

净利三连降引业绩担忧 募投项目合理性遭质疑

名雕装饰上市在即“两雷”仍存

上市前两大悬念待解

名雕装饰招股书中披露的数据显示,2013-2015年,名雕装饰分别实现营业收入约6.62亿元、7.05亿元和6.73亿元,在营收方面公司似乎已遇到瓶颈。而在报告期内,名雕装饰分别实现对应的归属净利润约为5079.1万元、5017万元和4808.7万元。与营收先增后降的波动不同,名雕装饰的归属净利润已经呈现出连续三年下滑的态势。“营收滞涨、业绩连续三年下滑的话,确实可能意味着公司遭遇了业绩瓶颈,关键看第四、第五年能不能出现反转了。”北京中税税务事务所有限公司上市公司业务部高级经理王伟如是说。

按照目前的进程,名雕装饰很可能在今年完成招股上市。而王伟所说的第四年,也将是名雕装饰上市的首年。“上市首年如果公司业绩出现大幅变脸的话,将会被监管层重点关注。”北京一位私募人士称。如此看来,2016年的业绩对于名雕装饰而言有着十分重要的意义。北京商报记者曾在上周四就“公司今年前三季度或者上半年业绩表现如何”等问题向名雕装饰发送邮件进行采访,但对方并未予以回复。

除了上市前公司的业绩表现留下疑问之外,名雕装饰被实名举报的事件进展如何也是一大悬念。据本报此前报道,在名雕装饰今年6月17日上会的关键时间点,曹先生曾向深圳市市场监督管理局实名举报称名雕装饰涉嫌虚假宣传,违反

在拿到证监会核发的IPO批文之后,深圳市名雕装饰股份有限公司(以下简称“名雕装饰”)距离正式登陆A股只差“临门一脚”。对于业绩已经连续三年下滑而“涉险”过关的名雕装饰而言,难免让投资者对公司在今年以及上市后的业绩表现感到担忧。而在传统地区深圳的营业网点连续两年缩减之后,公司又拟募集资金“豪赌”的做法,则被投资者质疑其合理性。

《反不正当竞争法》,并要求责令名雕装饰停止违法行为。在两个月前接受北京商报记者采访时,名雕装饰曾表示“目前公司正积极配合工商部门的调查,事件还没有任何结论”。由于名雕装饰方面未曾回复北京商报记者最新的采访问题,因而公司被举报的最新进展也不得而知。

募投项目合理性遭质疑

名雕装饰募投项目中大手笔“押宝”传统地区深圳营业网点的行为也遭到了投资者的质疑。

据了解,名雕装饰的住宅装饰业务集中在珠三角区域,而收入来源以传统地区深圳为主。2013-2015年,名雕装饰在深圳地区的主营业务收入分别为37302.82万元、37929.94万元和37086.62万元,占主营业务收入的比重分别为57.55%、54.97%和56.4%。不难看出,名雕装饰近三年在深圳地区的主营业务收入似乎遭遇瓶颈。

从名雕装饰在深圳地区的营业网点数量来看,也能证明公司在传统地区的竞争压力越来越大。名雕装饰在招股书中曾

披露,在2015年,公司的营业网点数总计为50家,其中深圳地区有13家,是布局最多的地区。但在2013年初,名雕装饰在深圳地区的营业网点数量曾为17家。随后,除了在2013年增加过两家网点之外,在2014年、2015年分别减少了在深圳地区的网点布局,2014年和2015年公司每年减少了3家在深圳地区的营业网点数量。

然而,在募投项目中,名雕装饰却又在连续两年缩减深圳地区营业网点数量的背景下,一反常态地投钱“押宝”扩建。名雕装饰拟募集总计约2.34亿元资金,其中最大的募投项目为“名雕家居装饰营销网络建设项目”,拟投入募集资金9720.98万元。而在该项目中,就包括在深圳地区新增3家直营分公司。“装饰行业竞争压力越来越大,公司此前曾一路缩减在深圳地区的网点布局,现如今却又要大举扩店,颇有些恶意圈钱的嫌疑。”上述私募人士称。

拓展新地区业务存风险

传统地区营收增长出现瓶颈的同时,名雕装饰努力开拓的新地区业务也迟迟

未能发力,这也难免让投资者对公司未来的发展产生担忧。

实际上,核心市场太过集中一直是困扰名雕装饰经营发展的一大棘手难题。为了弥补短板,名雕装饰曾尝试过积极布局新地区营业网点,以拓展公司的业务范围,但效果似乎并不理想。

招股书显示,2013年初,名雕装饰在江门地区、惠州地区、重庆地区、长沙地区和泉州地区均未布局营业网点。而截至2015年底,上述5个地区的营业网点数量分别为2家、2家、2家、2家和1家。很明显,上述5个地区是名雕装饰在拓展新区域市场方面的布局和尝试。但截至2015年来看,名雕装饰在拓展新市场方面的进展似乎并不理想。以主要从事重庆地区室内装饰服务业务的名雕装饰全资子公司重庆拉克锐为例,该公司在2013年4月3日成立,但在2015年,重庆拉克锐的净利润为亏损177.43万元。再如,主要从事湖南地区室内装饰服务业务的长沙拉克锐,成立于2014年3月26日,同样是名雕装饰的全资子公司。在2015年同样处于亏损的情况,招股书显示,长沙拉克锐在2015年净利润为亏损200.96万元。

“在传统地区营收滞涨的情况下,新地区业务的开拓情况将直接影响到公司未来的经营发展,如果开拓得好,将打破业绩瓶颈增厚公司利润,反之可能拖累公司经营业绩。”王伟称。

北京商报记者 董亮



北京
商报
BEIJING
BUSINESS
TODAY
100005-000111
BBI

新闻 | 财经 | 地产

站在人生之巅
眺望下一个制高点

新视野·新格局

六大平台为客户提供全方位服务

内容平台 / 互联网营销平台 / 活动营销平台 / 研究平台 / 评选平台 / 促销平台

■国内刊号: CN11-0104 ■国内发行代号: 1-110 ■订约电话: 4006301663 84277808 ■优惠价: 180元/年