

政策暖风吹起回购增持潮

一天23股上阵 护盘”

经统计,10月17日(截至收盘前),A股共有23股对外披露了公司回购计划或是重要股东的增持计划,其中,分众传媒、健康元、雅化集团等14股拟进行回购,三安光电、华润双鹤等9股股东或董监高拟进行增持。

拟进行回购个股方面,以分众传媒为例,分众传媒表示,基于对未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可,为进一步健全公司长效激励机制,充分调动公司核心骨干及优秀员工的积极性,共同促进公司的长远发展,公司计划以自有资金通过二级市场以集中竞价方式回购部分社会公众股份。本次回购的资金总额不低于4亿元且不超过8亿元,回购价格不超过7元/股。

针对公司相关问题,北京商报记者致电分众传媒董秘办公室进行采访,不过对方电话未有人接听。

从拟回购金额下限来看,分众传媒、水晶光电、雅化集团、经纺城、健康元5只个股拟回购金额下限超过1亿元;还有长城汽车、韵达股份2股未规定拟回购金额下限,拟回购金额分别不超过18亿元、1亿元。

此外,三安光电、华润双鹤等个股披露了股东增持计划。诸如,三安光电表示,公司董事、常务副总经理韦大曼等8位高管拟合计增持1400万元公司股份,拟增持股份的目的是基于对公司未来发展前景的信心和对公司长期投资价值的认同。

投融资专家许小恒表示,回购、增持等行为均可以向市场传递一种信号,说明相关主体对于公司长期是看好的,因此经常被看作是“护盘”行为。

政策优化提供便利

上市公司密集披露回购、增持计划的背后,是证监会对相关规则作出的优化和完善。10月14日晚间,证监会官网显示,为支持鼓励

在利好政策刺激下,A股掀起回购、增持的热潮。仅10月17日,经北京商报记者不完全统计,就有分众传媒(002027)、雅化集团、健康元等14股对外披露了回购计划;同时,还有三安光电、金石资源等9股的股东、董监高等拟进行增持。

实际上,监管层对于回购、增持,一直持鼓励态度。证监会曾多次公开表示支持符合条件的上市公司为稳定股价进行回购、董监高进行增持。今年以来,截至10月17日,东方财富Choice数据显示,A股已有478股拟进行回购,有251股重要股东拟进行增持。



上市公司依法实施股份回购、董监高依法增持股份,积极维护公司投资价值和中小股东权益,更好顺应市场实际和公司需求,证监会《上市公司股份回购规则》(以下简称《回购规则》)《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》(以下简称《董监高持股变动规则》)部分条款进行修订,并向社会公开征求意见。

具体来看《回购规则》主要在四方面予以优化。一是优化上市公司回购条件,将回购触发条件之一,由“连续20个交易日内公司股票收盘价格跌幅累计达到30%”调整为“连续

20个交易日内公司股票收盘价格跌幅累计达到25%”;二是放宽新上市公司回购实施条件。将新上市公司的回购实施条件调整为上市满六个月;三是进一步明确回购与再融资交叉时的限制区间,明确仅在再融资取得核准或者注册并启动发行至新增股份完成登记前,不得实施股份回购。四是优化禁止回购窗口期的规定,将季度报告、业绩预告或业绩快报的窗口期缩短为公告前五个交易日内。

《董监高持股变动规则》则主要优化了禁止交易“窗口期”的规定,将上市公司年度报告、半年度报告的“窗口期”调整为“公告前十

五日内”,将季度报告、业绩预告、业绩快报的“窗口期”调整为“公告前五日内”。

针对本次修订的原因,证监会表示,随着市场环境变化、市场主体需求多元化,部分股份回购的条件设置较为严格,实施的便利度不够,股份回购尚未成为维护上市公司价值的长效机制。为进一步提升回购的制度包容性和实施便利性,便于上市公司董监高依法合规增持股份,向市场传递对公司长期投资价值的信心,拟进行本次修订。

经济学家宋清辉表示,本次修订进一步便利了上市公司等相关主体通过回购或增

老周侃股 Laozhou talking

九安医疗可能是“带刺的玫瑰”

周科竞

前三季度归属净利润预增超300倍的重磅利好最终把九安医疗送上了涨停板。目前,九安医疗市盈率只有0.8倍,为两市最低,但这样的市盈率有一定的迷惑迹象,因为这种业绩爆发可持续性很低,对于价值投资者而言,如果把这个市盈率作为判断投资价值的依据,就好比手握着一把“带刺的玫瑰”。

在本栏看来,九安医疗的三季报业绩预告只是看上去很美。虽然前三季度归属净利润高达160亿-163亿元,但是如果再看半年报和一季报,半年报净利润152.4亿元,一季报净利润143.1亿元。也就是说,九安医疗的巨额利润主要是在一季度获得,而二季度的净利润为9.32亿元,三季度净利润为7.56亿-10.56亿元。

不可否认,每季度近10亿元的利润是相当牛的,折合年化40亿元净利润,按照4.81亿股的总股本计算,每股收益也能超过8元,但是如果按照8元的每股收益计算,51元的股价也是比较合理的,所以本栏说,投资者对于九安医疗的估值,并没有达到狂热的程度。

那么为什么九安医疗的股价会从最高98.46元(前复权统计)向下调整超过一半?这可能是由于投资者认为九安医疗每季度10亿元的净利润水平很难长期维持。从2021年度看,九安医疗的每股收益为2元,即如果按照这2元的每股收益计算,九安医疗目前的市盈率已经超过25倍。

但是本栏说过,上市公司的突发收益可以参照上市公司中彩票计算,

即160亿元的突发利润,可以增加上市公司160亿元的市值,每股大约33元的股价为这部分突发收益,51元中另外18元为上市公司的市盈率收益,即按照2元的每股收益计算,公司的市盈率为9倍,这就是一个比较合理的水平了。

为什么九安医疗没有出现类似于彩虹集团的过度炒作?可能有点原因。首先是累计涨幅已经很大。其次是九安医疗的总市值较高。最后,公司股价是突然从底部拉升,在这一过程中,主要是掌握公司真实基本面的机构投资者不断买入,其他投资者很难持有到最高点,而当公司公布重大利好的时候,持股机构担心未来没有出逃的机会,所以借利好提前出逃,于是出现了股价没有出现重大泡沫的情况,毕竟胜利大逃亡远比赚更多利润更加重要。

对于投资者来说,现在还能不能买入并持有九安医疗?在本栏看来,九安医疗目前账面上有大量的现金储备,这些现金如何安排成为了最重要的事情。如果上市公司把这些资金用于大比例的现金分红,那么现在的股价也就是正常的股价,投资者买不买入其实区别不大。如果上市公司把这些现金用来再投资,那么这就要看资金投向,如果是好项目,那么股价仍有进一步上涨的空间,但如果是比较倾向于大股东价值的项目,那么对于股价就是不利的。

此外还有一种可能,就是如果发起股份回购并把回购所得股份用来股权激励或者员工持股计划,那这个利润就将大打折扣,对股价不一定有利。

九安医疗离得开抗原检测吗

10月17日,九安医疗触及涨停,成交额22.75亿元。消息面上,九安医疗预计前三季度净利160亿-163亿元,同比增31818.29%-32416.76%。iHealth试剂盒是九安医疗业绩高涨的主要因素。疫情暴发之后,九安医疗开发了新冠抗原检测试剂产品并接连拿下海外订单,公司此前布局的海外渠道也为其带来助力。但疫情前,主营血压计、血糖仪的九安医疗鲜少被关注到,甚至连续七年扣非净利润为负值。新冠红利不可持续,手握巨额资金,九安医疗下一步将如何布局?

受益iHealth试剂盒需求旺盛等因素,九安医疗2022年前三季度净利大增。根据业绩预告,受疫情影响,九安医疗的iHealth试剂盒在美国市场需求旺盛,公司积极采取各项措施实现生产和供应链的有效运行,持续做好订单履约和市场开发,确保了客户订单的及时交付,公司业绩较去年同期大幅增长。

iHealth试剂盒是一款新冠抗原检测试剂盒,可由个人自行采集前鼻腔拭子样本进行操作。疫情暴发后,九安医疗开发了新冠抗原检测试剂产品,并拿下了美国FDA应急使用授权。九安医疗美国子公司iHealth在硅谷十多年的互联网医疗经验也为公司打开销路。

业绩暴涨,让市场更关注的是九安医疗的iHealth试剂盒营收是否可持续,公司接下来的业务重点又将如何布局。事实上,新冠抗原检测试剂盒并非九安医疗的主营业务。作为国内第一家血压计行业上市公司,九安医疗疫情前专注于健康类电子产品和智能硬件研发生产。

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iHealth系列产品。

在血压计、血糖仪等传统硬件业务基础上,九安医疗推进糖尿病诊疗照护“O+O”(Offline+Online,即线下+线上)新模式。不过,由于在互联网医疗上投入过大,九安医疗2013-2019年的扣非净利润一直为负值,业绩长期承压。过去11年,算上用于投资并购的10亿元,公司在互联网医疗板块的投入已有20亿元。”九安医疗董事长刘毅在接受媒体采访时给出这样一组数据。

2019年,九安医疗曾收到了来自深交所的年报问询函,被要求结合公司所属行业状况、公司经营情况、财务情况等因素,说明最近六年扣非后净利润持续为负的具体原因,并详细说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性等。

iHealth试剂盒让九安医疗一战成名,业绩也因此扭转,九安医疗接下来的动作让市场尤为关注。有投资者在互动易上提问称:“请问公司抗原检测试剂盒需求不再时,有没有考虑更积极的投资?寻找到培育新的业绩增长点?如何更好地平复业绩,不至于大起大落?”

对于新冠抗原检测市场,海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东认为,疫情的有效控制,防治方式的多样化,未来市场对抗原检测的需求或许将难达预期。

针对业务布局等问题,北京商报记者联系了九安医疗方面,截至发稿未收到回复。但刘毅曾表示,九安医疗将坚持糖尿病诊疗照护“O+O”新模式,新冠自测试剂盒的销售让公司拥有更充沛的资金。

自2019年业务结构优化调整后,九安医疗集中精力和资源,紧密围绕加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中国、美国的落地战略和爆款产品战略开展主营业务。据悉,九安医疗的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式以移动智能医疗设备为入口,以移动互联网、物联网为载体和技术手段,将慢性病管理与诊疗从院内延伸到院外,从线下延伸到线上。

具体而言,九安医疗为糖尿病患者提供全病程照护服务,以医生为核心,由医生、糖尿病教育者、营养师、运动指导师等组成的照护团队,持续通过对糖尿病病人实时跟踪管理和生活干预,解决患者在日常生活中面临没人管、不会管、忘了管的问题,逐步形成对患者监测、饮食、运动、药物、心理的全病程闭环管理,帮助患者行为的改变。目前,九安医疗的糖尿病诊疗照护“O+O”新模式已在全国约50个城市、230余家医院落地,公司计划未来3-4年在全国共开设约600家照护中心。

北京商报记者 姚倩