

达华智能将“改姓” 下一任实控人是谁

在A股走过十多年后,控股股东蔡小如要丧失对达华智能(002512)的控制权了。6月8日,达华智能披露公告显示,蔡小如持有的4000万股(占上市公司总股本的3.49%)股份被拍卖,若本次拍卖股份完成过户,蔡小如的持股比例将降至14.32%,可能失去对公司的控制。北京商报记者注意到,截至2021年一季度末,中植系掌门人解直锟间接持有达华智能15.73%的股份,这也意味着解直锟将成为上市公司第一大股东。值得一提的是,达华智能当下也在筹划定增事项,若定增完成,上市公司现任董事长陈融圣将合计持有公司超20%的股份。蔡小如退出后,谁将成为达华智能下一任实控人,留有悬念。

解直锟将成第一大股东

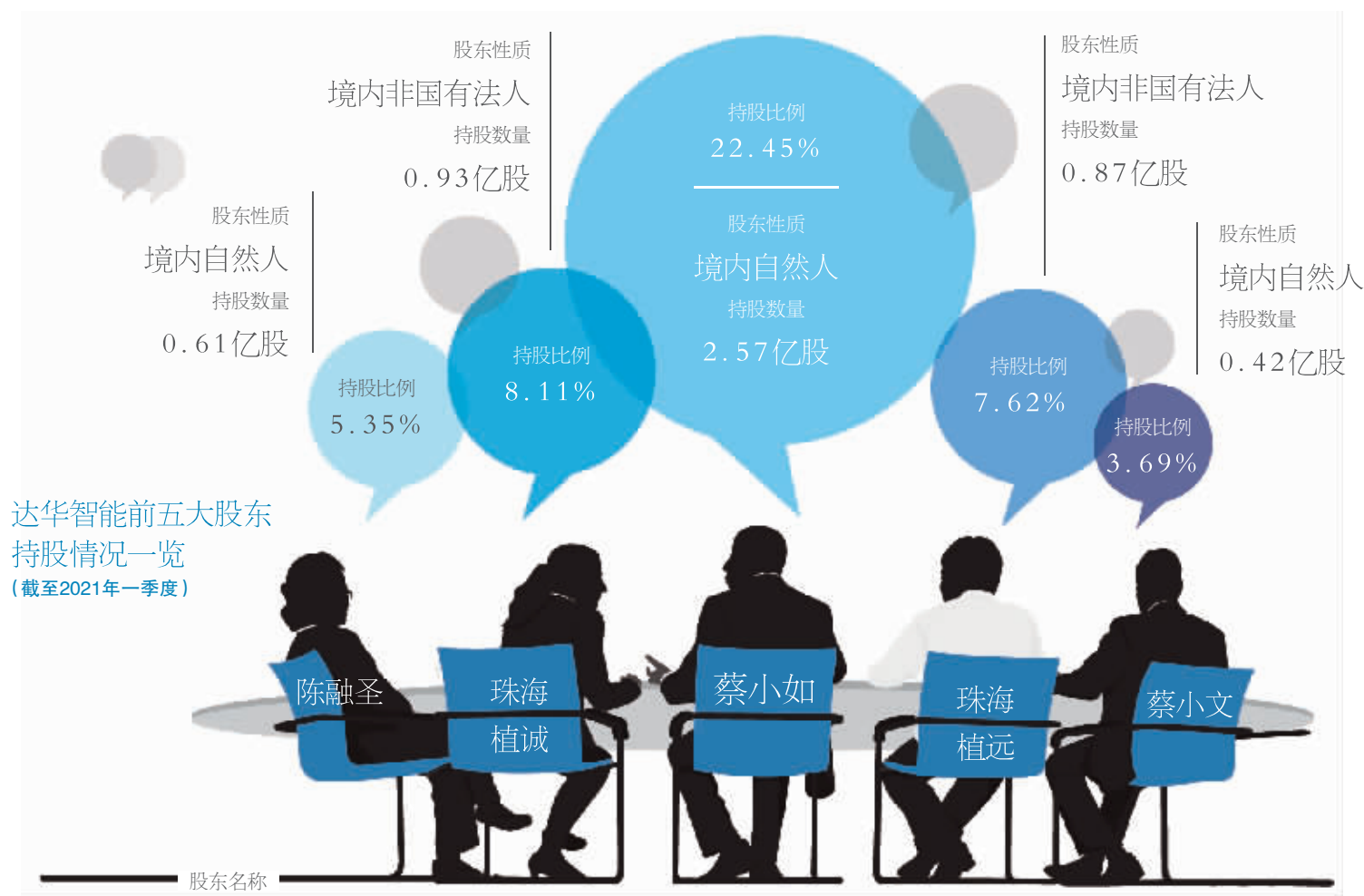
蔡小如3.49%的持股被拍卖后,解直锟将成为达华智能第一大股东。

6月8日,达华智能披露公告称,由于借款合同纠纷,公司控股股东蔡小如持有的4000万股公司股票在阿里拍卖·司法进行公开拍卖,本次被司法拍卖的股份占蔡小如持有公司股份的19.58%,占公司总股本的3.49%。本次拍卖前,蔡小如持有公司2.04亿股股份,占公司总股本17.81%,若本次拍卖股份完成过户,蔡小如持有1.64亿股股份,占公司总股本14.32%,蔡小如可能失去对公司的控制权。

根据淘宝网司法拍卖网络平台上发布的《网络竞价成功确认书》,用户姓名张宇通过竞买号F8236于2021年6月2日以最高应价胜出,该标的网络拍卖成交价格1.3926亿元。

达华智能表示,目前,公司尚未收到广东省深圳市中级人民法院出具的裁定书,上述标的物最终成交以法院裁定为准。

蔡小如退出后,谁将成为达华智能实控人无疑引发市场关注。



股权关系显示,截至2021年一季度末,达华智能第二大、第三大股东分别是珠海植诚投资中心(有限合伙)(以下简称“珠海植诚”)、珠海植远投资中心(有限合伙)(以下简称“珠海植远”),两公司分别持有上市公司8.11%、7.62%的股份。

值得一提的是,珠海植诚、珠海植远均系中植系掌门人解直锟旗下公司,这也意味着解直锟合计持有达华智能15.73%的股份,超过蔡小如14.32%的持股。

但需要指出的是,珠海植远目前所持表

决权存在争议。在2016年受让达华智能股份时,珠海植远与蔡小如签订《表决权委托协议》,将所持股份表决权不可撤销地委托给蔡小如行使,但珠海植远欲提前终止表决权委托事宜,目前双方存在纠纷,关于上述表决权撤销一事仍在北京仲裁委员会审理过程中。

上海汉联律师事务所律师宋一欣对北京商报记者表示,想要拿到上市公司控制权,还需要在董事会上具有一定话语权,控制上市公司董事会半数以上席位。

另外,据达华智能此前披露公告显示,公司正在筹划定增事项,若定增完成,公司董事长陈融圣合计持股比例将在20%以上,将成为上市公司实控人,但最终定增能否顺利实施,也还存在不确定性。

疯狂并购吃苦果

上市后,蔡小如可以说是一个并购“狂徒”,在其带领下,达华智能接连并购资产。据了解,达华智能前身为达华电子,由蔡

小如母亲谢春花一手创立,之后公司在2010年上市。上市之初,达华智能主要研发、生产和销售各类RFID产品,包括非接触IC卡和电子标签,但自2013年起,达华智能开启了并购模式。

首先为了完善上市公司产业链条,达华智能2013年购买了新东网科技有限公司100%股权,2014年收购深圳市思创莱电子科技有限公司56.5%股权。2015年,达华智能外延式扩张加速,开始布局以三方支付、供应链金融、保理、小额贷款、金融租赁等为业务的创新型互联网金融,先后收购卡友支付服务有限公司30%股权、深圳市金锐数码科技有限公司100%股权、武汉世纪金桥49%股权等。

2016年,达华智能以现金方式收购润兴租赁40%股权,切入了融资租赁行业。彼时,达华智能表示,公司已经形成了以物联网产业(基础)、OTT、创新型互联网金融为三大核心的业务体系。

伴随着达华智能不断并购,公司业绩也有一定程度的提升,在2014年实现净利润突破亿元大关,2017年实现归属净利润达到峰值,约为1.71亿元。

但并购也给达华智能带来了巨额商誉,为公司业绩埋下了雷。2018年,受计提商誉等因素的影响,达华智能当年净利润巨亏17.42亿元,并且自2018年起,达华智能实现扣非后归属净利润开始为负值。

数据显示,2018-2020年,达华智能实现扣非后归属净利润分别为-17.43亿元、-6.22亿元、-2.51亿元。

2021年一季度,达华智能实现归属净利润约为-9669万元,对应实现扣非后归属净利润约为-7673万元。针对相关问题,北京商报记者多次致电达华智能董秘办公室进行采访,不过电话未有人接听。

北京商报记者 董亮 马换换

致尚科技要冲创业板 过半营收依赖富士康

又一家电子零件企业要来A股了!据深交所官网显示,深圳市致尚科技股份有限公司(以下简称“致尚科技”)创业板IPO已获受理。根据致尚科技披露的招股书来看,致尚科技近八成营业收入来自前五大客户,其中尤其依赖第一大客户富士康集团,富士康集团为致尚科技贡献过半营收。除了富士康集团稳居第一大客户外,其他大客户则变动明显。

过半营收依赖富士康集团

纵观致尚科技招股书发现,致尚科技客户集中度较高,2018-2020年,致尚科技向前五大客户合计销售额分别为3.46亿元、3.79亿元、3.91亿元,前五大客户合计销售额占营业收入的比重分别为83.56%、82%和78.38%。其中尤其依赖第一大客户富士康集团,报告期内,致尚科技与富士康集团交易金额分别为2.16亿元、1.95亿元及3.37亿元,占公司当期营业收入的比例分别为52.32%、42.18%及67.52%。

据了解,致尚科技和富士康集团的渊源颇深,致尚科技实际控制人陈潮先曾是富士康集团下属公司的老员工。陈潮先于2002年入职富士康集团下属鸿富锦精密工业(深圳)有限公司,主要从事企划工作,对富士康集团业务发展及市场情况较为熟悉。2007年,陈潮先离开富士康集团进行自主创业,但与富士康集团一直保持良好的合作关系。2009年致尚科技创立起就与富士康集团进行合作,公司发展初期主要业务即为富士康集团及其供应链内企业提供精密加工及配套产品销售服务。

对于客户集中度较高的问题,致尚科技解释称,公司终端客户主要为日本知名企业N公司、索尼、Facebook等品牌商,直接客户主要为富士康集团、歌尔股份等制造服务企业,致尚科技生产的精密零部件产品通过富士康集团及歌尔股份等集成其他功能件后形成整机产品,并最终配套供应终端客户,由于下游制造服务企业及终端品牌商集中度较

高,因此导致公司客户集中度较高。

其他大客户变动明显

除了富士康集团稳居第一大客户外,其他大客户报告期内变动明显。

具体来看,2018年致尚科技前五大客户分别是富士康集团、金致远、欧科电子、视源股份、歌尔股份。到了2019年,曾经位列第三大客户的欧科电子从前五大客户名单中消失,取而代之的是你我网络。致尚科技2019年对你我网络实现的销售收入为6720.18万元,占当期实现营业收入的比例为14.54%,仅次于富士康集团和金致远。

北京商报记者细读招股书发现,你我网络为致尚科技的关联方。致尚科技实控人陈潮先持有你我网络30.14%股权,为你我网络第一大股东,同时陈潮先还担任你我网络的董事职务。

2020年,曾在2018年、2019年稳居第二大客户的金致远以及上述所提的你我网络和歌尔股份均从致尚科技前五大客户名单中消失,欧科电子重新回到五大客户之列,与视源股份分别跃升为第二、第三大客户,第四、第五大客户为新增前五大客户,分别是安费诺及SENKO。其中安费诺与致尚科技合作时间较长,报告期内均属于公司前十大客户;SENKO是一家专注于汽车相关产品、通信及光通信、电子及电工等领域的全球知名跨国企业,致尚科技于2020年顺利成为SENKO合格供应商,主要向其销售光纤连接器产品。

证券评论人布娜新认为,公司客户

供应商集中度逐年上升

致尚科技还存在供应商集中度较高且集中度逐年上升的风险。招股书显示,随着终端客户需求的增长,报告期内致尚科技OEM外协采购规模增长,导致致尚科技供应商集中度不断提升。报告期内,致尚科技对前五大供应商采购金额占采购总额的比例分别为47.45%、62.35%和66.23%,集中度逐年上升。其中,对电连技术的采购金额逐年上升,且增幅较大。

2018年,致尚科技向电连技术的采购金额只有2323.42万元,占当期采购总额的7.73%;2019年,电连技术跃升为第一大供应商,采购金额上升至7128.43万元,占当期采购额的26.01%;2020年,致尚科技向已经成为第一大供应商的电连技术的采购金额进一步提高,采购金额翻了一番,高达1.43亿元,占当期采购总额的47.69%。

对此,致尚科技表示,对电连技术采购金额较高主要是受终端市场需求快速增长影响。为了充分满足下游客户的需求,同时受生产能力、资金实力等方面的制约,致尚科技委托电连技术提供滑轨产品的OEM加工服务。招股书显示,致尚科技专注于精密电子零部件的研发和制造,致力于游戏机、VR/AR设备、专业音响为主的消费电子、通讯电子及汽车电子等零部件的研发、设计、生产和销售。

针对公司相关问题,北京商报记者致电致尚科技进行采访,但对方工作人员表示,“目前不太方便接受媒体采访”。

北京商报记者 董亮 实习记者 丁宁

化学纤维业务成拖油瓶 澳洋健康 甩包袱

北京商报讯(记者 刘凤茹)自2015年以来,澳洋健康(002172)形成了化学纤维及大健康两大主业的发展格局。而受粘胶短纤的市场价格持续低迷的影响,澳洋健康化学纤维业务近几年接连整体亏损,这也直接拖累了公司业绩,澳洋健康扣非后净利润已连续三年亏损。为此,澳洋健康启动“瘦身”计划,欲将化学纤维业务进行剥离并全面向大健康业务转型,但转型之路走得如何尚是未知数。

据澳洋健康发布出售资产草案显示,此次交易的标的资产为与差别化粘胶短纤和普通粘胶纤维制造和销售业务相关的全部非流动资产,包括固定资产、无形资产、不动产、待转业务资料以及待转员工,标的资产即与差别化粘胶短纤和普通粘胶纤维制造和销售业务相关的全部资产的交易对价为17.4亿元。

澳洋健康此次的交易对方为赛得利中国投资有限公司与赛得利(盐城)纤维有限公司。据了解,赛得利中国投资有限公司、赛得利(盐城)纤维有限公司均是赛得利集团的组成部分,其中赛得利(盐城)纤维有限公司是为承接此次交易标的资产而设立。

据介绍,赛得利集团是全球最大的纤维纤维生产商。而澳洋健康上市时,公司主营业务为粘胶短纤的生产销售。2014年,该公司筹划实施收购澳洋健康100%股权事宜,该事项于2015年实施完毕,澳洋健康形成了化学纤维及大健康两大主业的业务格局。

澳洋健康谈到,通过此次交易,上市公司将实现公司的业务战略调整,剥离化学纤维业务,全力投入医疗健康业务。

澳洋健康还表示,通过本次交易,公司预计可以获得约17.4亿元现金。将上述现金用于偿还银行借款后,公司负债规模将明显降低,偿债风险将得到有效控制。

北京商报记者注意到,澳洋健康剥离化学纤维业务背后,公司业绩已受到拖累。

财务数据显示,2018-2020年,澳洋健康实现的营业收入分别约47.11亿元、29.82亿元、30.83亿元,对应实现的归属净利润分别约10359.8万元、-425.5万元、-459.5万元,澳洋健康归属净利润已连续两年亏损。而2018-2020年,澳洋健康实现的扣非后净利润分别约-9157.36万元、-4.79亿元、-6亿元。

澳洋健康业绩亏损,受到化学纤维业务的拖累。近年来,粘胶短纤的市场价格持续低迷,澳洋健康粘胶纤维业务出现严重困难。数据显示,澳洋健康此次交易标的资产在2019年、2020年经审计的扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别为-47939.89万元、-59963.51万元。

同时,澳洋健康谈到,由于公司2018年起通过银行借款筹资“16万吨/年差别化粘胶短纤项目”,公司银行借款规模迅速扩大,而由于过去三年粘胶短纤业务持续处于严重亏损状态,公司净资产不断减少,公司的经营性负债的金额也显著超过经营性资产的金額。

澳洋健康亦坦言,公司剥离过去三年持续严重亏损的粘胶短纤业务以后,将不再受到粘胶短纤行业价格波动因素的影响,避免了进一步出现亏损的可能性。

在经济学家宋清辉看来,对于澳洋健康而言,剥离亏损的化学纤维业务是为了“止血”。

澳洋健康在2020年年报中提到,2021年加快资产的优化调整,实现大健康产业的转型升级,整合资源拓展新业务。

关于公司向大健康业务转型具体的业务规划以及布局等相关问题,北京商报记者致电澳洋健康证券部进行采访,相关人士表示:“我们这边主要做的还是信息披露的义务,具体的战略规划我这边还是不太清楚的”。上述相关人士还表示:“我和公司董秘联系一下,后续如果董秘有时间的话,会回电话”。不过,截至记者发稿,未能收到相关回复。