴斌分析;“至于未来发展前景,还需要看入境游何时恢复以及市场的整体情况。”

“曲线救国”

事实上,对于免税这块蛋糕,众信旅游觊觎已久。早在今年2月,众信旅游就宣布与国内最大的免税运营商中免集团将通过联合投资免税店、旅游购物零售门店等方式深度合作。

而在今年3月,众信旅游还与海南省旅文厅签署战略合作协议,之后又陆续与海南各地各级政府、机构、企业进行密集会谈,试图全方位参与海南自贸港建设步伐,其中包括尝试“旅游+购物”在内的新业态。

北京商报记者还了解到,就在“十一”前夕,众信旅游还发布公告称,将引阿里入股。值得一提的是,在此公告之后,阿里就宣布投资全球最大的免税零售商Dufry,两家公司还将在中国组建合资公司发展免税消费业务,一系列的操作不禁引发业界关注。由此外界认为,众信旅游正试图将触角伸向免税领域各个角落。

对此,王兴斌指出,今年以来,众信旅游之所以大力布局免税领域,很大一部分原因在于疫情让旅行社出境业务受阻:“从目前旅游行业恢复的业绩来看,旅行社、景区、酒店这几大板块中,旅行社是恢复最慢的。”王兴斌坦言。

众信旅游最新发布的2020年前三季度业绩预告也显示,受新冠疫情影响,该公司前三季度预计亏损2.8亿-3.3亿元。另据文化和旅游部的通知及北京市文化和旅游局的一统部署,公司国内旅游团组于1月24日起停止发团,出境旅游团组于1月27日起停止发团。这也意味着,众信旅游暂停经营团队旅游及“机票+酒店”旅游产品有数月之久。直到今年7月,国内旅行社团队游才逐渐开放,不过截至目前,出境游业务依然未恢复。

“一直以来,众信旅游优势领域在于欧洲旅游批发业务,而今年的疫情让出境跟团游业务一时间难以恢复,反观国内,疫情防控形势向好,在拉动内需促进消费大背景下,免税

行业涉赌阴云下 转型成功的姚记科技能突围吗

从游戏到短视频,以扑克牌起家的姚记科技在转型的路上越走越远。最新的业绩表现似乎说明,姚记科技找对了方向。但不可忽视的是,游戏与短视频均是当下的热门领域,激烈的市场竞争在所难免,而前者还暗藏着法律风险,姚记科技要想闯出一片天地,面临的挑战也不小。

250%-270%

姚记科技前三季度归属净利润预计为9.66亿-10.21亿元,比去年同期增长250%-270%。

净利润大涨

10月15日开盘后,姚记科技的股价开始上涨。公开数据显示,截至10月15日10时48分,姚记科技的股价上涨5.08%,达到32.87元/股,创近一个月以来的新高。下午开盘后,姚记科技的股价继续上涨。截至当日收盘,姚记科技的股价为34.13元/股,涨幅为9.11%。

而在10月14日晚间,姚记科技刚刚公布了2020年前三季度业绩预告,数据显示,报告期内该公司归属净利润预计为9.66亿-10.21亿元,比去年同期增长250%-270%。其中,2020年三季度,姚记科技预计实现归属净利润1.66亿-2.2亿元。

值得注意的是,据姚记科技2017-2019年的财报显示,该公司在这三年间的归属净利润分别为7683万元、1.37亿元和3.45亿元。这也意味着姚记科技当下的归属净利润已超往年全年的盈利水平,且仅2020年第三季度的归属净利润,便已超过2017年和2018年全年规模。

对于今年前三季度业绩增长的原因,姚记科技方面表示,主要是因为公司的国内及海外游戏板块业务持续快速发展,游戏业务板块整体的活跃用户和流水稳定增长,公司营业收入较去年同期增加,相应增加净利润。

与此同时,据业绩预告显示,2020年前三季度,姚记科技预计非经常性损益对归属于上市公司股东的净利润影响约为5.84亿元。若扣除非经常性损益5.84亿元的影响,姚记科技归属于上市公司股东的净利润约为3.82亿-4.37亿元,比上年同期扣非后归母净利润增长40%-60%。

转型壁垒

相较于姚记科技,其原先的名字姚记扑克可能更耳熟能详。而从姚记扑克改名为姚记科技的动作,也开启了该公司的转型之路。

回顾最初还处于姚记扑克的时期,鼎盛时期每年生产的扑克牌数量可高达8亿副。然而,好景不长,随着各种新兴娱乐方式的出现,扑克牌市场的天花板也渐渐显现,影响到公司的长期发展,该公司的归属净利润连续

多年常在7000万-1亿元间上下起起伏伏,难以破局。

对此,当时的姚记扑克开始筹划转型,包括杂技、互联网彩票、生物科技、体育健康在内,都是姚记扑克尝试过的领域。然而,杂技因条件尚未成熟,各方未达成一致而终止,互联网彩票在小有起色时随着市场及政策的调整而作罢,生物科技业务则在布局初期不断亏损。

随后,游戏成为姚记扑克的重点布局领域,并投资成蹊科技、大鱼竞技等公司,公司股票简称也改为当下的姚记科技。在布局游戏领域的同时,姚记科技也将目光放在风口正盛的短视频上,不仅把此前的扑克牌厂房搭建为姚记科技园,主营短视频业务,并实现一期第一批场景已进入试运营状态,还与芦鸣科技、华策影视共同成立了合资公司,探索短视频的商业变现。

北京大学文化产业研究院副院长陈少峰表示,姚记科技原来的业务受到很严重的局限,所以必须转型,虽然存在着机会,但也有挑战。以短视频领域为例,虽然短视频有很好的产业结构,如短视频+IP+网红+电商的模

式,但企业想进入短视频平台会有相当大的竞争,需要投入很大的资本才能做成。

游戏业务同样如此,且除了市场竞争外,据公告显示,目前姚记科技主要运营的手游产品有《鱼丸游戏》《姚记捕鱼》《小美斗地主》等,大多为棋牌、捕鱼类的游戏。而该类型的游戏若操作不当则容易引发赌博的质疑,且成蹊科技在被姚记科技收购前,另一家上市公司三五互联也曾向成蹊科技抛出橄榄枝,最后便因成蹊科技运营的“鱼丸游戏”平台出现涉嫌赌博的质疑声而终止。

数字文创产业智库研究员李杰表示,棋牌类、捕鱼类游戏拥有广泛的用户规模,且覆盖多个年龄层,确实具有较大的发展空间,但因此前该类游戏曾出现过赌博事件,因此令整个行业的发展风险随之加大,因此游戏开发商如何设计玩法及商业模式至关重要。

有意规避

当下短视频和游戏行业发展如火如荼,这或许也是姚记科技选择以此作为转型方向的重要原因。根据《2020中国网络视听发展研究报告》,截至6月,我国短视频用户规模已达8.18亿人,且是整个网络视听产业中占比规模最大的领域。此外,据艾媒咨询数据显示,去年我国移动游戏市场规模达1660.3亿元,而2020年预计能超过1800亿元。

中国创意产业研究中心主任张京成认为,一家公司的主营业务发展到一定瓶颈,会

寻求其他的投资方向,多次转型属于正常现象,目前转型到短视频、游戏领域,如果能有前期准备加上相关的团队和人才储备,可能会存在机会。

针对如何规避转型业务存在的相关风险并实现旗下业务的联动,北京商报记者向姚记科技发出采访函,截至发稿时,对方暂未进行回应。而据媒体报道显示,目前姚记科技正在尝试将此前的扑克牌生产销售业务与游戏、短视频等线上业务,通过设计相关活动进行联动。此外,姚记科技旗下的游戏产品如《小美斗地主》,则采取玩家观看游戏内的视频获得金币的方式,主要借助广告实现收入,以规避涉赌的风险。

在陈少峰看来,“我们在研究产业的变动时发现,公司不管怎么转型,首先要了解产业的整体趋势,熟悉转型领域的竞争结构和商业模式,企业要把握产业的方向、业态的变动,从而找到可行的商业模式,且不管是内容还是平台,受技术影响很大。跨界转型如果完全只是顺从市场的热度或直觉,看不到里面很深的水或是陷阱,容易增加风险,因此在做之前需好好研究,清楚利弊何在”。

北京商报记者 郑蕊 杨菲

遗失公告

温州鑫博进出口有限公司(91330304MA2H6DN8T)不慎遗失提单一份,提单号20NGB0028431,船名MARCHEN MAERSK 039W,箱号MSKU5817806,托运人 WENZHOUBOYIIMPORT AND EXPORT CO.,LTD,收货人INDIGO SCHUHE GMBH,装货港NINGBO,CHINA,卸货港ROTTERDAM,NETHERLANDS,特此声明作废。
2020年10月16日