

医美梦碎 丽尚国潮终止子公司参股帕美朵

参股帕美朵事项折戟

6月22日晚间,丽尚国潮发布公告称,公司全资子公司丽尚控股终止与四川医美生物科技有限公司签署增资帕美朵协议。

对于终止增资的原因,丽尚国潮表示,考虑到帕美朵处于初创期,未来经营发展不确定性较高,经与交易对方充分沟通和友好协商,丽尚国潮决定终止本次对外投资事项。

据了解,5月29日,丽尚国潮公告称,为进一步拓展公司产业链,丽尚国潮全资子公司丽尚控股拟参股帕美朵。公告显示,丽尚控股拟出资3000万元认购帕美朵新增注册资本214.29万元。增资完成后,丽尚控股成为帕美朵新股东,占增资后帕美朵注册资本的30%。

上述消息一经发布,丽尚国潮的股价创下年内新高。交易行情显示,5月31日、6月1日两个交易日内,丽尚国潮股价区间涨幅为11.14%,并于6月1日创下股价年内新高,为9.68元/股。但后续一段时间,丽尚国潮股价回落。

独立经济学家王赤坤表示,企业进入一个新的领域进行扩展,迅速从0到1,以资金换时间,收购股权或许是最好的选择。但资本追捧和加持下的医美行业存在着过热的问题,其估值也被高估。

医美概念火热之际,丽尚国潮(600738)也想进军医美行业分一杯羹。但不到一个月,丽尚国潮的医美梦就破灭了。6月22日晚间,丽尚国潮发布公告称,公司全资子公司丽尚国潮(浙江)控股有限公司(以下简称“丽尚控股”)终止参股帕美朵(成都)生物科技有限公司(以下简称“帕美朵”),标志着丽尚国潮进军医美行业的愿景变成了泡沫。

被上交所问倒

据了解,本次参股事项具有颇多疑问。首先,帕美朵净资产和营业收入规模较小,但估值溢价较高,净利率也较高。财务数据显示,截至2020年12月31日,帕美朵总资产为282.55万元,净资产为248.09万元;2020年实

现营业收入298.65万元、净利润164.43万元,净利润率约为55%。按向帕美朵增资3000万元后将持有其30%的股权计算,帕美朵100%权益估值为1亿元,增值率约为39倍。

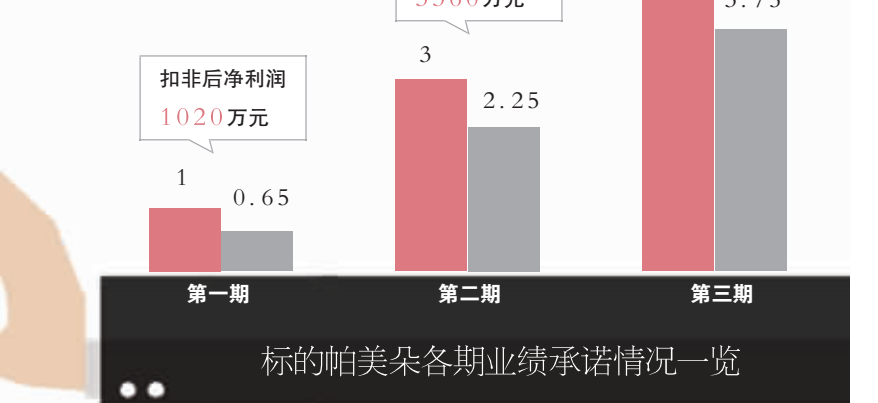
同时,帕美朵业绩承诺极高。帕美朵首次交割完成之日至2024年6月30日的三期业绩承诺对应的营业收入分别为1亿元、3亿元、5亿元;产品毛利润分别为6500万元、2.25亿元、3.75亿元;扣非后净利润分别为1020万元、3360万元、6040万元,承诺业绩大幅高于帕美朵当前业绩水平。

上述事项也引起了上交所关注,上交所向

丽尚国潮“闪电”发函问询,要求丽尚国潮说明标的公司净利润率水平较高的原因及合理性,未来是否具有可持续性;说明交易价格的计算过程以及本次交易作价是否合理、公允。此外,丽尚国潮需要结合标的公司成立至今的业绩情况,说明未来业绩承诺是否具有可实现性。

对于上交所下发的问询函,6月5日,丽尚国潮发布公告称,鉴于问询函的回复工作尚需进一步补充与完善,为确保回复内容的真实、准确、完整,经申请,将延期回复问询函。但丽尚国潮还未交出答卷,就终止了该参股事项。

营业收入(亿元)
产品毛利润(亿元)



净利连续两年下滑

寻求跨界医美的丽尚国潮的业绩颓势明显,归属净利润已经连续两年下滑。

财务数据显示,2018年,丽尚国潮实现营业收入13.83亿元,对应实现的归属净利润为15.84亿元。2019年,丽尚国潮营业收入上升至18.83亿元,但归属净利润断崖式下滑,只有2.46亿元,同比下降84.46%。2020年,丽尚国潮营收净利双降,实现营业收入5.99亿元,同比下降68.16%;对应实现的归属净利润为8666万元,同比下降64.81%。对于2020年业绩下滑的原因,丽尚国潮称是受疫情影响严重。

据了解,丽尚国潮是经营百货零售业为主的大型商贸企业集团,主营业务为预包装食品兼散装食品、乳制品(含婴幼儿配方乳粉)零售等。2020年,丽尚国潮主要经营业务为兰州地区的百货零售、餐饮酒店,杭州和南京地区的专业市场管理。而标的帕美朵则主要经营最近十分火热的医美业务,主要产品涵盖功效性医学护肤品、皮肤科医疗器械、脱发、家用美容仪(医疗器械)及耗材等领域,主要销售渠道包括公立三甲医院等。

针对公司相关问题,北京商报记者致电丽尚国潮董秘办公室进行采访,但对方电话未有人接听。北京商报记者 董亮 实习记者 丁宁

华大九天过半利润靠补助 大客户贡献三成营收

北京华大九天科技股份有限公司(以下简称“华大九天”)也要来A股上市。目前深交所已受理华大九天的上市申请,华大九天的IPO之旅正式开启。从华大九天递交的招股书来看,报告期内公司归属净利润持续增长,2020年归属净利润更是突破亿元。北京商报记者注意到,华大九天上亮丽业绩背后隐藏着报告期内政府补助金额占比较高的情形。经计算,2018-2020年,华大九天计入非经常性损益的政府补助占到各期归属净利润的比例超五成。另外,到2020年,华大九天第一大客户K1对公司营收贡献度超三成。



政府补助“助攻”业绩

从招股书来看,政府补助撑起了华大九天上亮丽业绩的“门面”。

招股书显示,2018-2020年,华大九天实现的营业收入分别为15078.2万元、25722万元、41480.22万元,对应实现的归属净利润分别为4851.94万元、5715.77万元、10355.87万元。与归属净利润保持逐年增长态势不同的是,华大九天扣非后的净利润出现明显波动。数据显示,2018-2020年,华大九天扣非后的净利润分别为1723.89万元、1269.41万元和4012.99万元。

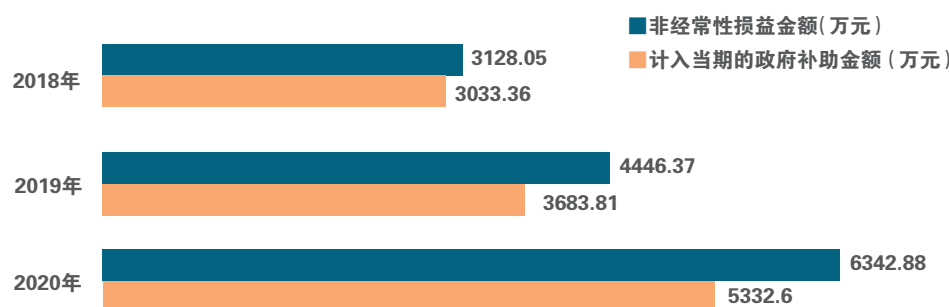
北京商报记者注意到,归属净利润接连上涨的华大九天,非经常性损益金额对公司的经营成果有着较大影响。华大九天招股书披露的非经常性损益情况表显示,2018-2020年,公司归属于母公司股东的非经常性损益金额分别为3128.05万元、4446.37万元、6342.88万元,主要为各类政府补助,其中计入报告期内非经常性损益的政府补助分别为3033.36万元、3683.81万元、5332.6万元。

经北京商报记者计算,华大九天2018-2020年计入非经常性损益的政府补助金额分别占各期非经常性损益金额的比例约96.97%、82.85%、84.07%,报告期内计入非经常性损益的政府补助占各期归属净利润的比例约62.52%、64.45%、51.49%。

据华大九天介绍,公司报告期内获取的政府补助绝大部分与主营业务相关,主要包括各项与EDA软件研发项目相关的国家或地方补助、软件增值税即征即退和增值税加计抵减及其他专项补助等。

招股书还显示,2018-2020年,华大九天计入其他收益的政府补助分别为4389.2万元、5430.27万元和7040.57万元,占当期利润总额的比例分别为90.46%、95%和167.99%。

2018-2020年华大九天非经常性损益项下政府补助相关情况一览



中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林教授认为,实质上政府补助是一种资源重分配,对相关企业进行补助,以支持其发展。

华大九天在招股书中提示风险称,如果未来政府部门对公司所处产业的政策支持力度有所减弱,或者包括软件产品增值税即征即退在内的其他补助政策发生不利变化,公司取得的政府补助金额将会有所减少,进而对公司的经营业绩产生不利影响。

大客户K1贡献营收逐年攀升

报告期内,神秘大客户K1对华大九天营收贡献度逐年攀升。

招股书显示,2018-2020年,华大九天向前五名客户的销售金额分别为8139.22万元、14014.02万元和20768.88万元,占营业收入的比例分别为53.98%、54.48%和50.07%。

报告期各期,K1稳居华大九天第一大客户之位。数据显示,2018-2020年,华大九天来自客户K1的销售收入分别为2356.36万元、9669.47万元和13474.49万元,占公司营业收入的比重分别为15.63%、37.59%和32.48%。

对于大客户K1的身份,华大九天在招股书中并未透露太多信息。华大九天表示,报告期内,公司EDA软件销售收入增长主要来源于模拟电路设计全流程EDA工具系统、数字电路设计EDA工具和晶圆制造EDA工具的增长。其中模拟电路设计全流程EDA工具系

统和数字电路设计EDA工具的收入增长主要来源于IC设计公司,主要系以K1及其关联方为代表的国内主流IC设计公司收入的大幅上升及客户数量的不断增加。

招股书显示,2018-2020年,华大九天EDA软件销售收入分别为13293.46万元、21452.07万元和34508.38万元,占主营业务收入的比重分别为92.93%、84.67%和84.96%,是公司最主要的收入来源。

相比起K1,华大九天其他销售客户并不稳定且销售占比较少。数据显示,上海华虹(集团)有限公司为华大九天2020年的第二大销售客户,当期的销售金额为2471.62万元,占当期营业收入的比例为5.96%。2019年,彼时惠科股份有限公司为华大九天的第二大销售客户,对应的销售金额为1485.41万元,占当期营业收入的比例为5.77%。

针对公司相关问题,北京商报记者多次拨打华大九天负责信息披露和投资者关系的负责人的电话,但对方电话显示“拨打的电话暂时无人接听”。随后记者又致电华大九天总机,相关人士表示“会帮忙传达一下相关事项”。但截至记者发稿,未能与华大九天相关负责人取得联系。

值得一提的是,2018-2020年华大九天的应收账款账面余额分别为7842.21万元、11443.23万元和23773.73万元,占当期营业收入的比重分别为52.01%、44.49%和57.31%,其中报告期内K1对应的应收账款账面余额分别为855.35万元、5053.76万元、14620.05万元。北京商报记者 刘凤茹

老周侃股 Laozhou talking

董明珠的员工持股计划为啥招人骂

周科竟

格力电器5折员工持股计划备受质疑,格力电器股价已连续下跌两天,在6月22日盘中更是创出年内新低,股价表现是股民对格力电器员工持股计划最直观的态度。

股民不满的首要问题在于,格力电器拿出至少195亿元回购股票,然后把股票低价用于股权激励,董明珠和员工将能获得超过20亿元的获利,其中董明珠个人将获得8.3亿元的浮盈,而广大的股东却失去了100多亿元的上市公司净利润,其中投资者的心情显然难以平复。

其次,股民认为员工持股的业绩考核条件太过简单。第一年净利润增长不低于10%,第二年净利润较初值增长不低于20%,如果格力电器真是这样的利润增长率,那么公司股价将会出现巨大压力,因为其成长性将值得投资者怀疑,如此简单的达标条件,跟白送又有什么区别?而且从客观环境看,凭董明珠的实力,即使公司业绩真的没能达到行权标准,她也一定有能力让格力电器连续两年达标,所以本栏说,这个员工持股计划几乎不存在泡沫的可能,这就是给董明珠和员工派发的大礼包。

本栏支持员工持股计划,但是却反对这种高价回购股份,然后再低价半卖半送给员工和高管的行为。如果是回购股份,就应该老老实实注销掉,减少股本,如果一定要用于员工持股计划,那么员工持股计划所支付的购买价格,一定也不能低于回购价格,本栏相信,如果公司业绩持续增长,公司高管和员工兢兢业业为股东创造价值,那么公司股价是能够持续走高的,员工持股计划即使是按照回购价格买入,也是有利可图的。

当然,本栏最推崇的还是用新增股本来实施员工持股计划,而考核条件也不用参考净利润或者增长率等指标,就直接看股价。例如格力电器当前股价49.82元,那么就给董明珠和员工为期三年的美式看涨期权,行权价格60元,这样如果格力电器在董明珠和员工的共同努力下,业绩提升,股价自然会出现上涨,当股价上涨到超过60元的时候,董明珠和员工就有条件行权获利,因为股东也在股价上涨的过程中得到好处,所以

股东也不会有巨大的抵触心理,这才是双赢的格局。

相比先高价回购,降低股东的股票含金量,然后再低价卖给董明珠和员工,让股价隐性除权,投资者事实上遭受了两面挨嘴巴,难怪投资者会“用脚”投票。员工持股方案一出,投资者就卖出持股,格力电器的近期走势难道还不能引起董明珠的重视吗?

如果格力电器的业绩真的很牛,即使股东真的觉得心里不爽,也只能打掉牙往肚里咽,毕竟公司业绩好,成长性高,自然不舍得卖出。但是对比美的集团和格力电器,格力电器18.77元的每股净资产只产生了0.58元的每股收益,而美的集团16.68元的每股净资产却能产生0.93元的每股收益,虽然说每股收益并不能完全反映一家公司的投资价值,但是在一定程度上也能说明一些问题,至少现在并没有理由说格力电器的盈利能力强于美的集团。

从股东持股比例看,格力电器的持股相对分散,第一大股东持股比例只有16.93%,是香港中央结算有限公司;第二大股东是珠海明骏投资合伙企业(有限合伙),这应该是实际上的第一大股东,故在一家股东持股非常分散的公司中,公司的管理层就显得力量非常强大,于是这样的员工持股计划也就会顺利出台。假如换做一家第一大股东绝对控股的公司,那么公司管理层就很难推出这种严重损害股东利益的计划。

还有最重要的一点,就是12000名员工受到激励鼓舞没有问题,但是董明珠是否真的有必要受到激励,她是否有必要购买3000万股股票,占整个持股计划的约30%,这次的员工持股计划,究竟是在激励员工还是在奖励董明珠?这或许也就是投资者感到不爽的重要原因。

本栏想说,二级市场投资者都是比较好说话的,如果格力电器的股价真的持续走高,二级市场投资者也不会为难董明珠,但是近几年格力电器的股价表现一直不理想,此时董明珠还要巨额奖励自己和员工,确实有些说不过去。

本栏建议,如果格力电器真想实施这一员工持股计划,不妨在行权条件上加上一条,即二级市场股价在最近的20个交易日收盘均价均处于70元以上。