

· 产业动态 ·

## 字节跳动 收购锤子科技部分专利使用权

北京商报讯(记者 石飞月)1月22日,有消息称,锤子科技内部人士透露,已经接到临时通知,要求改签劳动合同到今日头条的母公司“字节跳动”。对此,字节跳动回复称,该公司确实收购了锤子科技部分专利使用权,探索教育领域相关业务。因为具体交易涉及保密条款,不便披露。也有锤子员工入职公司,这是正常的人才流动。

其实,早在月初,字节跳动就曾透露有收购锤子科技部分专利使用权的计划。当时有消息称,意向收购锤子科技共有3家公司,其一为今日头条,其二为360,还有便是罗永浩旧友刘江峰。刘江峰本人是手机行业资深老兵,此前创立优点科技,发力智能硬件行业。

锤子科技创始人罗永浩在1月15日聊天宝发布会上简单回应了锤子科技的近况,称自己其实没有外面传说得那么差,近期保持沉默并不是想隐瞒什么,而是要等过了保密期才能公布,希望大家都相互体谅。当时罗永浩就已经在暗示外界,锤子科技新的投资已经敲定,只不过还没到对外公布的时间。

今日头条去年就已经布局在线教育领域。2018年5月,今日头条悄然推出少儿在线英语品牌gogokid,面向12岁以下学龄儿童。当时,今日头条回应称,字节跳动(今日头条运营主体)确实在教育领域有探索,希望通过头条的产品技术以及外部优质的教育伙伴,共同为用户提供高品质的教育产品。

更早时候,今日头条于去年初推出了一款介于“得到”和“喜马拉雅”之间的一个知识付费平台——“好好学习”App,进军知识付费领域。

## 强生未受爽身粉影响 2018年四季度业绩好于市场预期

北京商报讯(记者 钱瑜 白杨)1月22日,强生发布财报称,2018年四季度销售额204亿美元,市场预估202亿美元;调整后每股收益1.97美元,市场预估1.95美元;预计全年销售额804亿-812亿美元,预计全年调整后每股收益8.5-8.65美元,市场预估8.61美元。

按照业务板块划分来看,强生业绩好于市场预估主要是得益于旗下制药业务同比大幅上涨。数据显示,强生制药业务全年销售额为407.34亿美元,上年同期为363亿美元。而消费者业务和医疗器械业务也都略微上涨。其中,强生消费者业务全年销售额为138.53亿美元,上年同期为136亿美元;医疗器械业务全年销售额为269.94亿美元,上年同期为266亿美元。

值得关注的是,2018年底,强生再因爽身粉致癌事件陷入困境。彼时,因一位美国消费者起诉,强生陷入有关石棉致癌的诉讼。虽然强生全球董事会主席兼首席执行官亚历克斯·戈尔斯基随后发布声明称:“100多年来,强生公司婴儿爽身粉中的滑石粉是世界上纯净、安全的药品级滑石粉。与此同时,数十年来,多家全球监管机构检测结果一再证实,我们的产品不含石棉。”然而,该诉讼最终以强生向起诉人支付超过150万美元的赔偿金后,达成和解告终,这也成为强生首次就滑石粉对消费者进行赔偿。

而在美国,强生已面临上万起因石棉致癌的起诉案件,2018年7月,一个陪审团命令强生公司向22名女性支付46.9亿美元,而这些女性均表示是因为使用了强生的爽身粉而患上了卵巢癌。

受困于石棉致癌事件,强生已经开始有所行动。近日,北京商报记者走访时发现,虽然仍有部分强生婴儿爽身粉在售,但玉米爽身粉已占据大部分货架。对此,业内人士认为,强生一直以来都有因石棉致癌的诉讼,如今由于这类事件的不断累积,已经对强生产生巨大影响。

## 短视频和即时通讯 贡献移动互联网时长增量一半

北京商报讯(记者 魏蔚)移动互联网用户使用时长持续增长,不过增量集中在短视频和即时通讯。根据QuestMobile 1月22日发布的《中国移动互联网2018年度大报告》(以下简称《报告》),2018年12月移动互联网月人均单日使用时长突破341.2分钟,同比增加63分钟,其中短视频和即时通讯月总使用时长同比增量分别占比33.1%和18.6%,这两个细分行业贡献了整体时长增量的一半以上。

《报告》显示,2018年12月中国移动互联网月度活跃智能设备规模增至11.3亿,2018年全年净增仅4600万,同比增速已放缓至5%以下。不过由于流量资费下调和4G网络的普及,用户上网时长大幅提升,平均每天使用时长暴增1小时以上,从2017年12月的278.3分钟增长到2018年12月的341.2分钟。

从细分行业来看,短视频、即时通讯、综合资讯、综合电商、飞行射击、微博社交、浏览器、在线视频、安全服务和搜索下载为2018年12月用户总使用时长同比增长占比前十名的行业,以上10个行业的用户时长增量占比整个移动互联网增量的85.6%,其中短视频、即时通讯和综合资讯的增量占比分别为33.1%、18.6%和9.6%。

《报告》同时指出,移动互联网应用形态更加丰富:在社交、娱乐、购物等基础需求之外,与线下生活结合更为密切的服务类应用增长迅猛。在月活跃用户大于5000万的区间内,体育资讯、公交服务行业的月活跃用户同比增长率分别为124.9%和89%,在月活跃用户1000万-5000万的区间内,娱乐资讯和文件管理行业的月活跃用户同比增长率分别为179%和471%。此外,智能家居、生鲜电商等品类在2018年12月的使用时长也翻倍增长。

# 一点资讯上演控制权“罗生门”

一点资讯高管调整发生了戏剧性的反转。1月22日,一点资讯原CEO李亚声称此前的罢免不具法律意义,这距离一点资讯宣布任旭阳接任CEO不到24小时。李亚同时印证了此前业内人士对内讧的猜测:在一点资讯最近的大额融资中,大股东之间出现了重大分歧情况。作为新闻资讯行业的“老兵”,一点资讯至今已完成六轮融资。在BAT夹击和今日头条围堵的新闻资讯战场,虽然一点资讯从终端厂商获取流量的优势明显,但品牌知名度和生态协同能力依然有限,这也是一点资讯目前面临的发展瓶颈。

## 高管内讧

一则人事任免邮件暴露了一点资讯的内讧。1月21日晚,一点资讯宣布内部进行高管调整,原CEO李亚被免,任旭阳接任CEO职位。一天后,李亚发布内部邮件,称1月21日的CEO任免邮件不合规,不具有法律意义。

李亚详细披露了1月21日任免邮件的不合规之处:根据我与部分董事股东的沟通了解,除了动议的发起者,电话会上发言的两个董事股东的表态是“临时通知如此重大事件,需要会后内部讨论并走流程才能给出意见”,此外没有其他董事股东发言,更没表达支持动议的意见”。

虽不能确定此次具体的任免程序,但李亚和任旭阳的来去却有不少值得挖掘的时间点。根据公开资料,在加入一点资讯前,李亚在凤凰网有过长达九的工作经历,曾担任凤凰网COO并兼任CFO至2010年11月。2015年,李亚出任一点资讯CEO兼凤凰网总裁,两年后,李亚辞去凤凰网的行政职务,全身心投入一点资讯。

作为联合创始人的任旭阳是一点资讯的元老,曾任百度市场与商务拓展副总裁。2011年,任旭阳与前雅虎中国区研究院院长郑朝晖一起创办一点



资讯。自2015年也就是李亚出任CEO后,任旭阳淡出一点资讯,创立了专注早期投资的天善资本。

## 资本动作

从一点资讯的发展历程来看,2015年是一个分水岭。这一年2月,一点资讯完成B轮融资,凤凰新媒体以跟投者的身份投资一点资讯。根据天眼查数据,加上此前两次入股,凤凰新媒体在一点资讯B轮融资后,共持有一点资讯38.25%的股份,为一点资讯第一大股东,这次投资也是凤凰网当时最大的单笔投资,也就是在那一年,李亚成为一点资讯CEO。

“一点资讯是凤凰网在新媒体的重要阵地,当时凤凰网希望一点资讯可以打通凤凰网客户端、凤凰网客户端等产品矩阵,为凤凰网提供助推力。”比达咨询分析师李锦清表示,“对于这样一个战略产品,占据CEO位置是一种控制力的象征。”

正是因为这种微妙的联系,在一点资讯方面发布CEO罢免消息后,有业内人士曾向媒体透露:“一点资讯不是突然换帅,而是正在进行一次重大资本运作,创始人任旭阳出来执掌帅印负责此次资本运作,因为这方面是其强项。”还有接近一点资讯的人士对媒体表示,一点资讯有意在国内A股上市,拆除VIE架构,凤凰网将完全退出。

李亚在内部邮件中也直言不讳,“一点资讯正处在一个关键时刻,特别是最近一轮大股东旧股转让+新股增发的大额融资,出现了极端复杂甚至重大分歧的情况”。公开资料显示,一点资讯迄今共完成六轮融资,凤凰网入股后,一点资讯又引入了顺为资本、小米和OPPO等投资方,最近一次融资完成于2017年11月,投资方为龙德成长文化传播(天津)有限公司。

也是自2015年之后,凤凰新媒体再未跟投一点资讯。根据天眼查和启信宝数据,目前一点资讯最大股东为凤凰新媒体高管陈明,持股比例为43.75%,任旭阳持有一点资讯9.37%的股份,为第五大股东。按此计算,一点资讯其余股东共持有56.25%的股份,高于陈明,一点资讯如要去凤凰网化不是没有可能。

## 老兵焦虑

相比一点资讯和凤凰网系产品的联动,小米和OPPO为一点资讯带来的流量更为明显。根据QuestMobile数据,作为厂商终端合作的典型代表,2018年10月一点资讯的终端合作流量用户规模为1.85亿,占自身整个全景流量的67%,来自App和其他渠道的用户规模分别为4483万人和4639万人。

一点资讯的这一点优势,李锦清

也表示认同,他同时称:“相比同行,一点资讯的优势还在于拥有《互联网新闻信息服务许可证》和《广播电视台节目制作经营许可证》,随着5G时代的到来,一点资讯在短视频或者网络综艺方面的布局上不会存在资质问题”。

不过,第三方数据监测机构对于一点资讯的月活用户规模却有不同的观察。根据一点资讯官方披露的数据,截至2018年三季度,一点资讯总用户量超过6.4亿,日活跃用户7000万,月活跃用户2.7亿。一点资讯的月活数据高于今日头条同期的2.54亿(数据来源于QuestMobile)。智察大数据却显示,2018年9月,今日头条月活跃用户数为3.29亿,而一点资讯月活跃用户为3019.06万,仅为今日头条的1/10。

智察大数据分析师胡大鹏对此表示,作为国内较早的内容分发平台,一点资讯与今日头条是移动资讯市场最大的两个独立玩家,两者起步差不多,但现在的处境却千差万别。在与搜狐新闻、腾讯新闻等门户的竞争中,今日头条保持快速增长,并成为内容分发领军企业,而一点资讯则不断被边缘化。

在李锦清看来,一点资讯与今日头条越来越大的差距,与两款产品技术和运营策略有关。在面向自媒体的策略上,一点资讯的策略是宽进严出,今日头条是严进宽出,相比之下自媒体在今日头条上发表内容更容易获得推荐和阅读,也能够获得更高的平台收益,能够让自媒体创作者更加积极创作。在内容推送方面,今日头条是以用户的浏览阅读为线索,而一点资讯以用户的搜索动作作为线索,今日头条更能够抓取用户的关注点,使得用户黏性更高。

事实上,除了今日头条之外,BAT近年来在新闻资讯赛道的投入也越来越大,它们具有更大的用户规模以及协同性更强的产品矩阵,这些也都是一点资讯的挑战所在。

北京本报记者 魏蔚

## S 重点关注 Special focus

# “商转乘”失利 江铃汽车年净利预降87%

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)1月22日,江铃汽车发布业绩预告称,公司预计2018年归属于上市公司股东的净利润为9183万元,比上年同期下降87%,基本每股收益为盈利0.11元,而上年同期为盈利0.8元。

对于业绩下滑的原因,江铃汽车在公告中将其解释为“主要是销量下降及销售结构变坏,以及在新产品和技术方面的密集投资,虽然部分被成本下降抵消”。

江铃汽车是国内主要的轻型卡车制造商,以商用车为核心,并拓展至SUV及MPV等。目前,江铃汽车生产的汽车涵盖福特JMC和驭胜三大品牌,美国福特汽车公司持有江铃汽车32%股份。

根据官方披露的产销数据,江铃汽车2018年的产量为286808辆,同比2017年的311180辆下降了7.83%;江铃汽车2018年的销量为285066辆,同比2017年的310028辆下滑了8.05%。

在销售结构方面,虽然江铃汽车的重卡2018年销量同比增长138.36%至1516辆,JMC品牌的皮卡、轻型客车分别实现了0.79%和27.76%的增长,但江铃汽车SUV板块的销量却出现了大幅下滑,驭胜品牌SUV销量同比下降76.36%至6892辆,福特品牌SUV销量同比下降42.83%至5699辆。

SUV车型表现欠佳的背后,则是江铃汽车转型的不顺。据了解,江铃汽车从2006年开始酝酿转型乘用车领域,并提出“商乘并举”战略,以SUV车型作为主攻方向。2016年,借着国内SUV市场的火热,江铃汽车旗下驭胜S350、驭胜S330两款车型全年实现销量37346辆,同比增长超90%。

不过,随着近两年来长城、吉利等自主品牌的加速崛起,江铃汽车的乘用车销量又开始走向低迷。2017年江铃汽车销售了31万辆整车,同比增长10.32%,但驭胜品牌SUV的销量仅为29151辆,较上年同期下降21.94%。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,商用车和乘用车所面向的消费群体决定两者有根本区别,如果企业内部商用车管理思维浓厚,从产品研发就没有遵循乘用车的玩法,品牌和渠道等方面甚至与市场脱节,就可能导致转型失败。

事实上,此前尝试“商转乘”的车企并非只有江铃汽车一家,福田汽车、厦门金龙等商用车企都曾涉足SUV。近两年,包括东风柳汽、长安商用车、东风小康等在内的企业又纷纷加码MPV。大多数“商转乘”的车企转型成效并不明显。截至目前,只有长安汽车、长城汽车、上汽通用五菱等少数企业在转型后持续在乘用车业务上保持了较好的业绩。对于江铃汽车来说,2018年遭遇失利后,2019年的前景并不乐观。近日,中国汽车工业协会发布的2019中国汽车市场预测报告显示,中国汽车市场需求增速放缓,明年国内汽车市场将停止增长,增速预计为零。

## 欲降成本 九安医疗拟裁员

北京商报讯(记者 郭秀娟)在出售资产后,九安医疗开始通过裁撤部分岗位和人员的方式提振业绩。1月22日晚间,九安医疗发布公告称,为适应公司发展战略、提升公司运营效率,降低运营成本,公司拟对内部结构进行调整及优化,同时重新对部门人员架构进行设计及分工,对部分岗位和人员予以裁撤。

针对公司此次裁撤部分岗位和人员是否与公司业绩有关等问题,北京商报记者联系九安医疗相关负责人,对方于1月22日晚回复称,本次调整主要是考虑到配合公司未来的发展战略,核心是提高运营效率和降低运营成本。

具体调整方案为,对于以新法人主体独立运营,能够提高经济效益、发挥

作用的部门,可以对原部门人员进行拆分,将拆分的人员并入其他部门或整合成立新公司;对公司发展战略贡献不足或不能产生经济效益的项目和部门,予以部门或岗位、人员的裁撤,按照法律规定支付经济补偿方式解除合同。

一位不愿具名的分析人士向北京商报记者表示,此次九安医疗调整公司结构,裁撤部分岗位和人员主要是因为公司转型没有成功,业绩持续亏损情况下降低成本之举。

资料显示,1995年,九安医疗以销售电子血压计等家用医疗仪器起家,2010年登陆深交所,成为国内血压计行业第一家上市公司。由于国内家用医疗仪器竞争激烈,毛利率不断走低,九安医疗于2010年左右开始尝试向互联网

转型。2011年,九安医疗面向海外推出了基于移动互联网对用户进行健康管理的jiHealth系列产品。

不过,转型近七年,九安医疗仍处于阵痛期。财报数据显示,2011-2017年,九安医疗的营收分别为3.54亿元、3.56亿元、4.08亿元、4.25亿元、3.98亿元、4.2亿元及5.98亿元;归属于上市公司股东的净利润分别为2080.67万元、698.29万元、-916.83万元、1019.75万元、-1.51亿元、1449.79亿元及-1.66亿元。

2018年10月,九安医疗发布的三季报显示,公司前三季度实现收入4.08亿元,同比下降超14%;净亏损0.61亿元,同比有所减亏。在业内人士看来,此次九安医疗有望扭亏主要得益于公司筹划出售资产所

得资金。2018年10月,九安医疗发布筹划股权转让资产公告显示,公司拟出售持有的天津华来科技有限公司部分或全部股权,或拟与基金管理人协商推动出售双方合作成立的Essence iSeed Fund SP并购基金持有的Care Innovations, LLC公司的部分或全部股权。

“九安医疗一直希望通过向互联网医疗转型改变自上市以来的主业经营状况,不过,转型互联网医疗需要面临消费者体验与接受的过程,以及消费者需求与服务机构对接等诸多问题。目前,互联网医疗热度已经远不如前几年,并未有清晰盈利模式出现,九安医疗转型难见成效。在业绩压力下,九安医疗只能通过出售资产和裁员来降低成本。”上述不愿具名分析人士说。