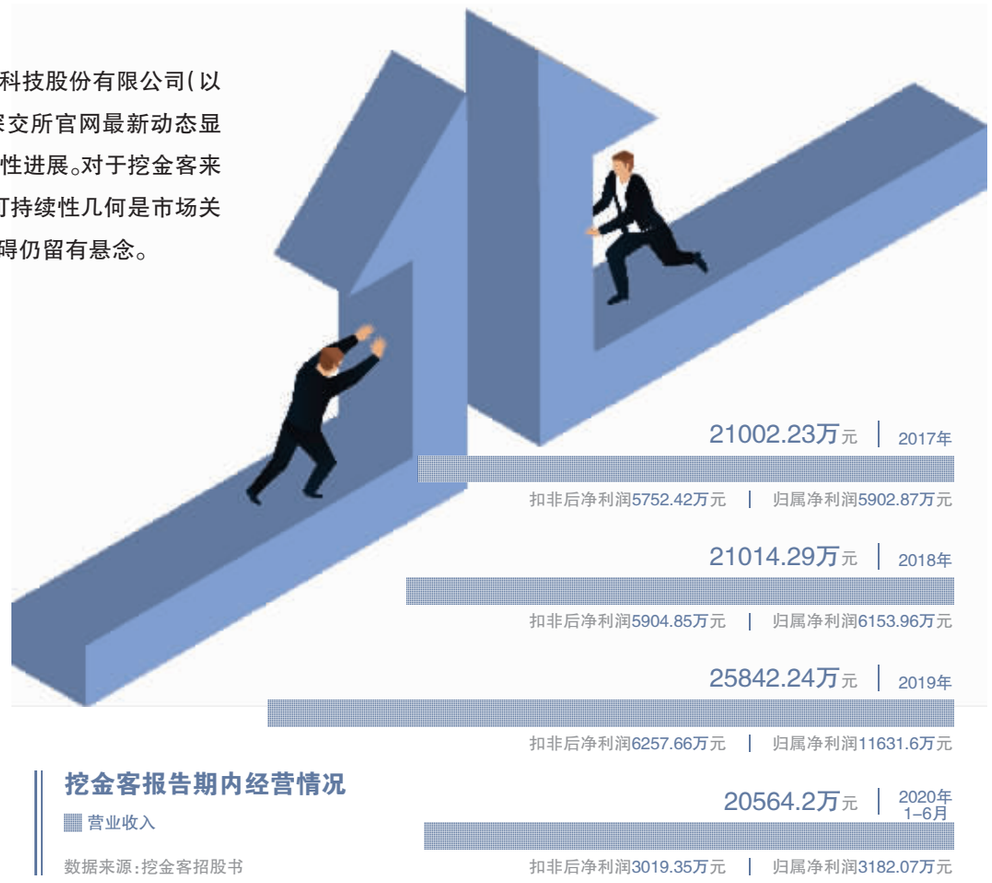
编辑 吕银玲 美编 李烝 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

挖金客另类IPO 靠突击并购“催肥”业绩

几度冲击未果后,北京挖金客信息科技股份有限公司(以下简称“挖金客”)仍执着于A股上市。深交所官网最新动态显示,挖金客IPO进入问询阶段,迎来实质性进展。对于挖金客来说,通过2019年并购换来的业绩爆发,可持续性几何是市场关切的问题,这会否成为其闯关路上的障碍仍留有悬念。



突击并购双刃剑

招股书显示,挖金客是一家移动互联网应用技术和信息服务提供商,主要为各行业大型企业提供增值电信服务、移动信息化服务和移动营销服务。财务数据显示,2017-2019年以及2020年1-6月,挖金客实现的归属净利润分别为5902.87万元、6153.96万元、11631.6万元、3182.07万元。

北京商报记者注意到,挖金客在2019年归属净利润出现爆发式增长,而这主要归功于久佳信通。

据招股书显示,2019年10月23日,挖金客召开董事会,审议通过《关于公司购买资产》的议案,同意公司购买南靖佳信企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“南靖佳信”)持有的久佳信通23%股权。同日,挖金客与南靖佳信签订了《股权转让协议》,约定南靖佳信向挖金客转让其持有的久佳信通23%股权,转让价格为5175万元。一天后,久佳信通完成了此次股权转让相关的工商变更。

久佳信通主要从事移动信息化服务,2016年3月由挖金客与齐博、周晓磊共同出资设立,彼时挖金客持股比例为20%。2017年1月,挖金客对久佳信通进行了增资,持股比例升至28%。2019年收购完成之后,挖金客取得久佳信通的控制权,并实现并表。

数据显示,报告期内久佳信通实现营业收入分别为7663.75万元、8389.65万元、18527.66万元、10080.44万元。2019年久佳信通并入挖金客营业收入(合并后)、净利润(合并后)的比例分别为20.66%、6.77%,2020年1-6月并入的比例分别为49.02%、21.16%。

而报告期内,挖金客实现的扣非后净利润分别为5752.42万元、5904.85万元、6257.66万元、3019.35万元。“2019年公司非经常性损益金额较大,主要是由于公司进行非同一控制下企业合并收购久佳信通时,原股权按公允价值重新计量确认投资收益4976.16万元和公司处置星空合众股权产生投资收益248.68万元导致。”挖金客在招股书中如是表示。

在投融资专家许小恒看来,并购对于挖金客而言是一把双刃剑,比如因收购产生的商誉。一旦久佳信通业绩出现下滑,挖金客将面临商誉减值的风险,进而吞噬公司利润。

诚然,挖金客的商誉出现激增。招股书显示,挖金客2018年的商誉为480.25万元,而2019年的商誉增至9859.42万元,其中收购久佳信通形成的商誉为9379.17万元。

深交所对挖金客收购久佳信通、商誉相关事宜亦进行了重点关注。

中国移动的双重角色

此前冲击A股时,挖金客就曾因对中国移动通信集团有限公司及其下属子公司(以下统称“中国移动”)销售收入占比过大而被否。最新招股书中,在挖金客的客户结构中,中国移动仍是“一家独大”。这一点也在IPO过程中被重点关注。

招股书显示,2017-2019年以及2020年1-6月,挖金客对前五大客户实现的销售收入分别为20113.83万元、20309.44万元、20869.21万元以及14010.29万元,占各期营业收入的比例分别为95.77%、96.65%、80.76%和68.13%,销售客户集中度高。

北京商报记者注意到,在挖金客的前五大客户中,中国移动为挖金客近几年营收贡献的主力。招股书显示,2017-2019年以及2020年1-6月,挖金客对中国移动的销售收入分别为16130.9万元、18242.21万元、16280.6万元和9329.98万元,占公司营业收入比例分别为76.81%、86.81%、63%和45.37%。

中国移动在报告期内一直为挖金客的第一大销售客户。

引人注意的是,除了系挖金客第一大客户外,中国移动还有另一重身份,即挖金客的重要供应商。2019年、2020年1-6月,挖金客向中国移动采购金额分别为2139.87万元、2012.29万元,分别占当期外部采购总额比例的12.8%、12.91%。今年上半年,中国移动跻身挖金客第二大供应商之列。

著名经济学家宋清辉认为,针对存在同是客户和供应商的情况,一般情况需要核查合理性和必要性。

挖金客在招股书中表示,报告期内,公司存在向中国移动集团内部不同主体进行采购和销售的行为,采购的短信用于开展移动信息化服务,销售是提供增值电信服务和移动信息化服务,双方交易具有业务合理性。

其他客户变动频繁

与中国移动相比,挖金客其他销售客户变动十分明显。

招股书显示,2019年腾讯云计算(北京)有限责任公司为挖金客的第二大销售客户,而在2017年、2018年的前五大销售客户中,未有腾讯云计算(北京)有限责任公司的身影。

作为挖金客2018年的第二大销售客户,广州美推网络科技有限公司当年贡献的销售收入为1034.36万元,此后在2019年、2020年1-6月,挖金客前五大销售客户中再无广州美推网络科技有限公司。

据招股书显示,2017-2019年以及2020年1-6月,挖金客的第二大客户的销售收入分别占各期营业收入的比重为11.94%、4.92%、9.04%以及13.19%,这与中国移动的销售收入占比差距十分明显。

挖金客认为,电信运营商凭借其基础网络、用户资源、收费系统等优势在增值电信行业产业链中占据主导地位,增值电信服务商的经营对电信运营商普遍存在一定程度的依赖。因此,报告期内公司对中国移动的销售收入占比较高。

宋清辉认为,对单一客户收入占比较高,不是IPO实质障碍,但是一个重要的审核风险。这种情况下,发行人的可持续经营、持续盈利能力以及独立性会受到大客户的影响。“一旦大客户发生较大的变故,将对公司经营业绩带来不利影响。”资深证券市场评论人布娜新如是说。

需要注意的是,公司2019年对中国移动的销售收入较2018年出现一定下滑。在问询函中,深交所要求挖金客补充披露2019年对中国移动的销售收入下降的原因,与中国移动的业务合作是否发生重大变化,并结合目前在手订单或框架协议内容、市场需求的变化等披露对中国移动的销售收入是否可能持续下滑。

针对公司相关问题,北京商报记者向挖金客发去采访函,不过截至记者发稿,并未收到挖金客的相关回复。

北京商报记者 刘凤茹

证监会划出上市公司质量监管六重点

北京商报讯(记者 董亮 马换换)11月10日晚间,证监会发文称,当日召开贯彻落实《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》(以下简称《意见》)动员部署会,对系统扎实推动提高上市公司质量工作进行深入动员、全面部署,具体包括畅通“出口关”、持续压降上市公司股票质押风险等六大要点。

《意见》要求,以上市公司治理专项行动为抓手,不断提升上市公司治理水平。转变监管理念,坚持信息披露监管与公司治理监管“双轮驱动”。全面启动上市公司治理专项行动,督促公司自查、整改,完善公司治理规则体系,强化公司治理底线要求,健全公司治理长效机制。结合落实国企改革三年行动方案,推动国有控股上市公司提高质量。

把好“入口关”,为市场引入源头活水。深刻理解注册制改革的初心和使命,从源头上提升上市公司质量。沪深交易所要关口前移,坚守板块定位,在上市推广、审核等各环节,承担起监管责任。会机关要加快职能转变,重点做好规则制定、统筹协调、审核监督、发行监管等工作。派出机构要发挥属地优势,严格监管要求,做好辅导验收和现场检查。

畅通“出口关”,抓好退市制度改革落地实施。贯彻落实关于退市制度改革的部署和《意见》要求,严格退市监管,完善退市标准,简化退市程序。交易所要切实承担主体责任,各派出机构与地方政府加强协作,坚决打击各类恶意规避退市行为,严肃处置通过煽动缠访闹访等方式对抗监管的行为。拓宽多元化退出渠道,充分调动相关方面和地方积极性,重点推动重整一批、重组一批、主动退一批,促进存量上市公司风险有序出清。

同时,要坚持分类处置,依法查处资金占用和违规担保。按照《意见》提出的“分类处置”原则,上市公司给时间,督促真整改。各派出机构要积极争取地方政府及相关部门的支持,共同推进辖区上市公司限期整改工作。限期未完成整改或新发生占用担保的,依法严厉查处。

坚持久久为功,持续压降上市公司股票质押风险。股票质押风险化解已经取得阶段性成效,但后续处置仍具有艰巨性、长期性、复杂性和反复性。继续坚持控增量、化存量的原则,协调推动场内外市场一致性监管,打好质押风险化解攻坚战的“下半场”。

落实“零容忍”要求,从严打击违法违规行为。深入贯彻国务院金融委要求,围绕健全证券执法司法体制机制、严厉查处大案要案、健全民事赔偿制度等任务,加强与相关部委的沟通协调,细化工作举措,抓紧落实落地。

牛牛金融研究总监刘迪寰在接受北京商报记者采访时表示,提高上市公司质量是资本市场高质量发展的内在需要,是资本市场全面深化改革的重中之重,有利于形成资本市场新发展格局。

上市三年业绩连降 永悦科技实控人欲开溜

北京商报讯(记者 董亮 马换换)2017年6月,永悦科技(603879)在付氏家族的带领下成功登陆资本市场,一时风光无限。未曾料到,上市后的永悦科技却变了一副模样,公司经营业绩接连走低,在此背景下,付氏家族也萌生了退出的打算。11月10日晚间,永悦科技发布公告称,公司控股股东等签署了《股份转让意向协议》,公司控制权拟发生变更,实控人将变更为陈翔。

具体来看,永悦科技控股股东、实控人傅文昌、付水法及付文英和持股5%以上非第一大股东陈志山与江苏华英企业管理股份有限公司(以下简称“江苏华英”)签订了《股份转让意向协议》,付水法等分别将所持部分股份转让给江苏华英。

据了解,傅文昌、付水法、付秀珍、付文英为永悦科技的控股股东、实际控制人及一致行动人,其中,付水法为付秀珍、付文英、傅文昌之父;傅文昌为付文英、付秀珍之弟。本次权益变动前,傅文昌、付水法、付秀珍及付文英直接合计持有上市公司股份1.03亿股,占上市公司总股本的36.8304%,为上市公司控股股东、实际控制人;本次权益变动完成后,傅文昌及其一致行动人直接合计持有上市公司股份6448.5万股,占上市公司总股本的23.0808%,并承诺放弃上市公司的表决权,不再是上市公司的控股股东、实际控制人。

另外,本次权益变动前,接盘方江苏华英并未持有上市公司股份,本次权益变动完成后,江苏华英持有永悦科技4781.5万股,占永悦科技总股本的17.1141%,将成为永悦科技控股股东,其实控人陈翔成为永悦科技实控人。

需要指出的是,永悦科技登陆A股的时间并不长,公司在2017年6月正式上市,主要业务是以不饱和聚酯树脂为主的合成树脂的研发、生产和销售。财务数据显示,2017-2019年永悦科技实现归属净利润分别约为4392万元、3742万元以及2439万元。进入2020年,永悦科技净利更是出现了亏损,在今年前三季度实现归属净利润约为-129万元。

另外,在公司治理方面,永悦科技指出,公司的创始人付水法,即现任董事长的父亲,为公司的控股股东之一,今年75岁,年纪较大,已无力参与公司的经营管理,而付水法在公司持续经营发展中起着较为重大的作用。另外,公司控股股东傅文昌和付文英目前股票质押比例较高,傅文昌的质押比例为59.898%,其中一笔质押贷款将于2020年12月到期;付文英的质押比例为64.2371%,面临较大的资金压力。针对相关问题,北京商报记者致电永悦科技董秘办公室进行采访,不过电话未有人接听。

老周侃股 Laozhou talking

转债强赎有望浇灭恶炒泡沫

周科竞

振德转债启动强制赎回,对恶炒可转债的资金将是一种警示,如果把可转债的价格炒作到离谱的价值,那么资金损失不可避免,有强制赎回可能的转债还有43家,投资者应警惕其中的风险。

根据振德医疗公告,公司股票自2020年10月20日至11月9日,满足“在本次发行的可转换公司债券转股期内,如果公司股票连续30个交易日中至少有15个交易日的收盘价格不低于当期转股价格(14.01元/股)的130%(含130%)”,已再次触发“振德转债”赎回条款。

这就是说,振德转债的持有人在最后交易日之前,将有3个选择,一是直接卖出持有的债券;二是持有到期,拿回100元面值及对应利息;三是进行转股操作。那么如果投资者持有到期把债券赎回给上市公司,将会面临较大的投资损失,目前转债价格高达461.85元,而赎回价格只能是100元出头,投资者的损失将会非常惨重,所以本栏并不建议投资者持有到期。

如果是转股,振德医疗当前股价66元,假如投资者持有10万元面值的可转债,将能按照14.01元的转股价转股,投资者的10万元面值可转债能够转换成7137股振德医疗股票,这些股票价值471042元。如果投资者直接卖出可转债,可以获得461850元,所以相比之下,转股后将获得更多的价值,但直接卖出可以减小一定的波动,投资者不用等待转股到账后再卖出,可以减少一天的持股风险。

事实上,振德转债的价格还是比较合理的,这也是大资金控制风险的结果,但是相比之下,那些股价高于转股价格不到30%的公司更加容易遭到大资金的恶炒,这43家已经存在强制赎回可能的可转债相对更加理性,而其中如果有大资金强行炒作这43家可转债,只要价格高于其合理价值,投资者就可以毫不犹豫地直接卖出转债,如果真的看好上市公司,则可以用卖出债券所得资金直接买入对应的股票,这样投资者的权益不会减少,还能获得价差收益。

强制赎回可转债对上市公司是有好处的,考虑到赎回债券巨大的损失,投资者基本会一边倒地选择转股,这样上市公司就可以免除掉未来还本付息的压力,完成实实在在的再融资,所以上市公司在符合强制赎回条件时,一定是倾向强制赎回的。

强制赎回条款对于那些股价高于转股价不足30%、暂时没有强制赎回可能的转债警示意义最大,如果大资金疯狂拉高转债价格,不排除投资者跟风买入对应股票的可能,然后股价就会超过转股价的130%,从而符合强制赎回条款,此时转债价格将不得不向真实价值靠拢,转债投资者将会承担价格泡沫破裂的风险。

可转债本是很好的价值投资品种,不应该受到非理性的资金炒作,本栏希望可转债能够早日回归正轨,成为投资者长期价值投资的佳品,而非投机炒作的工具。