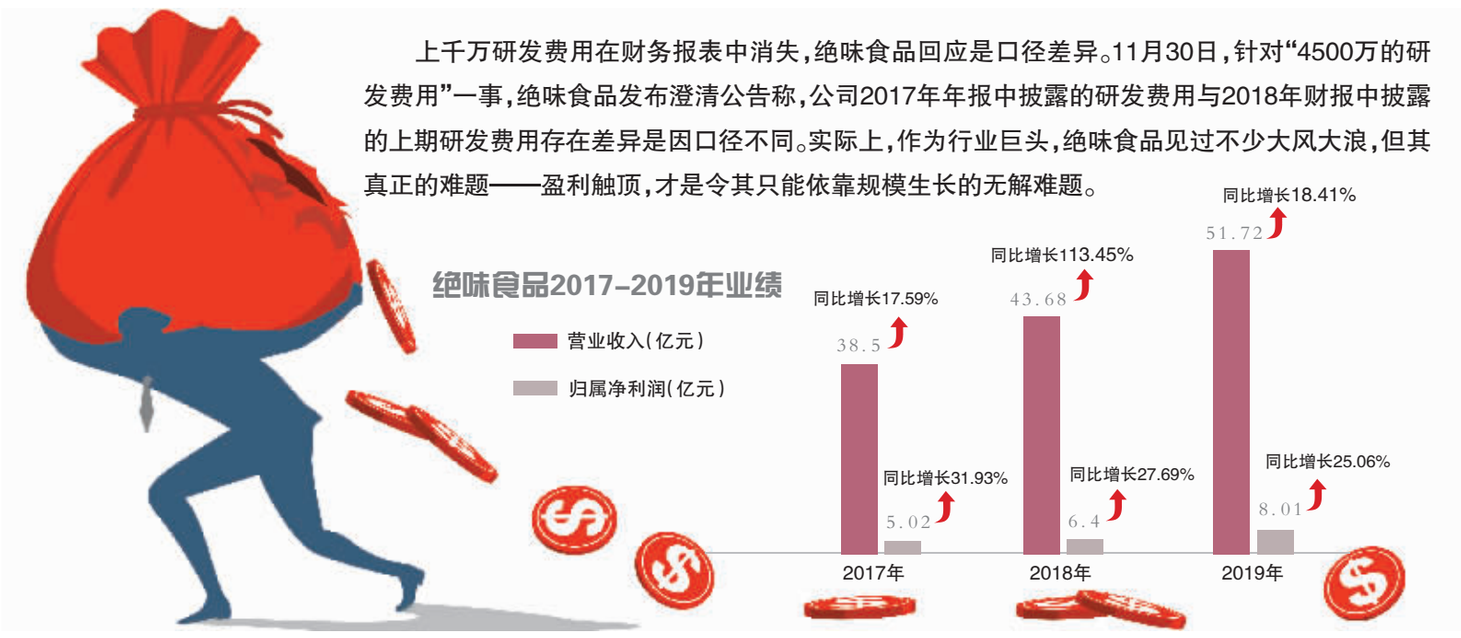
编辑 常蕾 美编 代小杰 责校 杨志强 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

绝味研发费风波:不只碰到麻烦,还有天花板

上千万研发费用在财务报表中消失,绝味食品回应是口径差异。11月30日,针对“4500万的研发费用”一事,绝味食品发布澄清公告称,公司2017年年报中披露的研发费用与2018年财报中披露的上期研发费用存在差异是因口径不同。实际上,作为行业巨头,绝味食品见过不少大风大浪,但其真正的难题——盈利触顶,才是令其只能依靠规模生长的无解难题。



绝味:统计口径不同

11月30日,针对网络上题为《研发费用自相矛盾,4500万不翼而飞,靠一根鸭脖撑起市值500亿的“鸭脖之王”被高估了吗?》的文章,绝味食品发布澄清公告称,公司2017年年报中披露的研发费用与2018年财报中披露的上期研发费用存在差异是口径差异。

上述网络文章指出,2017年绝味食品披露的研发投入为5200万元,然而,2018年年报中2017年研发费用变成了680万元,凭空蒸发了4500万元。

对此,绝味食品解释称,两次研发费用的发布存在统计口径差异。2017年发布财报时,绝味食品对于研发投入-研发费用的定义范畴不仅包括管理费用-研发费用,还包括部分生产工人工资-物料消耗以及折旧摊销等。这部分研发投入-研发费用公司在所得税汇算清缴时并未列示为研发费用进行加计扣除。2018年,财政部公布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15号)文件后,绝味食品业务口径与财务口径进行了统一,年报研发投入-研发费用投入与财务报表-研发费用金额一致。

在香颂资本董事沈萌看来,存在会计处理规则改变导致口径调整的可能性,但是上市公司也应该将这种调整在财报中进行充分的解释说明,主动消除投资者的疑虑,不能指望投资者自己去思索背后的原因,否则要么就是上市公司过于“傲娇”,要么就是上市公司在找“托词”。

北京商报记者翻查绝味食品2018年财报发现,绝味食品并未对上述调整内容在财报中予以说明。对此,记者采访绝味食品,但截至发稿未收到回复。

股东大比例减持

除了4500万元研发费用的前后差异,绝味食品股东大幅减持也给绝味食品未来发展前景蒙上了一层阴影。

8月31日,绝味食品发布公告称,上海聚成企业发展合伙企业及其控股股东减持绝味食品超3000万股股份,占其总股本的比例不超过6%。按8月31日收盘市值计算,套现金额超30亿元。受此影响,9月1日开盘,绝味食品股价一度跌停。

资料显示,上海聚成企业发展合伙企业(有限合伙)为绝味食品第一大股东,持股36.171%。

值得一提的是,若此次减持计划实施完成,减持比例和套现金额将是实施减持以来幅度最大的一次。绝味食品2017年3月17日在上交所上市,一年后的2018年3月,绝味食品便披露周原九鼎、文景九鼎、金泰九鼎、深圳汇贤四家公司的减持股份计划,该减持计划完成后,累计减持410万股,占流通股本2.5%,套现总金额达9.19亿元;同样,2019年9月初,第五大股东复星创投也披露减持计划,累计减持984万股,套现金额达3.77亿元。

沈萌认为,股东减持基本上属于锁定到期,逢高套现。逢高减持的原因则是股东认为现在是股价高点,未来绝味食品很有可能因业绩不及预期而出现股价下跌。而股东的大幅减持也会对股价造成打压,出现短期下挫。

据了解,在上市之初,绝味食品的股价为15.01元/股。2020年,虽然经历疫情,但绝味食品股价一路飙升,截至8月31日收盘,绝味食品股价为94.2元/股,市值为573.3亿元,动态市盈率为104.47倍。不过随着股东大比例减持,股价接连下跌,截至11月30日收盘,绝味食品股价已跌至70.88元/股,市值为431.4亿元。

盈利天花板?

如果说大股东减持是资本市场的日常操作,绝味食品真正的问题远比这更难解决——毛利率见顶,而这也是巨头们压在头顶上的“天花板”。

在业绩面上,2020年前三季度绝味食品一直处于业绩颓势中。从绝味食品披露的最新三季报来看,前三季度绝味食品实现营收38.85亿元,同比下降0.01%;净利润为5.2亿元,同比下降15.33%。

具体来看,一季报显示,绝味食品营业收入同比下降7.59%,归母净利润同比下降65.27%;进入二季度,绝味食品的业绩有所回暖,但其净利润仍表现为负增长。数据显示,二季度绝味食品营业收入同比增加0.82%,归母净利润同比下降1.86%;三季度绝味食品营收净利虽恢复增长,但仍未改变前三季度业绩下滑的颓势。

事实上,不只是今年,近年来绝味食品的净利润增幅逐年放缓,呈现主营业务触顶迹象。2017-2019年,绝味食品营收增幅分别为17.59%、13.45%和18.41%,归母净利润增幅分别为31.93%、27.69%和25.06%。

与此同时,绝味食品毛利率也在逐年走低。数据显示,2017-2019年,绝味食品销售毛利率分别为35.79%、34.3%和33.95%。

反观另两位卤味巨头——周黑鸭和煌上煌,虽规模不及绝味食品,但毛利率却高于绝味食品。Wind披露数据显示,2017-2020年上半年,周黑鸭的销售毛利率分别为60.93%、57.53%、56.54%和54.56%;煌上煌的销售毛利率分别为34.66%、34.47%、37.59%和35.62%。

“绝味食品毛利率逐年下降主要与其加盟为主的经营模式有关。”在业内人士看来,直营模式占比越高,毛利就越高,加盟模式因为要让利给加盟商,所以毛利率较低。在三大卤味巨头中,周黑鸭虽开放特许经营,但直营占比仍较大,煌上煌和绝味都以加盟为主,但绝味食品门店更多,因此,在不断扩张中,绝味食品的毛利率最低。

数据显示,截至6月底,绝味食品在全国开设了12058家门店;周黑鸭线下门店网络仍以自营门店为主,门店总数达1367家,其中自营门店1246家,特许经营门店121家。煌上煌拥有4152家专卖店,其中,煌上煌直营店销售额占比为12.73%,加盟店销售额占比达87.27%。

在食品产业分析师朱丹蓬看来,毛利率常年处于低位,对绝味食品未来的发展将极为不利。从企业运营的角度来说,绝味食品门店多,利润低,其经营风险会比较高;从资本的角度来看,毛利率较低会影响公司未来的盈利能力,资本对于毛利率低的企业很难有持久性的支持。

北京商报记者 钱瑜 王晓

获数千万融资 素肌良品能否圆高端内衣梦

北京商报讯(记者 钱瑜 张君花)11月30日,有媒体报道称,专注高端内衣新品牌“素肌良品”于近日完成数千万元A轮融资,此轮融资由众晖资本独家投资,致远资本担任独家财务顾问。

据了解,素肌良品本轮资金将主要用于新品研发投入和用户体验升级,开发门槛更高的高端无感内衣产品。

公开资料显示,素肌良品定位高端内衣市场,2019年6月进驻天猫,成为内衣新锐品牌,并进入文胸类目TOP20,今年销售额同比增长超20倍。北京商报记者搜索发现,目前,素肌良品天猫旗舰店内主打款内衣产品售价在220元左右。

纺织鞋服品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄在接受北京商报记者采访时表示,在高端市场有维密、华歌尔,再加上国内爱慕、安莉芳等品牌的挤压,素肌良品面临的挑战不小。获得融资只能说明其被市场看好,但布局高端能否成功,还要看其接下来的发展。

值得一提的是,基于高端内衣的高毛利,无论是国内还是国外品牌,均加快了布局速度。维密自2017年2月在上海淮海中路开出首家旗舰店,此后其门店不断向国内一线城市拓展。而面临国外疫情加重,英国公司破产的窘境,维密将目光投注向了中国市场。

今年4月份,维密先后宣布周冬雨、杨幂等中国明星担任其品牌代言人,加速中国市场的布局。根据L Brands中国提供的数据,截至今年5月,维密已经在全国开出了60多家全品项店、机场店和美妆店。

此外,奥地利高端内衣品牌Wolford同样将加速在中国市场的布局。2018年,复兴国际收购Wolford部分股份实现控股,加速进军亚洲,特别是中国市场。

除外资品牌外,国内高端内衣品牌的竞争同样强烈。相关数据显示,2019年,爱慕股份旗下的高端内衣品牌爱慕市场占比为7.34%,同时,爱慕股份于今年启动上市进程,如果上市成功,将在一定程度上促进其发展,提升市场占比。同样布局高端内衣市场的安莉芳市场占比为6.84%,位于国内高端内衣品牌前五行列。

业内人士表示,素肌良品与这些布局已久的品牌相比,还稍显稚嫩,并不足以抗衡。

目前,中国内衣市场一直处于竞争激烈的状态,不仅是高端市场竞争激烈,一些基于互联网发展起来的性价比较高的品牌同样备受消费者追捧,比如Ubras、歌瑞尔、▮一等品牌。据不完全统计,近五年来获得融资的内衣电商品牌已超过10家,包括内外、DareOne、兰缪(La Miu)等。

程伟雄表示,近年来,内衣市场有很多创新品牌相继获取融资并崭露头角,对于素肌良品而言压力不小。而内衣走向高端化,国内供应链体系并不支持,其面辅料研发并不聚集在国内市场,在生产采购上,其高档生产制造也存在问题,对于素肌良品而言,想要在高端内衣获得一定市场份额不太容易。

四度延期回复监管问询 贵州百灵怎么了

北京商报讯(记者 姚倩)11月30日,贵州百灵发布公告称,公司于2020年9月30日收到深交所关注函。鉴于关注函中问题所涉及的事项复杂,回复工作还需进一步向控股股东及相关方进行核实,故公司董事会无法在规定的时间内回复全部内容。为了确保回复内容的真实、准确、完整,经公司向深圳证券交易所申请,公司将再次延期回复本次关注函。

这已是贵州百灵第四次延期回复深交所关注函。9月30日,深交所向贵州百灵下发问询函,要求贵州百灵说明华创证券受让公司控股股东、董事长姜伟委托的1.55亿股股份表决权的具体原因、表决权委托是否不可撤销、华创证券未来12个月是否有继续增持股份或受让表决权的计划,以及此次表决权委托是否存在使贵州百灵存在控制权变更的可能,并在10月14日前将相关材料进行报送。

10月14日,贵州百灵发布公告称,因事项复杂还需进一步核实,所以公司将延期回复关注函。10月23日,贵州百灵发布公告称,公司将延期回复深交所向其下发的关注函。11月7日,贵州百灵再发布公告称,公司将延期回复2020年9月30日收到的由深交所下发的关注函。至此,贵州百灵已经是第四次发布延期回复深交所关注函的公告。

贵州百灵是一家集苗药研发、生产、销售于一体的医药上市公司,被称为“苗药第一股”,独家苗药产品银丹心脑通软胶囊、咳速停糖浆及胶囊和非苗药产品金感胶囊等为公司主要盈利产品。

近年来,贵州百灵的业绩呈不断下滑趋势。根据2019年年度财报,贵州百灵实现营收28.73亿元,同比下滑8.4%;实现净利润2.94亿元,同比下滑47.76%。2020年上半年,贵州百灵营收净利双降,分别同比减少5.42%、49.11%。2020年三季报显示,贵州百灵实现营业收入20.16亿元,同比下降4.29%;实现净利润1.61亿元,同比下降46.67%。

贵州百灵在2019年财报中表示,业绩下滑的原因主要为贵州百灵投资参股云植药业和重庆海扶出现亏损,导致净利润减少。由于持续加强营销网络的建设和完善工作,大力开发基层医疗服务市场,公司销售费用相应上涨。此外,贵州百灵控股子公司和仁堂药业因被收回《药品GMP证书》,受其影响2019年和仁堂药业实现营业收入较上年同期减少1.09亿元,净利润较上年同期减少2026.9万元。

对于业绩下滑,贵州百灵相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,贵州百灵依托产品矩阵的独特价值和深度下沉的营销渠道,从年度经营计划和目标的落实入手,通过增强销售能力、提高管理效率、加强营销队伍专业化建设等方式积极应对环境变化,快速恢复公司平稳发展,实现2020前三季度稳定盈利。

聚焦 Focus

美团三季度营收354亿元 主体业务重回正增长

北京商报讯(记者 魏蔚)11月30日,美团发布2020年三季度财报,营收同比增长28.8%至354亿元,经调整净利润21亿元,同比增长5.8%。对比各板块,美团营收主力餐饮外卖环比增长明显,到店、酒旅营收同比恢复正增长。

按商业模式划分,2020年三季度美团来自佣金的营收231亿元,同比增长24.5%;在线营收服务贡献营收57亿元,同比增长28.4%;利息收入2.2亿元,同比减少4%;其他服务和销售贡献营收64亿元,同比增长49.3%。

分业务看,餐饮外卖业务营收207亿元,同比增长32.8%;到店、酒旅营收65亿元,同比增长4.8%;新业务营收82亿元,同比增长43.5%。在用户层面,美团年度活跃商户数增长至650万,年度交易用户数达4.8亿。

事实上,在2020年二季度,美团餐饮外卖营收已经重回正增长,同比增幅13.2%,到了2020年三季度,该板块业务营收同比增长超三成,远高于上一季度。在运营数据上,2020年三季度,美团餐饮外卖业务交易额1522亿元,日均交易笔数恢复至3490万单。外卖新上线品牌商家数量同比增长157%,进一步提升了外卖的优质供给,并由此带动消费端的客单价同比增长4.5%。

2020年三季度,美团到店、酒旅营收同比恢复了正增长,上一季度该板块营收同比下降13.4%。财报显示,本季度美团到店、酒旅业务的营业利润从去年同期的23亿元增至28亿元,营业利润率从去年同期的37.7%增至43%,受惠于国内跨城旅行消费需求一定程度的恢复,以及与高星酒店的合作趋势加强,本季度美团国内酒店间夜量也恢复正增长,增幅3.7%。新业务的营收同比增长43.5%,较上一季度的22.1%几乎翻番。

“本季度,国内消费市场的回暖带动生活服务业稳步复苏。通过持续提升多品类、多场景的服务体验,美团成为更多消费者和商户的选择,”美团CEO王兴表示,“在‘Food+Platform’的战略下,美团通过科技创新推动行业的数字化发展,创造了更多就业机会”。截至9月底,2020年累计有超过400万名骑手通过美团平台实现就业增收。

除了上述数据,美团还披露了诸多新业务进展。2020年三季度,美团闪购药类订单同比增加超两倍,入驻平台药店近10万家。自营模式的美团买菜通过增加在北上广深的网点覆盖,季度交易使用者和交易量快速增长。新推出的美团优选服务,通过发展社区团长满足用户不同种类的消费需求,与美团买菜、快驴进货等业务发挥了协同价值。不过美团相关人士并未向北京商报记者披露上述业务具体的营收数据。

“对比美团财报,可以看出消费已经复苏。在线生活服务平台在2020年三季度经历了过山车式的考验,不过这不是坏事,让平台和商家的关系更密切,双方通过业务协同、精细化运营、精准营销等操作,拉动了交易额、订单量和营收等,这种双向合作的效果,可以给未来降本增效提供对比样本。”比达咨询分析师李锦清表示。