

股价跌去七成 新氧上市两年欲退市

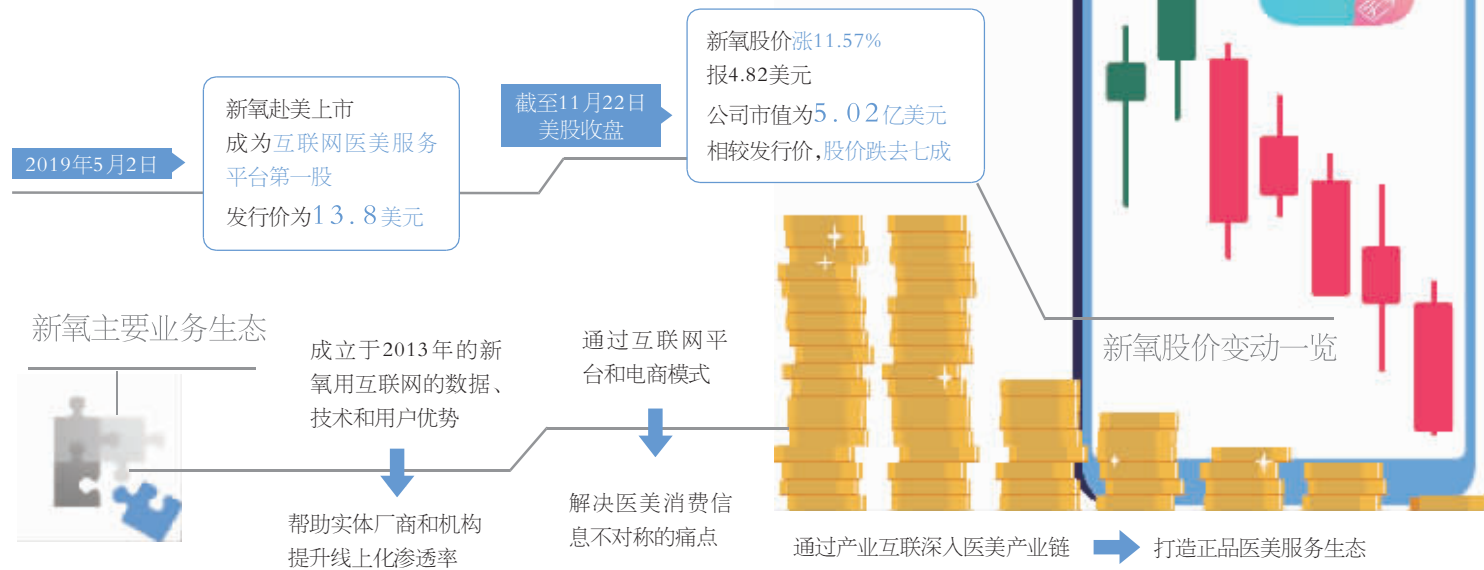
上市两年多,新氧寻求私有化。11月22日晚,新氧发布公告称,公司收到CEO每股ADS 5.3美元的私有化要约,这个价格较新氧美国存托凭证在过去30个交易日的成交量加权平均溢价约21.8%。2019年5月,新氧在纳斯达克敲钟上市,成为互联网医美服务平台第一股。信息服务收入和预订服务收入作为其两大业务板块,其中信息服务收入占比约七成。但随着国家对医美广告的监管收紧,这一业务模式将受到一定影响。目前,相较于发行价,新氧的股价已跌去七成。为打破业务瓶颈,新氧开始布局上游器械等领域。作为平台型公司,新氧能否转型成功仍待时间检验。

寻求私有化

11月22日晚,新氧发布公告称,公司董事会已收到公司联合创始人、董事会主席兼CEO金星于2021年11月22日发出的初步的、不具约束力的建议书,拟以每股美国存托凭证(ADS)5.3美元,即每股A类普通股6.89美元(每13股ADS相当于10股A类普通股)的现金,收购金星及其附属公司(买方集团)尚未持有的新氧科技全部已发行A类普通股。

萌生退市想法,这距离新氧登陆纳斯达克仅两年多。2019年5月2日,新氧赴美上市,成为互联网医美服务平台第一股。截至美东时间2019年5月2日下午4点,新氧科技报收18.21美元,较13.8美元的发行价上涨31.88%,市值达18.23亿美元。截至11月22日美股收盘,新氧股价涨11.57%,报4.82美元,公司市值为5.02亿美元,相较发行价,股价跌去七成。

公告显示,本次私有化价格较公司美国存托凭证在2021年11月19日的收盘价溢价约22.7%,较公司美国存托凭证在过去30个交易日的成交量加权平均溢价约21.8%。不过,该私有化价格较13.8美元每股存托凭证的发行价,折损61.59%。



北京君都律师事务所高级合伙人、生命科学与健康医疗法律部主任张文波认为,新氧私有化的原因是股价得不到投资者认可。同时,市场也有新氧回A股的猜想。对于寻求私有化的原因等问题,新氧方面向北京商报记者称:“不予置评”。

核心业务受影响

成立于2013年的新氧一方面用互联网的数据、技术和用户优势,帮助实体厂商和机构

提升线上化渗透率;另一方面,通过互联网平台和电商模式,解决医美消费信息不对称的痛点,通过产业互联深入医美产业链,打造正品医美服务生态。

根据财报,新氧的营收主要来自信息服务收入和预订服务收入两大板块。其中信息服务收入即新氧平台上投放医疗美容机构的服务信息,然后平台从信息服务中获得收入,预订服务费是指用户通过新氧平台预订医美项目,平台收取消费者支付金额约10%的费用。2021年前三季度,新氧信息服务收入为10.08亿元,占



总营收81.3%;预订服务收入为2.35亿元。

占比逐年攀升,信息服务收入是新氧的核心业务。2018-2020年,新氧信息服务收入营收占比分别达67.3%、72.4%、74.3%。不过,随着国家监管趋严,新氧的核心业务或将受到一定影响。今年6月,国家卫健委发布《关于印发打击非法医疗美容服务专项整治工作方案的通知》;11月,国家市场监督管理总局正式发《医疗美容广告执法指南》,对制造“容貌焦虑”,将容貌不佳与“低能”“懒惰”“贫穷”等负面评价因素做不当关联或者将

容貌出众与“高素质”“勤奋”“成功”等积极评价因素做不当关联;宣传诊疗效果或者对诊疗的安全性、功效做保证性承诺等九大情形予以重点打击。

延伸医美业务

新氧也在积极布局新业务。今年6月,新氧以7.91亿元收购武汉奇致激光技术股份有限公司,向医美产业链上游延伸。据了解,奇致激光主要从事激光和其他光电类医疗及美容设备的研发、生产、销售和代理业务。

目前,奇致激光已入驻新氧平台开设旗舰店,并与美卡结合推出了新的产品。截至11月初,与奇致合作的机构网络中,有超过30家新机构开始与新氧建立合作。金星在投资人电话会议上表示,今后公司将提升该类业务服务模式的规模,寻求与上游厂商试点合作的机会,帮助它们与新氧上千万的用户建立直接联系。

奇致激光对新氧的业务贡献已合并报表。2021年三季度报显示,新氧三季度信息服务和其他收入达3.7亿元,同比增长39.2%,其中信息服务收入同比增长约20.67%,相较2020年三季度23.9%的增长有所放缓,以奇致激光的产品销售收入为主的其他收入达4810万元。

张文波表示,目前国内政策监管趋严,医美平台正丧失作为医美“展示”平台的价值存在感。在“灰犀牛”未到来之际,企业需提前布局关联产业,确保生存下去,但转型非一朝一夕,还取决于创始人的生存基因和思维认知。北京商报记者 姚倩

吸并四大公司 首创城发趟路房企转型

首创置业私有化退市后4个月,首创集团带着更具想象空间的北京首创城市发展集团有限公司(以下简称“首创城发”)重新回到投资者面前。11月23日,首创城发在京举行战略发布会,宣布新品牌正式启用以及未来发展战略。这个由首创集团主导、汇聚4家子公司优势资源的新平台公司,有意实现从“地产综合运营商”向“引领城市发展的综合运营商”转型。此外,轻重分离、轻资产运营业务、力争“十四五”期间上市更是被刷透出来。

确定核心三业务

推动轻资产运营业务上市

从置业到城发,新的集团意味着什么?据首创城发党委副书记、董事、总经理范书斌介绍,首创城发主要吸收合并了首创集团旗下房地产业务重要平台首创置业股份有限公司(以下简称“首创置业”),并注入首创集团旗下的首创经中、首创新城和北京绿基三大业务平台的资产。

资产注入后的首创城发将在原首创置业产业资源基础上,增加拥有天津38平方公里,北京大兴4500亩土地;以及包括京津合作示范区,团河西、太湖保障房,7个集租房等一批优质项目。首创城发也将成为城市更新8个市属平台之一,集租4个市属平台之一;以及绿隔地区基础设施投资建设唯一平台,保障房周边道路投资建设平台。

首度亮相的首创城发集团,也对外明确了自身的业务内容:已形成了城市综合开发、城市综合运营以及城市更新升级三大业务,并将金融、科技与机制作为企业发展的三大强劲引擎。

除了公司业务架构,在公司治理结构方面,目前城发集团董事会由9名成员组成,包括首创集团的3位领导,1位总监;其余为整合企业的主要领导,其中首创置业2位,其他3家各1位。

首创置业宣布退市,并“首创城发”,曾引发了一系列市场猜想。在本场战略发布会上,首创置业的私有化退市原因首创方面进行了回应。

邓文斌指出,在战术层面,首创置业的上市平台地位已经不具备优势。一方面,首创置业自身股权结构存在缺陷,大股东及其他内资股东增发已无空间;另一方面,置业股价长期低迷,已失去上市公司股权融资功能。此外,维系上市公司运行相关费用还不低,反而成了发展负担。

“企业要想在风云变幻中基业长青,必须与时俱进的改革、调整、创新,才能实现健康、长远、可持续发展。”邓文斌表示,接下来,首创城发集团板块打算借鉴凯德模式,实施轻重分离,整体打造轻资产运营业务,争取“十四五”期间上市。

从首创城发三大业务涉及的业态来看,城市开发物业包括:商品房开发、自有用地开发以及政策性住房开发;城市综合运营业务包括:政策性租赁住房、奥莱高端消费、文创产业园区运营、城市服务等;城市更新升级业务则包括:老旧小区改造升级、老旧厂房改造升级以及TOD/EOD等。

谈及新平台公司的发展方向,范书斌表示,首创城发集团未来将以可持续发展作为业务核心,孵化新赛道、重组业务板块。“城市开发”为根基,以“城市运营”为重心,以“城市更新”为新篇,未来形成以大资管为主导的业务生态体系。

在战略升级方面,范书斌表示,将坚持地产开发主业,围绕“开发持有运营”逐步转

型;同时,将淡化规模增速,扎实调优结构,夯实长远发展基础。此外,还将提升品质求精,确保可持续发展中的竞争优势。

“开发主业还是我们的核心业务,因为目前没有一个很好的业务能够替代房地产开发主业。虽然开发业务整体的市场趋势是从增量向存量发展,但是从它的利润率各方面来讲,还是一个非常好的一块业务。”范书斌称,首创城发坚持开发业务,未来将围绕开发持有运营来进行逐步的转型,并表示,这种转型需要一个过程,可能需要若干年的时间。

新平台诞生始于内外因素

在地产分析师王跃进看来,首创城发这一新集团的诞生,既有外部地产残酷大环境的助推,也契合首创集团整体的改革方向。这一说法也得到了首创城发公司管理层的认同。

范书斌直言,现阶段,宏观经济进入转型发展和增速换挡时代,房地产企业面临的经营环境发生了重大变化。房地产高速增长时代落幕,面对城市化走下半场,行业利润空间收窄、行业规模增长降速的现实状况,企业也须重构发展逻辑。

眼下,首创集团将旗下首创置业、首创经中、首创新城和绿基公司四家二级级企业重组整合,打造推出首创城市发展集团,正是首创集团的另一大发展方向。北京商报记者从首创方面了解到,筹建城市发展板块的构想,已经在首创集团内部酝酿已久。

据邓文斌介绍,首创城发集团自2020年初提出城市发展板块构想,当年10月集团总部便成立了首创城市发展板块工作组;至2021年3月,首创内部研究制定了重组总体方案,并上报国资委与市政府获得批准;4月中介机构进场,研究制定了吸并方式退市方案。6月10日,正式注册首创城发集团;7月9日,首创置业发布退市公告。9月30日退市,创造了港股国企退市的最快纪录。

另据邓文斌透露,在今年底前,将陆续完成各相关子公司工商变更等登记。

北京商报记者 卢扬 荣蕾

格力电器的“纵横”资本局

北京商报讯(记者 石飞月) 股份转让完成交割后,根据《股份转让协议》的相关约定,格力电器将有权改组董事会,并提名半数以上的董事。”11月23日,盾安环境在投资者互动平台如是说。

不到3个月,格力电器已经官宣两家控股企业,一方面进行横向的跨行业多元化,另一方面致力于打通纵向的产业链。而这背后是空调市场进入饱和期、行业竞争白热化的现状,格力电器的长期发展和业绩增长亟需新鲜血液的输入。

至于市场对格力和盾安这一组合的不看好,盾安环境方面表示:“当前新能源汽车产业尚处在技术快速演进、产业加速布局的商业化前期阶段,近年来多个行业巨头纷纷涉足新能源汽车产业,当下新能源汽车产业正处在风口期。”

在盾安环境方面看来,格力电器对盾安环境的股份收购,在未来可以弥补该公司在供应链、产业化等方面的资源短板,将有效加快该公司在新能源汽车热管理的市场突破,在新能源汽车长期竞争中保持领先优势。“此外,盾安环境作为全球制冷元器件行业龙头企业,在制冷配件业务领域具备明确的技术、品质和制造优势。公司凭借过硬的产品质量、多样化的解决方案、良好的交付能力和全球化的销售研发布局,积累了大批海内外长期合作伙伴。”

有意思的是,还有投资者在格力电器老对手美的集团的投资者互动平台提问,是否有将盾安环境踢出供应商的计划。

美的集团董秘回应称,公司目前各类部件供应均有多个供应商且占比相对平衡,且盾安所处的行业整体产能充沛,存在多家其他相当规模的供应企业可供选择替代,对公司经营不会产生重大不利影响。

奥维云网(AVC)推总数据显示,2021年三季度国内空调零售市场销量为1139万台,同比下降10.1%,销售额为374亿元,同比降低4.3%。而这种下行走势,已经成为空调行业的常态。

格力电器的财报也从一定程度上反映出了这种市场疲态。根据财报数据,格力电器2021年三季度实现营收470.83亿元,同

比下滑16.5%;归属于上市公司股东的净利润为61.88亿元,同比下滑15.66%。

因此,家电观察人士许意强指出:格力电器在传统空调主业增长乏力、遭遇阶段性规模天花板之后,通过外部资本并购可以快速提升营收规模,从而提升公司的发展士气,实现从内生性增长向外延式并购跨越”。

8月31日,格力电器公告称,通过司法拍卖公开竞拍方式竞得银隆新能源3.36亿股股份,银隆新能源将成为其控股子公司。不久前,原银隆新能源发生工商变更,企业名称变更为格力钛新能源股份有限公司。

近日,格力电器又公告称,公司拟通过受让股份、认购股票的方式,实现对盾安环境的控股。交易完成后,格力电器将持有盾安环境409774802股股份,占发行后盾安环境总股本的38.78%。

在许意强看来,这两起并购是格力电器在纵横两个赛道上的多元化布局:一是完善产业链、拓展多元化业务,通过盾安环境可以实现传统空调业务上游供应链的完善,提升产业链的竞争力;二是通过银隆新能源则能进一步跳出传统空调行业,积极拓展新能源汽车等多元化业务。”

格力电器相关负责人也对北京商报记者表示,收购盾安环境主要是考虑到能够打通整个产业链,有助于充分发挥双方企业的业务协同效应。在空调主业,通过本次交易取得盾安环境的控制权,打通产业链上下游,实现稳定可靠的空调零部件供应链保障;在新能源业务方面,格力电器将立足盾安环境现有的新能源汽车热管理系统配件业务,在新能源热管理业务等领域寻求新的业务增长点。

此外,还有分析指出,格力空调在家用和小型商用空调机的全球占比居前,但是在大型商用空调系统的份额并不高,大型商业的空调系统常用的模式有离心机、螺杆机组、溴化锂机组、商用多联机,而盾安环境是国内为数不多的可以在这一领域与一些国际品牌一拼质量和价格的公司。“以格力的营销和资金技术实力,国内的商用多联机市场或许将很快完成国产替代。”