

金一文化拟15亿收购多家珠宝公司 加码主业

2018-05-16 22:56:52 来源：中国证券网

中国证券网讯（记者 骆民）金一文化公告，公司拟购买金洲慈航集团股份有限公司全资子公司东莞市金叶珠宝集团有限公司旗下深圳前海金叶珠宝实业发展有限公司100%股权、金叶珠宝（北京）有限公司100%股权、青岛金叶珠宝有限公司100%股权、金叶珠宝（武汉）有限公司100%股权，预估本次交易价款15亿元左右。此外，公司与金洲慈航于2018年5月15日签署《战略合作协议》，双方建立战略合作关系，构建长期而有效的沟通协商机制，金洲慈航为公司提供一揽子金融服务，助力公司业务发展。

公司同时公告，公司原拟通过发行股份或发行股份及支付现金相结合的方式收购深圳市佰利德首饰有限公司100%股权。由于交易各方就本次重大资产重组的部分核心条款及交易细节进行了多次讨论和沟通后，仍未能就交易的重要条款达成一致意见，故难以在较短时间内形成具体可行的方案继续推进本次重大资产重组，公司决定终止筹划本次重大资产重组事项。公司股票于2018年5月17日（周四）开市起复牌。

【公司动态】

金洲慈航与金一文化签署交易框架协议

中国证券网讯（记者 孔子元）金洲慈航（000587）16日公告，公司全资子公司金叶集团与金一文化（002721）签署《东莞市金叶珠宝集团有限公司与北京金一文化发展股份有限公司之交易框架协议》。

轻资产强研发 金一文化积极构建黄金珠宝全产业链

中国证券网讯 5月8日，金一文化举行了2017年度业绩网上说明会。报告期内，公司实现营业收入151.07亿元，同比增长42.55%，归属于上市公司股东净利润1.82亿元，同比增长4.78%。渠道拓展方面加速在全国范围布局，截至2017年12月31日，公司已拥有千余家门店。

金一文化2017年营收增四成 一季度净利增三倍

中国证券网讯 4月24日晚间，金一文化披露了2017年年度报告和2018年一季报报告。2017年，公司实现营业收入151.06亿元，同比增长42.55%，归属于上市公司股东净利润1.82亿元，同比增长4.78%。

金洲慈航与金一文化签署交易框架协议

中国证券网讯(记者 孔子元) 金洲慈航(000587) 16日公告，公司全资子公司金叶集团与金一文化(002721) 签署《东莞市金叶珠宝集团有限公司与北京金一文化发展股份有限公司之交易框架协议》，金一文化拟购买深圳前海金叶珠宝实业发展有限公司100%股权、金叶珠宝(北京)有限公司100%股权、青岛金叶珠宝有限公司100%股权、金叶珠宝(武汉)有限公司100%股权，预估本次交易价款15亿元左右。

另外，公司与金一文化签署《战略合作协议》，双方建立战略合作关系，构建长期而有效的沟通协商机制，公司为金一文化提供一揽子金融服务，实现双方合作共赢。

轻资产强研发 金一文化积极构建黄金珠宝全产业链

中国证券网讯 5月8日，金一文化举行了2017年度业绩网上说明会。报告期内，公司实现营业收入151.07亿元，同比增长42.55%，归属于上市公司股东净利润1.82亿元，同比增长4.78%。渠道拓展方面加速在全国范围布局，截至2017年12月31日，公司已拥有千余家门店。

业绩方面，2018年一季度公司实现营业收入49.60亿元，同比增长65.04%，归属于上市公司股东的净利润1.22亿元，同比增长310.72%。业绩增长主要由于本期合并范围新增子公司金艺珠宝、捷夫珠宝、臻宝通，以及公司加盟、经销渠道销售情况良好，促使销售收入增加所致。公司预计，2018年1-6月归属于上市公司股东的净利润为1.80至1.95亿元，变动幅度440.56%至485.61%。

针对投资者较为关心的产品及研发问题，公司表示，2018年将继续加大研发投入，以“文化传承+时尚演绎”为主旨，打造“金一”黄金珠宝国民品牌。公司将围绕四条

主线进行自主研发，包括创意主题首饰类、创意礼藏品类、时尚首饰类及个性化定制产品类。同时，公司将以现有的设计团队为依托，加强与美术院校及大师合作，为产品创意提供助力。

关于未来渠道扩张，一方面公司表示将通过提升零售店面的标准化：旗舰店、形象店、标准店，继续扩大零售、加盟的渠道市场范围，另一方面，公司拥有集“招商、培训、运营”为一体的营销中心，通过“城市合伙人”、“事业合伙人”的模式整合地方资源进行区域全渠道运营包括但不限于加盟渠道、企事业单位及个性化定制渠道、银邮渠道等。

此外，公司表示将积极构建黄金珠宝产业链，将包括黄金珠宝首饰的全品类产品的设计研发、智能制造、供应链服务、渠道拓展等领域，实现打造“横向加纵向”共同扩张的黄金珠宝产业链。（姜靖）

金一文化2017年营收增四成 一季度净利增三倍

中国证券网讯 4月24日晚间，金一文化披露了2017年年度报告和2018年一季报报告。2017年，公司实现营业收入151.06亿元，同比增长42.55%，归属于上市公司股东净利润1.82亿元，同比增长4.78%。2018年一季度，公司实现营业收入49.60亿元，同比增长65.04%，归属于上市公司的股东净利润1.22亿元，同比增长310.72%。

公司表示，在“轻资产、重品牌、强营销”的公司战略指导下，强化研发投入增加珠宝首饰品类销售，打造城市合伙人计划夯实三四线城市销售门店，拓展线上线下全产业链营销渠道是驱动公司业绩稳步增长的主要因素。

2017收入增四成 2018Q1净利增三倍

年报显示，公司全年营业收入151.06亿元，其中经销业务实现收入约66.59亿元，营收占比44.09%，同比增长9.22%；加盟业务实现收入约52.31亿元，营收占比34.62%，同比增长213.34%，零售业务实现收入约16.66亿元，营收占比11.03%，同比增长12.22%。分产品来看，纯金制品收入为49.15亿元，占比32.53%，同比下降0.67%，珠宝

首饰收入为69.61亿元，占比46.09%，同比增长112.78%。由于珠宝首饰毛利率相对较高，公司在产品结构上作出了相应调整。

报告期内公司持续推进“金一”黄金珠宝品牌战略在全国范围内的布局，截至2017年12月31日，“金一”品牌加盟发展迅速，已拥有60家自营连锁店和1158家加盟连锁店。同时，公司拥有两家子品牌，其中浙江地区珠宝细分龙头“越王”珠宝品牌店面99家，“JAFF”捷夫珠宝店面39家。

以“文化传承+时尚演绎”为主旨，公司在报告期内进一步强化研发生产，加大研发投入，设计研发的产品包含首饰类、婚庆类、礼藏类、创意主题类、个性化定制类等多种类型产品。2017年10月，公司联合国内众多知名设计师，将中国人的“喜”文化进行提炼，创作衍生出100款“喜悦”系列产品，将东方美学融入珠宝首饰，受到消费者广泛欢迎。此外，公司连续两年入选“央视国家品牌计划TOP合作伙伴”，品牌影响力得到有力提升。

值得注意的是，得益于2017年品牌和渠道端布局，金一文化2018年一季度业绩呈现爆发式增长。一季度公司营业收入49.60亿元，同比增长65.04%，归属于上市公司的股东净利润1.22亿元，同比增长310.72%，实现3倍翻番，经营活动产生的现金流净额4.34亿元，持续向好。

全产业链打造黄金珠宝平台

一直以来，金一文化以贵金属艺术产品领域奠定行业基础，结合产业升级行业整合机遇，通过内生与外延结合的策略，快速在黄金珠宝行业形成品牌、渠道、供应链竞争优势。在互联网时代，创新策略，创新营销、创新发展，借助金融功能，数字经营理念，拓宽黄金珠宝行业发展边际，在行业升级发展过程中，实现公司品牌竞争力、市场占有率的全面提升。

报告期内，公司完成收购金艺珠宝、捷夫珠宝、臻宝通、贵天钻石四家标的公司的收购，实现了在加盟连锁、金店及经销商、零售、网购等全方位的销售网络布局，强化了公司在生产批发、线上黄金珠宝首饰批发及钻石零售业务方面的发展。目前，公司旗下囊括多个区域优质品牌，形成了“金一珠宝”、“越王珠宝”、“捷夫珠宝”、“贵天钻石”等多品牌协同发展，在零售终端市场组合优势明显。此外，借助旗下控股子公司卡尼小贷的金融服务业务和公司在区域市场参与设立的产业基金，强化了公司对供应

链服务的支持和助力，有力推动了公司未来的业务增长。

从2014年收购区域性龙头珠宝品牌越王珠宝开始，近年来公司持续推进黄金珠宝首饰行业的优质企业资源整合，从上游生产到下游零售，再到互联网黄金珠宝销售平台，完善黄金珠宝行业制造、销售渠道网络，初步实现了行业内全产业链布局，为公司在全国范围内进行快速渠道扩张提供坚实基础。

公司表示，2018年公司围绕“轻资产、重品牌、强营销”的指导思想，继续推进落实公司战略规划和布局。未来将加大研发投入，用更具创意的设计为消费者进行个性化产品定制，打造“金一”黄金珠宝国民品牌；通过城市合伙人计划进行各区域全渠道运营，减少固定资产投入；加大共享珠宝推进速度，使线上网店和线下实体终端店形成合力，增强核心竞争力，把公司打造成黄金珠宝全产业链平台型企业的领航者。

有行业分析师认为，金一文化瞄准正处于消费升级阶段的三四线消费客群，定位黄金珠宝国民品牌，入选央视国家品牌计划，品牌宣传效果良好；此外公司将借助各优质区域性品牌的资源和经验，在全国性品牌较少的三四线城市以加盟方式进行快速的门店扩张，提前抢占市场，借助行业整合契机提升市占率。从产品、品牌到渠道拓展，为公司业绩稳定增长提供了有力支撑。（姜靖）



每日独家资讯，更多潜在市场机会
尽在中国证券网微信公众号

ID: www_cnstock_com