

被麻六记带火的阿宽食品成色几何

董秘称麻六记为重要客户

麻六记酸辣粉的爆红也带火了IPO公司阿宽食品。

近期,麻六记酸辣粉卖到脱销,不少下单用户已经被排到12月8日发货,汪小菲和大S的“互撕”大戏让麻六记“赢麻”了,这也直接利好麻六记酸辣粉的代工厂。

据了解,麻六记酸辣粉的代工厂系阿宽食品,目前正在冲击深市主板IPO。据证监会官网显示,阿宽食品IPO申报稿在2021年12月28日获得受理,之后在今年5月6日拿到了反馈意见,6月6日招股书进行了预披露更新。

11月29日,北京商报记者采访到了阿宽食品董秘张琨,她坦言,麻六记是公司代工服务的重要合作伙伴。

不过,纵观阿宽食品招股书,显示为三只松鼠、百草味、李子柒、韩国MDS等品牌厂商提供贴牌、代工服务,其中未有麻六记的身影。对此,张琨表示,在最新一期披露的财报中(即2021年),麻六记还不是公司代工贴牌的前十大客户,未达到披露标准。“不过,伴随着麻六记酸辣粉的畅销,如果未来双方加强合作,合作顺利的话,不排除其会在2022年财报中挤入代工贴牌大客户行列。”张琨如是说。

广东省食安保障促进会副会长朱丹蓬在接受北京商报记者采访时表示,麻六记目前不具备自建供应链的条件,在这样的情况下选择阿宽食品来进行代工服务应该说比较明智,阿宽食品的整体设备、硬件质量、内控体系以及供应链都比较成熟,也非常先进,这样也可以保障麻六记的产品质量问题。

代工服务仅贡献逾一成营收

实际上,即便不蹭麻六记的热度,阿宽食品在市场上也较为知名,其自产产品“红油面



皮”“甜水面”颇受年轻人喜爱。招股书显示,阿宽食品主营新型方便食品的研发、生产和销售,主要产品类型包括方便面、方便粉丝、方便米线、自热食品等。需要指出的是,阿宽食品主要营收来源并非代工贴牌服务,该服务仅为公司提供逾一成营收。

据阿宽食品介绍,公司定制销售业务主要为客户提供贴牌、代工服务,分为国内定制销售业务和国外定制销售,其中大部分收入来自国内定制销售业务。2019-2021年,公司国内定制销售业务收入分别为6830.16万元、

2019-2021年阿宽食品国内定制销售业务收入情况一览

时间	收入	占主营业务收入比例
2019年	0.68亿元	11.18%
2020年	1.44亿元	13.36%
2021年	1.36亿元	11.56%

2019-2021年阿宽食品两款重要产品毛利率情况一览

时间	方便面	方便粉丝
2019年	37.54%	37.1%
2020年	31.6%	30.59%
2021年	27.21%	27.26%

1.44亿元、1.36亿元,占主营业务收入的比例分别为11.18%、13.36%、11.56%。

从上述数据中不难看出,阿宽食品2020年国内定制销售业务收入较2019年实现大幅增长。对此,阿宽食品表示,一方面,随着消费者对公司产品认可度的不断提升,定制客户进一步加大与公司的业务合作力度;另一方面,随着公司产品研发能力的不断增强和生产能力的不断提高,公司能较好地满足客户的定制化产品开发需求,进而促进定制销售业务规模的持续增长。

而2021年阿宽食品国内定制销售业务

收入同比出现小幅下滑。阿宽食品表示,主要系随着国内新冠疫情逐步缓和,部分定制销售客户进一步优化调整了产品结构,降低了自热食品及方便速食类产品的采购所致。

农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅在接受北京商报记者采访时表示,代工贴牌服务具备一定的市场优势,并且在未来还有很大的增长空间。“首先,品牌商不用承受独自开厂的成本,这将有效降低投资风险,而且代工厂通常都能有建模、研发、生产、市场、物流等一站式服务;其次,品牌商一般不需要担

心生产的问题,只需要按照合同在规定时间内进行产品验收即可,释放品牌商的后端压力,可集中提升品牌效益价值和市场营销渠道的开拓,双方均可明显降低品牌的运营和管理成本,从而保证现有的品牌产品更为充足的利润空间。”袁帅如是说。

两款主打产品毛利率走低

剔除代工贴牌服务后,阿宽食品自产产品则贡献近九成营收,其中方便面、方便粉丝两款产品贡献营收比例较高。

据阿宽食品招股书,2019-2021年,公司方便面实现销售收入分别约为1.03亿元、1.81亿元、2.06亿元,占比分别为46.77%、57.17%、64.16%;方便粉丝实现销售收入分别约为9169.26万元、9600.42万元、7708.16万元,占比分别为41.45%、30.38%、23.98%。

而作为阿宽食品的两款重要产品,方便面、方便粉丝近两年毛利率均在走低。数据显示,报告期内,阿宽食品方便面毛利率分别为37.54%、31.6%、27.21%;方便粉丝毛利率分别为37.1%、30.59%、27.26%。

对于上述情况,证监会也曾在反馈意见中进行了关注,要求阿宽食品说明公司方便面、方便粉丝毛利率下降的原因,是否存在业绩下滑风险。

此次谋求深市主板上市,阿宽食品拟募资6.65亿元,投向健康食品产业园(第一期)建设项目、研发中心建设项目,分别拟投入募资5.35亿元、1.3亿元。

据了解,阿宽食品实控人为陈朝晖,中国国籍,具有新加坡永久居留权,出生于1969年,其直接持有公司52.06%的股份。履历显示,陈朝晖1990-1993年曾担任共青团成都市委少年部科员;1993-1994年担任四川百事可乐饮料有限公司销售员;2020年9月至今,担任阿宽食品董事长兼总经理。

北京商报记者 马换换

拟定增募资 福星股份打响房企再融资“第一枪”

上市房企再融资刚刚“开闸”,就有涉房企业迫不及待“尝鲜”。11月29日晚间,福星股份(000926)发布公告称,公司拟向不超过35名特定投资者非公开发行股票,募集资金拟用于公司房地产项目开发。这也是证监会发布在房地产企业股权融资等方面调整优化5项措施后,市场上首个涉房企业定增募资计划。据了解,今年上半年,福星股份逾九成营收来自于房地产业务。在上市房企整体盈利能力持续下探的背景下,今年前三季度,福星股份归属净利润同比降近五成。

定增募资用于房地产项目开发

监管层宣布将恢复上市房企和涉房上市公司再融资后,11月29日晚间,福星股份率先披露公告称,为积极响应相关政策,满足公司业务发展的需要,进一步优化资本结构,提高盈利能力及综合竞争力,公司拟向不超过35名特定投资者非公开发行股票,募集资金拟用于公司房地产项目开发。

具体拟发行股份的数量、募集资金金额以及具体的募投项目情况福星股份均未予披露。福星股份表示,由于非公开发行股票方案尚未确定,该事项尚存在不确定性。

这是证监会决定将在房地产企业股权融资等方面调整优化5项措施后,首家披露拟定增公告的上市房企。据了解,11月28日晚间,证监会官网显示,为促进房地产市场平稳健康发展,积极发挥资本市场功能,证监会决定在房地产企业股权融资等方面调整优化5项措施,支持改善优质房企资产负债表,加大权益补充力度,防范化解风险、促进盘活存量和发展转型。

证监会指出,将恢复上市房企和涉房上市公司再融资,允许上市房企非公开方式再融资,引导募集资金用于政策支持的房地产业务,包括与“保交楼、保民生”相关的房地产项目,经济

适用房、棚户区改造或旧城改造拆迁安置住房建设,以及符合上市公司再融资政策要求的补充流动资金、偿还债务等。允许其他涉房上市公司再融资,要求再融资募集资金投向主业。

除了恢复上市房企和涉房企业再融资外,证监会还恢复涉房上市公司并购重组及配套融资,以及允许以房地产为主业的H股上市公司再融资等。投融资专家许小恒表示,可以预见的是,在福星股份之后,将有越来越多的涉房上市公司进行再融资、并购重组等。

针对公司相关问题,北京商报记者致电福星股份董秘办公室进行采访,不过对方电话未有人接听。

逾九成营收来自于房地产业务

5项措施出炉后首家尝鲜的福星股份,是一家上市于1999年的老牌房企。今年上半年,福星股份逾九成营收来自于房地产业务。

据了解,福星股份于1999年6月18日在深交所主板上市,成立之初主营业务为金属制品业,主要产品有子午轮胎帘钢、PC钢绞线、钢丝、钢丝绳等产品。2003年左右转型房地产,并成为国内最早进入“三旧”改造(即城中村改造、旧城改造和棚户区改造)领域的上市公司之一。

如今,福星股份逾九成营收依赖房地产业务,金属制品贡献的营收已不足10%。财务数据显示,今年上半年,福星股份来自于房地产业务的营业收入为75.48亿元,占公司主营营业收入的比例为92.77%;来自于金属制品业务的营业收入为5.36亿元,占比约为6.58%;报告期内,公司另有0.65%的其他收入。

主要依赖房地产业务的福星股份,目前也面临着业绩承压的现状。财务数据显示,今年前三季度,公司实现的营业收入约为91.89亿元,同比增长9.28%;对应实现的归属净利润约为6053万元,同比下降47.82%。

从整年度来看,福星股份归属净利润已连续三年下滑,财务数据显示,2019-2021年,公司实现的营业收入分别约为95.66亿元、75.01亿元、125.4亿元;对应实现的归属净利润分别约为5.98亿元、3.06亿元、1.71亿元,分别同比下降47.32%、48.73%、44.25%。业内人士表示,在政策扶持下,福星股份未来业绩颓势或将有所缓解。

在二级市场上,福星股份11月以来股价出现明显上涨。东方财富显示,11月1日-29日公司股价区间累计涨幅为28.88%。11月29日,福星股份收涨6.64%,收盘价为4.82元/股,总市值为45.76亿元。

北京商报记者 丁宁

老周侃股 Laozhou talking

贵州茅台特别分红 还有更优解

周科竞

贵州茅台特别分红火了,控股股东还准备用特别分红款增持股份,公司股价11月29日大涨5.9%,说明市场对此多数持看好态度。不过,本栏认为,如此操作除了多交红利税外,与上市公司回购股份并注销没什么区别,贵州茅台这样的特别分红其实还有更优解。

贵州茅台的特别分红让投资者眼前一亮,对于众多股民而言确实是个大利好,但是其附带的大股东增持股票条款,却有些值得玩味。从表面逻辑看,大股东一边要求上市公司进行现金分红,一边表示看好上市公司的未来,希望用分红款来增加持股比例,这样无形中减少了其他股东的持股量。

利好归利好,但不可否认的是,这样的操作事实上减少了上市公司的现金储备,同时增加了大股东的持股比例,而其他股东获得了现金。这一过程中,大股东需要使用红利税后的资金去购买股票,投资者所获得的现金同样也是红利税后的现金。

但假如换一种操作,上市公司直接回购股票并注销,那样也能增加大股东的持股比例,因为回购的股票不涉及大股东,而卖出股票的股民能获得现金,结果都是一样的,唯一的区别就是大家都能节省一些红利税。所以本栏说,贵州茅台回报投资者的意愿是极好的,但实施的办法不够科学,没能做到能省则省。

事实上,现在的金融工具非常多,很多方法最终的实现结果也都差不多,但是选择哪个路径能够对投资者最有利是一个很重要的课题。例如是让上市公司回购股份,还是让大股东增持股份,要看上市公司和大股东账面谁的现金流更充沛。如果是大股东自己本身现金充裕,可以鼓励大股东增持股份;如果是上市公司账面钱多,则可以多进行上市公司回购股份。把钱从上市公司账面转移到股东账户,需要支付红利税;把钱从大股东账户转移到上市公司账户,需要支付发行费用。其实成本最低的方式还是二级市场买卖,而小型投资者最常用的也是这种方法,但是大股东进行二级市场买卖需要更多的手续和流程,所以大股东应选择更合适的回报投资者方式。这次的贵州茅台特别分红就不如减少分红金额,同时把大股东增持改变为上市公司回购并注销股份效果更佳。

在本栏看来,贵州茅台的优异业绩已经是既定事实,投资者选择贵州茅台买入并持有显然是符合价值投资理念的,如果小投资者不愿意自己的持股比例被稀释,最好的办法是跟随大股东同步增持股份,即大股东如果用分红的20%增持股份,投资者也可以用分红的20%增持股份,这样能够做到自己的持股比例不被降低,至于红利税的损失,也只能自己承担了。