

博实结IPO背负三大质疑

成立近13年,深圳市博实结科技股份有限公司(以下简称“博实结”)要来A股了。深交所官网显示,博实结创业板IPO于近日获得受理,拟募集资金25.1亿元。不过,持续大手笔分红后又要募资补流,前五大客户频繁变动以及历史上出现过的股权代持事件却是博实结IPO路上难以回避的质疑。

2019-2021年
博实结部分财务数据一览

2019年	2020年	2021年
营业收入 7.87亿元	营业收入 10.53亿元	营业收入 13.36亿元
归属净利润 1.77亿元	归属净利润 1.16亿元	归属净利润 1.94亿元
现金分红 -	现金分红 1亿元	现金分红 1亿元

分红后欲募资补流

大手笔分红后欲募资补流,是博实结创业板IPO路上难以回避的质疑。

招股书显示,博实结是专业从事物联网智能化硬件产品的研发设计、生产和销售的高新技术企业。公司以通信、定位、AI等技术应用为核心,基于自研无线通信模组,为物联网众多应用场景提供智能终端产品及配套解决方案。目前,公司产品主要应用于智能交通、智慧出行和智能支付硬件三大领域。

财务数据显示,2019-2021年,博实结实现营业收入分别约为7.87亿元、10.53亿元、13.36亿元;对应实现的归属净利润分别约为1.77亿元、1.16亿元、1.94亿元。

值得注意的是,2020年、2021年,博实结均进行了现金分红,每年各分红1亿元,分别约占当年归属净利润的86%、52%。

具体来看,博实结分别于2020年1月6日、

2021年4月10日两次召开股东会议审议通过《关于利润分配的决议》,这两次利润分配均是向全体股东派发现金股利1亿元。

不止大手笔分红,本次闯关创业板的募投项目中还包括补充流动资金,博实结募资1.29亿元用于补流。

招股书显示,博实结本次创业板IPO拟募集资金25.1亿元,投向物联网智能终端产品升级扩建项目、物联网产业基地建设项目、研发中心建设项目、补充流动资金四个项目,分别拟投入募集资金约为4.88亿元、15.73亿元、3.2亿元、1.29亿元。

独立经济学家王赤坤对北京商报记者表示,IPO之前大手笔分红容易引发监管关注,同时募投项目还包括补充流动资金更会引发质疑,分红后募资补流的合理性等存在疑问。

针对相关问题,北京商报记者向博实结

方面发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。

前五大客户变动大

报告期内,博实结前五大客户变动大的情况也容易受到市场关注。

据了解,2019-2021年,博实结第一大客户均不相同,2019年,博实结第一大客户为青岛中瑞汽车服务有限公司(以下简称“青岛中瑞”),对其实现的营业收入约为1.41亿元,占公司主营业务收入的比重约为18.1%。2020年,博实结第一大客户变更为欣旺达电子股份有限公司(以下简称“欣旺达”),这是欣旺达在报告期首次进入博实结前五大客户名单行列,当年,博实结对欣旺达实现的营业收入约为1.57亿元,占公司主营业务收入的比率为

15.11%,而青岛中瑞则下降为博实结第三大客户。

2021年,博实结第一大客户又换了新面孔,为财付通支付科技有限公司(以下简称“财付通”)。值得一提的是,财付通也系博实结当年新增前五大客户,并直接“空降”成为第一大客户。数据显示,2021年,博实结对财付通实现的营业收入约为1.9亿元,占当期主营业务收入的比重为14.42%。值得一提的是,博实结2020年的第一大客户欣旺达在2021年从博实结前五大客户名单中消失。

此外,2020年首次进入博实结前五大客户名单的Xiaoju Kuaizhi Inc.,当年为第五大客户,2021年跃升为博实结第二大客户。2020年、2021年,博实结对Xiaoju Kuaizhi Inc.实现的营业收入分别约为3457.32万元、1.39亿元,分别占当年主营业务收入的比重为3.33%、10.56%。

投融资专家许小恒在接受北京商报记者采访时表示,前五大客户变动较大,会容易让监管层对公司主要大客户的稳定性产生疑虑。

整体来看,2019-2021年,博实结对前五大客户实现的销售收入占公司主营业务收入逐年走高。数据显示,2019-2021年,博实结对前五大客户合计实现的销售收入分别约为2.81亿元、4.12亿元、5.5亿元,占比分别为36.11%、39.61%、41.76%。

曾出现多笔股权代持

值得注意的是,自博实结成立以来,曾出现过多笔股权代持,在设立之初,公司原始股东85%股权都是由他人代持的。

招股书显示,博实结前身博实结有限公司于2009年6月4日,注册资本50万元,由江

荣添、陈明颖、关志强三名自然人出资设立,法定代表人为关志强,其中江荣添货币出资25万元,占注册资本的50%;陈明颖货币出资17.5万元,占注册资本的35%;关志强货币出资7.5万元,占注册资本的15%。

而在博实结整体变更为股份有限公司时,股东名单中却没有了江荣添、陈明颖的名字,据了解,江荣添、陈明颖在公司设立之初所持股权系代同学周小强、陈潭持股。

博实结解释称,基于商业竞争策略及博实结有限当时发展前景不明朗等因素,为避免股东显名被竞争对手关注并影响公司发展,周小强、陈潭没有成为显名股东,分别请其同学江荣添、陈明颖代持股权并工商登记为名义股东。

目前,上述股权代持已经解除。2010年4月2日,博实结召开股东会,经审议通过,江荣添将其持有的50%的股权以1元的价格转让给周小强;同意股东陈明颖将其持有的35%的股权以1元的价格转让给陈潭;其他股东放弃优先购买权。

截至招股说明书签署日,周小强为博实结实际控制人。招股书显示,周小强直接持有公司3015.29万股,占本次发行前总股本的45.18%,通过持有惠博科技100%的股权,进而间接控制公司10%股权;通过持有实添益70.74%的合伙份额并担任其执行事务合伙人,进而间接控制公司3.82%的股权。周小强直接和间接累计控制公司59%的股权,且报告期内,周小强一直担任公司执行董事/董事长、总经理及法定代表人。陈潭则持有博实结8%股权。

此外,2011年,股东崔雯琦所持博实结5%股份曾由周小强、陈潭、关志强三人代持,2017年7月,上述代持情形解除。

北京商报记者 董亮 丁宁

超八成营收来自苹果的通泰盈冲A

老周侃股 Laozhou talking

正是“A并A”好时点

周科竞

成立将满八年之际,胡洪波、张红玲夫妇也要带领深圳市通泰盈科技股份有限公司(以下简称“通泰盈”)冲击A股资本市场了。近期,深交所官网显示,通泰盈创业板IPO已经获得受理,公司拟募资8.03亿元。据了解,通泰盈主要产品应用于消费电子行业,直接客户包括欣旺达、立讯精密、歌尔股份等行业内知名企业,产品最终应用于苹果、谷歌、华为、OPPO、vivo、小米等品牌的终端产品中。值得一提的是,苹果公司为通泰盈最主要的终端客户,公司报告期内明确用于苹果公司产品的销售收入分别为1.33亿元、2.05亿元、2.76亿元,占各年公司主营业务收入的比重分别为72.21%、84.06%、88.29%。

营收依赖苹果公司

2020年、2021年,通泰盈超八成营收来自苹果公司。

招股书显示,通泰盈成立于2014年6月,公司主要从事电子产品功能性器件的研发、设计、生产和销售,产品主要应用于智能手机、笔记本电脑、智能穿戴设备等消费电子产品以及新能源汽车等领域。

从主营业务收入构成来看,消费电子产品为通泰盈贡献较多营收,其中2021年应用领域手机、笔记本电脑、智能穿戴产品、平板电脑、电子配件产品分别实现营业收入9806.06万元、7825.42万元、7408.03万元、2133.73万元、2626.87万元,占比分别为31.36%、25.03%、23.69%、6.82%、8.4%,合计占比达到95.3%。

此外,2021年应用领域新能源汽车、其他分别实现营业收入1111.34万元、355.45万元,占比分别为3.55%、1.14%。

就消费电子产品来看,通泰盈直接客户包括德赛电池、欣旺达、新普科技等。2021年,通泰盈前五大客户分别是欣旺达、德赛电池、新普科技、新能源科技、科达利,对上述公司销售金额分别约为1亿元、8804.24万元、7126.09万元、

1500.73万元、751.41万元,占主营业务收入的比重分别为32.07%、28.16%、22.79%、4.8%、2.4%。

不过,消费电子产品领域,通泰盈主要终端客户为消费电子行业龙头苹果公司。2019-2021年,通泰盈明确用于苹果公司产品的销售收入分别约为1.33亿元、2.05亿元、2.76亿元,占各年公司主营业务收入的比重分别为72.21%、84.06%、88.29%。

通泰盈也坦言,公司用于苹果公司产品的销售对公司业绩影响较大。独立经济学家、中企资本联盟主席杜猛对北京商报记者表示,IPO公司营收重度依赖单一公司是监管层审核的重点,如果该客户经营出现重大不利变化,也会对IPO公司造成影响。

财务数据显示,报告期内,通泰盈实现营业收入分别约为1.84亿元、2.44亿元、3.13亿元;对应实现归属净利润分别约为4944.65万元、7253.19万元、7154.34万元。

不难看出,报告期内,通泰盈营业收入稳步增长,公司2020年归属净利润也出现大幅上涨,不过2021年归属净利润出现微降。就扣非后归属净利润来看,通泰盈则处于稳步增长状态,分别约为4753.16万元、6944.35万元、8076.84万元。针对相关问题,北京商报记者向通泰盈证券部发去采访函,不过截至记者发

稿,对方并未回复。

拟募资8.03亿元

此番冲击创业板上市,通泰盈拟募资8.03亿元。

具体来看,通泰盈共有三个募投项目,分别是惠州市通泰盈精密功能性器件生产项目、功能性材料生产基地建设项目、补充流动资金,分别拟投入募集资金4.2亿元、2.83亿元、1亿元。

惠州市通泰盈精密功能性器件生产项目拟投入资金最多,通泰盈表示,该项目主要建设内容包括购买土地、新建洁净车间、办公楼、员工宿舍、门卫室等建筑物,以及生产线建设及配套工程等,实施主体为惠州市通泰盈精密组件有限公司。

对于该项目的必要性,通泰盈则指出,有助于扩充产能、丰富公司产品线,提高市场占有率。

股权关系显示,通泰盈实际控制人为胡洪波、张红玲夫妇,两人通过华辰控股控制公司66.2%的股份,张红玲直接持有公司12.3%的股份,胡洪波通过通泰盈久富控制公司2.02%的股份、通过通泰盈恒富控制公司1.89%的股份,二人合计控制公司82.41%的股份。

履历显示,胡洪波1979年12月出生,1999年9月-2003年7月,担任安陆三陂中心小学教师;2004年8月-2005年11月,担任深圳市恒泰富复合材料有限公司业务部经理;2005年12月-2020年3月担任深圳市通泰盈科技有限公司监事;2014年6月-2019年9月,担任公司监事;2019年9月至今,担任公司董事长兼总经理。

除控股股东、实际控制人外,其他持有通泰盈5%以上股份的股东为张仁涛,其直接持有公司16.08%的股权,系张红玲的哥哥。

北京商报记者 马换

细评估并购的可能性,如果并购成功的概率较高,可以在行情启动初期进入布局,此时的确定性并不强,但好在朦胧炒作处于初期,即使未来真的出现风险、预期落空等,投资者如果能够及时出逃,损失也不会太大。

第三种模式就是提前埋伏,投资者可以根据自己对于上市公司的行业属性做出判断,寻找那些有可能成为被并购对象的公司提前买入并持有,这样操作的确定性最低,一旦判断准确,将能获得最大的投资收益,另一个优点就是,这些埋伏的公司一般股价都已经非常合理,此时进场可能的投资风险不大,而且除了“A并A”之外,还有意外出现非上市公司增持股份的可能性。

从本栏的角度看,本栏更倾向于第三种模式,因为这种模式即使没有被并购,也符合价值投资理念,可以获得相对稳定的投资机会,而且由于估值合理,股价下跌的风险也相对较小,属于相对理性的投资风格。白马投资虽然看起来非常确定,但考虑到股价已经被炒高,此时的价值投资属性并不强烈。

所以本栏说,任何投资、投机的基本核心都是价值,只有买入有价值的股票并长期持有,才是最理性的投资方式。此外不管是追热点,还是逢低吸纳垃圾股,都是不可取的,长期看都会给投资者带来巨大的投资风险。

韦尔股份增持北京君正,可谓强强联手。在本栏看来,由于股市调整之后,不少个股估值处于低位,因此A股上市公司之间的并购、战略持股正处于好的时间节点。

如果一家公司股价100元,那么并购方想要20元增持股份是很难做到的,但是如果股价下跌到25元,那么并购方想要20元增持股份也就变成可能,所以说,现在的“A并A”已经开始,未来还会继续增加。

“A并A”主要有两种模式,一是一家公司收购另一家公司,或者两家公司合并,然后被收购方退市,投资者持有的股票转换为另一家公司持股,例如以前的中百一店和华联商厦合并为百联股份。这种模式的吸收合并将能增加两家公司合并后新公司的竞争力,对于股价具有较强的推动作用。

第二种模式就像是韦尔股份战略增持北京君正,并购方持有一定的股份,但并不启动收购和摘牌,将来如果被增持方股价上涨,增持方还可以通过减持股份获得较高的投资收益,这种增持对于股价也是有利的。

投资者在面对可能的“A并A”时,通常有三种投资模式。第一种是有明确的“A并A”公告后进行白马投资,此时的确定性最强,但买入股票的成本也会更高,预期收益降低,比较适合厌恶风险的投资者选择。

第二种是在出现并购传言时仔