



●图为2015年12月,四川省福利彩票发行中心党委书记、主任江涛,红旗连锁党委书记、董事长、总经理曹世如现场签约。(资料图片)

康曦

据金融投资报消息,2月17日,四川上市公司首份年报出炉,红旗连锁交出靓丽成绩单。去年全年公司营收和净利润双增,增幅分

别为15.15%和5.26%。2015年,红旗连锁进行了两次收购,将门店数量扩至2274家,稳坐西南便利店连锁超市龙头位置。同时,去年底公司还与四川福彩签署合作协议,未来福彩将进驻红旗连锁,这一合作为2016年公司

的业绩增长埋下伏笔。

门店数量逼近 2300 家

2月17日晚间,红旗连锁披露了2015年年报。去年公司实现营业收入54.86亿元,同比增长15.15%;实现归属于上市公司股东的净利润为1.79亿元,同比增长5.26%;基本每股收益0.13元。这一业绩与公司三季报披露的预告相符。

对于业绩增长的原因,公司称主要有两个,一是外延式并购效应凸显,促进主营业务收入较快增长;二是内生性增长稳步推进,不断扩大市场占有率。

去年,红旗连锁在资本市场出尽了风头,相继出手整合了红艳超市和互惠超市,进一步完善了网点布局。

四川上市公司首份年报亮相 红旗连锁交出“双增”成绩单

此外,公司在做好原有门店稳固经营的同时,积极拓展门店,不断完善商圈覆盖。报告期,公司新设立了成都市新都区红旗连锁有限公司、乐山红旗连锁超市有限公司两家全资子公司。截至2015年12月31日,公司经营门店已达2274家,其中新开门店606家,正在完善互惠门店166家,稳居西南便利连锁超市龙头位置。

代销福彩将为业绩添彩

去年12月11日,红旗连锁与四川福彩签署了合作协议,2016年1月1日起在首批20家门店内开设福利彩票投注点,试点后将在其他门店全面推广。这是福利彩票首次与零售业上市公司进行大规模合作。

红旗连锁预计,该业务全面上线后,将实

现年利润约5000万元,占最近一年经审计的净利润30%左右。而市场各方对这一合作也十分看好。西南证券认为,由于彩票机占地小,直接放在门店,成本小利润高。另外,代销福彩将为公司带来丰厚的沉淀资金,代销费从彩票销售款中直接抵扣将增强公司资金流动性。

年报显示,红旗连锁是一家有社会责任感的企 业,2015年红旗连锁缴纳税收和社保超过4亿元,解决了红艳和互惠的员工就业问题。

2016年,红旗连锁仍将稳步推进新门店拓展业务,巩固和提升区域化竞争优势,同时围绕O2O发展战略,加大互联网平台资源投入。着力打造成为西部地区最具规模的以连锁经营、物流配送、电子商务为一体的商业连锁企业。

成都伊藤人事异动涉及 250 人 首位中国籍总经理金晓苏离任

吴楚瞳

2月17日,成都伊藤洋华堂召开记者招待会。伊藤中国总代表、成都伊藤洋华堂董事长三枝富博介绍,成都伊藤首位中国籍总经理金晓苏退休离任。

干部更趋年轻化 黄亚美升任副总经理

今年成都伊藤的人事异动涉及250人左右,新任总经理樋口昭自2004年到成都伊藤工作,此次由经营企画室室长升任副董事长、总经理。此次成都伊藤人事异动数量

极大,中层干部更趋年轻化。店长多以75后担任,副店长则出现了更多80后。

成都伊藤的本地化并未因总经理的变更而停止,三枝富博表示,大量日籍干部留在成都主要是从事辅助工作,例如本部只有不到20名日籍员工,成都伊藤更多时候致力于培养中国籍员工:“例如黄亚美,她还不到40岁,我们希望她得到更多经验。”

此番人事异动中另一名值得关注的是新任副总经理黄亚美,她自1997年5月入职成都伊藤,2006年至2009年,先后就任衣料SV部副部长及衣料商品部部长及衣料商品部部长;2014年12月,升任商品本部部长。此次黄亚美升任成都伊藤副总经理兼任

营业本部掌管、管理本部长,在不到40岁之际,成为继金晓苏之后,成都伊藤出现的第二位中国籍女高管。

同时,国见和美仍然任成都伊藤总经理,同时兼任商品本部本部长。

眉山店 9 月开店 2018 年开 3000 平方米食品超市

对于公众最为关心的开店计划,三枝富博透露,成都伊藤7号店——眉山店将于9月开业。8号店绿地店将于明年秋天开业,紧随其后的还有乐山店。今年的人事异动,也是在为未来的新店展开:“接下来我们还会

开专门的食品超市,大概是在2018年左右。预计面积一家店3000平方米左右。我们也希望加快开店的步伐。”

成都伊藤对食品的重视正在“变本加厉”,三枝富博表示,副总经理国见和美兼任商品本部本部长,也是基于顾客对商品安全、安心、品质有了更高要求。此次异动中食品商品部扩容,成员已接近100人左右,也是为了强化食品的安全安心,更多对应市场和顾客需求,打造更多食品菜单和新鲜美味。3月25日,成都伊藤将召开2016年度的供应商说明会,与供应商共享未来的发展:“我们希 望与供应商联合起来,一起去开发新的商品。”



绵竹企业春节加班忙 奋力冲刺“开门红”

周乐鹏 谭明剑

一年之计在于春,记者近日在绵竹市看到,春节的气氛还没有散去,许多企业却已早早开工,开足马力加快生产,掀起了新一轮生产热潮,奋力冲刺猴年“开门红”!

“赵君记”是土门当地知名的卤制品生产企业。记者在该企业车间里看到,十几名工人们正忙着装袋包装,一筐筐包装好的卤制品,随着传输带送出来,等待装车,运往外地。

“为了确保卤制品的质量和口味,我们都是晚上生产,早上就基本加工完成。平均每天能生产近5000只板鸭,卤猪嘴和猪耳朵1000余斤。”公司总经理赵喜强说,面对严峻的经济形势,公司迎难而上,先后投入1200余万元,新建了生产基地、冷冻库、材料库、化验室、卤制间、产品筛选区,实现了流水线生产,产量较之前翻了两倍。

“今年公司一季度的销售目标是1500万,截至目前已经完成了800余万。”赵喜强说,为了确保实现一季度“开门红”,公司春节期间全员加班加点,不间断加工卤制品,七大大假时间就实现销售收入140万元,为实现“开门红”奠定了坚实的基础。

范兴科是鑫达机械公司的一名钳工,为了完成公司的重要订单,他与同事们放弃了春节与家人团聚的时光,一起选择加班,保证按时、按点、按质量地完成生产任务。

“这批订单是一些比较重要的工件,工期紧、任务重,为了不让公司遭受损失,车间员工全员上岗,齐心协力把生产任务按时完成。”范兴科说。

红森玻璃制品有限公司主要从事白酒瓶和啤酒瓶生产。在该公司的车间里,一条条流水线生产正全速运转,工人们有的检测产品,有的进行包装,一个个有条不紊地忙着。

总经理王进奎介绍,为了实现公司一季度的“开门红”,600名员工舍弃了春节休息的时间全员上岗,加班加点忙生产,确保了产量稳定,供货及时。据介绍,公司今年酒瓶的目标产量为14万吨,与去年基本持平,截至目前已经实现2800余万元的销售收入,达到了一季度的预期目标。

在三佳饲料有限责任公司的厂区内,生产班长张芝林正在四处巡视,不时地检查一下原料是否正常,看看装袋有没有问题。今年春节,由于生产任务重,厂里保持了满负荷生产,他与同事们大部分时间都是在工厂里度过的。

“春节虽然没有放假,但是公司也给予了一定的经济补贴,我们都非常满意,为了完成产量任务,我们应该坚守岗位。”张芝林说。

据绵竹市经科局调查数据显示,截至目前,该市有14家规模以上企业在春节期间加班加点生产,近50家企业规上企业已经正式开工,正月十五前开工的规上企业占到全市所有规上企业的85%以上。为了促进工业经济发展实现良好开局,今年,该市还出台了《促进工业经济发展实现“良好开局”六条措施》,对春节期间加班的规上企业给予补贴,同时还就一季度规上企业新增用电、新增用气、新增流动资金贷款等方面进行补贴,并着力加强工作组织领导,帮助企业缓解流动资金紧缺问题,为绵竹今年一季度实现“开门红”打下了良好的基础。



●代明生查看灯杆

肖开丰 陈晋 童登俊

正月初八,位于四川省德阳市中江县的恒达灯具制造有限公司的工人还未正式上班,而总经理代明生已经开始在生产车间查看已经制作好的灯杆。今年48岁的代明生是这家公司的创始人,20多年前,他怀揣着仅有的1800元开始创业,经过打拼,去年的产值已经达到上亿元。

公司产值上亿元 老总曾是失业工人

1987年,只有初中学历的代明生进入中江一家丝绸厂工作,成为一名机修工。抱着学习本领的态度,以兴趣作为自己的老师,代明生在工厂里不仅做好本职工作,还学习烧电焊、看书,向厂里的一批技术工人学习

故事

代明生:从 1800 元做出上亿元产值

本领,后来成为了技术科长。

几年后,丝绸厂面临效益不好、改制等情况,稳定的工作变成了不稳定。1992年,代明生下岗离开了丝绸厂。

下岗之后的代明生并没有闲着,他用在厂里学到的技术开始在中江县做一些小工程,主要就是安装路灯。

“做了几个工程后,发现路灯的市场前景还不错,所以决定在这方面发展一下。”虽然代明生渐渐发现了路灯在未来良好的市场前景,但当时的技术却难倒了他。

1993年,代明生前往江苏找到了一直合作的灯具公司,并在那里打工学习。数月后,代明生学到了技术,并回到中江正式启动自己的创业之路。

自主创新降低成本 第一桶金挖出 20 万

开始创业的代明生用丝绸厂退的1800元钱买了一个电焊机,然后约上3个朋友一起开始创业。

“当时流行水泥杆路灯,在顶上伸出一个弯弯,制作这个看起来很简单,但在当时

的技术条件却非常麻烦。”代明生说,买一台专业的设备需要花20—30万元,这对刚刚开始创业的他简直就是个天文数字。

为了降低成本,一向喜欢发明创造的代明生用了土办法,制造出了简易的卷叶机将其拉弯,解决了这个问题。与专业设备相比,其成本只有1/10到1/5。

1996年,代明生在安县挖到了第一桶金——20万元。

“当时是给安县秀水镇的一条街安装路灯,效果不错,后来整个镇的工程都交给了我。”代明生介绍,做完秀水镇的工程后,还接到了安县县城以及其他乡镇的工程,当时总共赚了20万元左右。

1997年,国内路灯结构发生了根本性变革:基于安全考虑,钢质路灯杆开始广泛应用。不过,代明生厂里根本没有专业设备。

在没有设备的情况下,如何实现钢质杆的生产。“进口一台生产设备,要1000多万元,想都不敢想。我开始自己画图纸,采用人工操作千斤顶产生压力的模式制造钢质杆。”代明生说,闷头画图的日子里,别人一打开他的办公室就会发现满地都是图纸。就这样,代明生最终完成了钢质杆的生产,此

项技术还获得国家专利。

建产业联盟 转型通信塔

如今的德阳恒达灯具占地12万平方米,净资产过亿。主要从事照明产品、交通信号杆、多杆合一4G通信杆塔、LED模组等产品研发、制造,2015年产值达到上亿元。

代明生表示,在创业的道路上,政府给予了许多帮助,尤其是在技术创新、节能减排等方面给予了资金上的支持。

借助国家提倡的“互联网+”,恒达灯具正在积极转型中,朝着制造通信塔方面发展。

“去年,我们已经拿到了单管通信塔和三管通信塔的生产许可证。”代明生介绍,“十三五”期间,四川要造10万座通信铁塔,总投资200亿,因此他们想在德阳成立产业联盟,把电池厂、电线厂等纳入到联盟中,生产出“德阳造”的四川铁塔。

此外,代明生的另一个打算则是继续抓好路灯这个主营业务,介入LED模组等产品的研发,实现照明产品、交通信号杆等多杆合一,实现城市特色与自身功能的结合。

太极集团成都参股眼科医院 拓展医药健康产业

王屹

已完成旗下两家公司脱壳重组的太极集团开始集中资源寻求医药健康产业的扩张之路。公司2月17日晚间公告,拟出资5399.35万元,以每股4.945元的价格认购1091.88万股股份,参股成立成都中医大银海眼科医院股份有限公司,占比18%。

据了解,眼科医院注册资本为6066万元,经营范围包括眼科及眼视光医疗、视觉健康相关咨询、服务和远程医疗、眼科药品、眼科医疗技术服务等。成都中医大和成都银海以专利“一种具有视神经保护作用的药物组合物及制备方法 and 用途”评估作价2063

万元出资并代持入股,合计持有34%的股份,为眼科医院的控股方和经营管理方。其余5家股东均以现金出资,除太极集团(占比18%)外,还包括西藏药业(占比11%)、成都富润德投资公司(占比15%)、天津诺辉康鸿医药科技合伙企业(占比10%)、四川铁马物流公司(占比12%)。

鉴于眼科医院成立后将借助成都中医药大学品牌和资源,同时成都银海前期贡献和负责眼科医院管理,经各方协商同意,成都中医大和成都银海按照1元/股的价格认购眼科医院的股份。其他各方只作为财务投资者,不参与眼科医院的经营管理,认购价格为每股为4.945元,超出股本部分计入资本

公积。

根据协议,尽管目前眼科医院尚未正常运转,但已确立了五年实现在中国股票市场上市的目标,并约束各发起人在股份公司成立后的五年内除不可抗力外不将其持有的公司股份对外转让。同时,鉴于发起人成都中医大是成都中医药大学全资子公司,其有义务向学校报告和协调眼科医院使用成都中医药大学的品牌,增挂“成都中医药大学附属眼科医院”,并协同促进眼科医院与眼科学院、眼科研究院三位一体发展,共享学校有关眼科资源。

据太极集团有关负责人介绍,随着生活环境的变化,人们工作压力的增大,眼科疾

病已经成为增长最为迅速、危害最为广泛的疾病。眼科疾病的患病率和发病率持续升高,为眼科学科的发展带来了前所未有的挑战和机遇。此次合作可充分利用成都中医药大学中医眼科资源优势,依托该校眼科重点学科团队建立集医、教、研于一体、以市场为导向、多种经济形式并存的国内一流、国际知名的专科医院,也有利于公司做大做强健康产业,实现多元化盈利,增加新的利润增长点。

此前,太极集团曾发布了2015年业绩预盈公告,经初步测算,预计公司2015年年度归属于上市公司股东的净利润为2-2.5亿元左右。2014年,公司亏损达2.77亿元。

开合作——800件含钕钛制动毂陆续“登陆”中国重汽集团汽车零部件组装生产线,标志着“攀枝花造”钕钛汽车零部件成功进军央企市场。短短3个月时间,中国重汽集团向该市2家地方企业抛出“绣球”,这在中国重汽集团“选拔”供应商的历史上并不多见,一旦大西南公司与富邦公司正式成为中国重汽集团的零部件供应商,将创造年产值5亿元的经济效益。

“由于攀枝花企业生产的含钕钛汽车零

部件多数掌握了核心技术,产品品质值得信赖,所以中国重汽集团会采纳我们的意见,在短时间内连续甄选2家攀枝花企业作为其汽车零部件供应商。”中国重汽集团攀枝花矿用汽车有限公司董事长李成对记者说。下一步,中国重汽集团攀枝花矿用汽车有限公司准备联合该市科研院所和企业共同研发含钕钛刹车盘、后桥壳、传动轴等产品,此举将为攀枝花市更多种类机械制造产品进入央企创造条件。