

# 首份半年报预亏 大牛股佰维存储报忧

上市7个月以来,佰维存储(688525)股价不断上攻,区间涨幅最高超5倍,是不折不扣的大牛股。不过,公司最新的业绩情况却与股价表现不相匹配。8月1日晚间,佰维存储“剧透”了公司上半年的业绩情况,公司归属净利润预计出现由盈转亏,亏损约2.8亿-3.2亿元,这也意味着,公司上市后的首份半年报将出现亏损。公司把业绩下滑归因为半导体行业的不景气,但在产品价格大幅下滑、存货周转率显著下降、首发募投项目尚未完成建设之时,佰维存储还要大幅募资扩产,这一募投计划也引起了市场不小的争议。

## 上半年净利预计由盈转亏

2023年上半年,佰维存储上市后的首份半年报预计将出现亏损。

8月1日晚间,佰维存储对外披露了2023年半年度业绩预告。报告显示,报告期内,佰维存储预计实现营业收入约为11亿-12亿元,去年同期营业收入约为13.84亿元,出现下滑;对应实现归属净利润为-3.2亿至-2.8亿元,去年同期盈利4952.65万元,同比由盈转亏。

针对业绩大幅下滑的原因,佰维存储表示,2023年上半年,受到全球宏观经济环境、行业整体下行等因素的影响,市场需求下滑明显,产品销售价格大幅下降,导致公司营业收入及毛利率下滑。报告期内,公司持续推动客户与渠道开拓,导致销售费用同比增加;公司持续加大芯片设计、固件设计、新产品开发及先进封装的研发投入力度,并大力引进行业优秀人才,导致研发费用同比增加。另外,报告期内公司根据市场价格变化趋势对存货计提了减值准备。综合上述因素,报告期内公司净利润大幅下滑。

据了解,2022年,在宏观经济环境恶化、

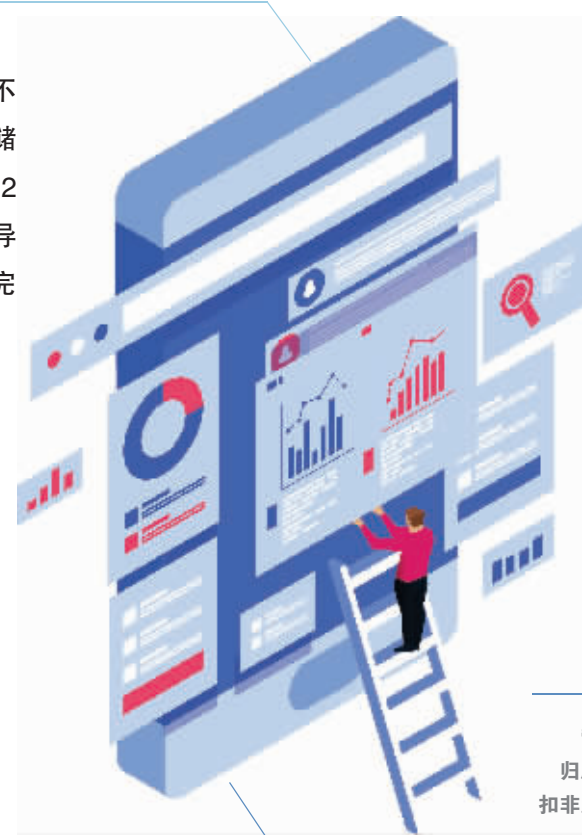
全球部分地区性因素的影响下,半导体行业下游终端需求不振,产业链库存高企,压力不断传导至上游,全球半导体存储市场陷入下行周期。NAND Flash和DRAM两大主要半导体存储芯片产品的单价出现较快下跌,根据中国闪存市场CFM数据,全球存储市场规模同比下降15%。

佰维存储正是一家主要从事半导体存储器的研发设计、封装测试、生产和销售的公司,于2022年12月30日登陆科创板,主要产品及服务包括嵌入式存储、消费级存储、工业级存储及先进封装服务。

因涉及半导体、存储芯片等热门概念,佰维存储上市后不断受到资金追捧,成为二级市场上不折不扣的大牛股,股价一度涨逾5倍。

东方财富显示,2022年12月30日-2023年6月1日,佰维存储股价区间累计涨幅为583.34%。6月1日后,佰维存储股价进入阶段性调整,不过截至8月1日,公司上市以来的股价仍涨逾4倍。

截至8月1日收盘,佰维存储报77.86元/股,涨幅为0.54%,总市值为335.1亿元。独立经济学家王亦坤表示,投资者在进行投资时,除了所涉题材,基本面也是需要考虑的重要因素。因此,



对于业绩预亏个股,应审慎进行投资。

佰维存储预计,2023年,随着需求端复苏,供给侧削减产能,供需结构有望优化,半导体存储行业周期性下跌之势可能逐渐止步,甚至出现部分反弹。此外,在7月接受投资者调研时,佰维存储也表示,当前全球消费市场疲软,行业景气度仍旧低迷;长期来看,信息技术发展带来的数据存储需求不断增长,整个存储器市场随之不断增长。

## 逆周期扩产引争议

行业不景气之下,刚上市7个月的佰维存

储,近期还要募资45亿元扩产。

据佰维存储7月20日公告,公司拟定增募资不超过45亿元,用于惠州佰维先进封装及存储器制造基地扩产建设项目、晶圆级先进封装制造项目、研发中心升级建设项目、补充流动资金4个项目,拟分别投入募资额8亿元、12亿元、12亿元、13亿元。

佰维存储表示,此次募资旨在进一步扩大公司存储芯片封装及模组制造的产能,提升公司产品供应的规模化和稳定性,满足客户订单需求;同时构建晶圆级封装能力,满足先进存储器需求,补强大湾区产业链,提高核心竞争力;此外,还可以加大对存储介质特性

研究、芯片/固件设计、软件/硬件开发、先进封装、存储测试设备与算法开发等技术领域的投入,增强公司的核心竞争力,延伸公司的价值链条。

值得一提的是,“惠州佰维先进封装及存储器制造基地扩产建设项目”这一项目是在公司首发募投项目“惠州佰维先进封装及存储器制造基地建设项目”的基础上进行扩产。截至一季度末,上述项目仍处于投资建设期,尚未完成建设。与首发募投项目相比,扩产拟投入的募资额更高。截至3月31日,该项目承诺投资金额为3亿元,实际投资额约为2.88亿元。

此外,佰维存储存货周转能力在今年一季度出现了明显下降。财务数据显示,今年一季度,公司存货周转天数从去年底的248.1天骤增至477.3天,存货周转率也从2022年底的1.45次骤降至0.19次。

据了解,此次定增是今年以来A股芯片公司中,募资额第二高的企业。仅次于今年6月披露定增预案的士兰微。刚上市就推大额定增计划这一行为遭到了投资者“用脚投票”,东方财富显示,在上述定增预案发布次日,佰维存储收跌11.08%。投融资专家许小恒表示,在披露定增募资预案后,公司股价出现大跌,说明投资者对此次募资并不看好。

佰维存储表示,公司将持续加强技术研发投入和管理水平,布局产业链深化,增强产品竞争力;同时,积极拓展国内外存储市场,不断提升公司市场份额和品牌影响力;此外,积极培育服务器存储、车载存储等新业务,稳步推出有竞争力的产品。

针对公司相关问题,北京商报记者向佰维存储方面发去采访函,但截至记者发稿未收到对方回复。

北京商报记者 丁宁

## 福昕软件收购新意科技告吹



### 终止收购新意科技40%股权

据了解,福昕软件或其子公司原拟以7.2亿元受让SHINE SCIENCE & TECHNOLOGY (BVI) COMPANY LIMITED持有的新意科技40%的股权。不过,因双方最终未能就本次投资事项达成共识,无法签署正式投资协议。7月31日,经双方友好协商,一致同意且共同决定终止收购交易事项。

公告显示,新意科技是金融证券业应用软件开发的专业软件公司,产品涉及到券商各项中后台业务,应用范围涵盖证券公司、基金公司以及中国金融期货交易所、中央登记结算公司,可实现对证券市场参与人信息、资金、证券的综合管理。

福昕软件在接受投资机构调研时曾表示,新意科技成立多年,是券商清算业务细分领域的龙头,业务非常稳定,且仍在持续发展。除了传统的清算业务外,新意科技也开始进入运营和资管业务。从财务上,此次投资可以给公司带来良好的投资回报。此外,证券金融行业对文档的使用需求庞大,从战略角度,投资新意科技对公司进入证券行业起到了跳板的作用。

阿兰大学工商管理博士刘唱墨告诉北

筹划逾两个月,福昕软件(688095)拟通过投资福建新意科技有限公司(以下简称“新意科技”)来拓展金融证券业市场布局的愿景泡汤。8月1日,福昕软件发布公告称,因双方最终未能就本次投资事项达成共识,公司决定终止以7.2亿元收购新意科技40%股权。随着该事项的终止,福昕软件想要进入证券行业还需要另谋出路。急于开拓新市场的福昕软件,自2020年上市以来,净利不断走下坡路。今年一季度,公司净利亏损1134万元,同比下降327.42%,亏损额度超去年全年。

京商报记者,去年开始,福昕软件确立了订阅优先和渠道优先的双转型增长战略,通过渠道转型可以触达更多的客户群体。此次交易失败,对公司来说,意味着福昕软件短期内无法接触到来自证券金融行业的大量客户,从而建立起面向证券领域的智能文档处理业务。

资料显示,福昕软件主营业务为在全球范围内向各行各业的机构及个人提供PDF电子文档软件产品、服务及解决方案。2022年,公司接近100%营业收入均来自于软件业务,其他行业贡献的业务收入不足2万元。按地区分类来看,2022年,公司逾九成营收均来自于境外,境内收入比例仅为9.7%。

### 一季度净利亏损

值得注意的是,福昕软件上市以来业绩持续走下坡路,且已出现亏损。

据了解,福昕软件上市于2020年9月8日,上市当年,福昕软件实现营业收入约为4.69亿元,对应实现归属净利润超过1亿元,为1.15亿元。

上市次年,福昕软件净利就出现“腰斩”,当年实现营业收入约为5.41亿元,同比增长15.48%;对应实现的归属净利润约为4624万

元,同比下降59.9%。

2022年,福昕软件更是出现了亏损。财务数据显示,2022年,福昕软件实现的营业收入约为5.8亿元,同比增长7.16%;对应实现的归属净利润约为-174.4万元,同比下滑103.77%。

今年一季度,福昕软件净利亏损额更是超过去年全年。财务数据显示,今年一季度,福昕软件实现营业收入1.44亿元,同比增长3.01%;对应实现的归属净利润约为-1134万元,同比下降327.42%。

针对公司上市后的业绩表现,福昕软件表示,近年公司的一些战略和布局影响了净利润。首先是新产品的投入不断增强,如家装产品、福昕船舶图纸管理系统、文档敏感脱密处理工具、电子签名等产品的研发投入。作为一家产品型公司,公司与项目制公司的不同之处在于从研发到商业化的周期相对较长,且研发费用并未资本化,导致成本支出和收入错配,净利润受到一定影响。

针对公司相关问题,北京商报记者致电福昕软件董秘办公室进行采访,对方工作人员表示,“可以接受采访的负责人不在”,随后拒绝了记者的采访请求。

北京商报记者 丁宁

## 侃股 Stock talking

### 巴安水务股权激励变了味

周科竞

巴安水务的股权激励计划不仅有原实控人亲属输送利益的嫌疑,而且业绩考核的目标也不合常理,这样的股权激励更像是一场定向福利,严重背离了上市公司股权激励的初衷。

股权激励原本是好事,它的目的是通过建立激励机制,让上市公司与核心员工实现利益捆绑,最终达到提升公司业绩的目的。但就巴安水务的股权激励来看,根本目的更可能是为了让特定人员赚钱,不仅股权激励的价格很低,只有1.51元,而且从条款设置上来看,更像是刻意在股权激励的解锁降低门槛,这样的股权激励完全变了味,甚至有些不讲理。

巴安水务近三年连续亏损,归属净利润累计亏损逾21亿元。截至2022年末,巴安水务每股净资产值还剩0.26元。对于业绩惨淡的巴安水务而言,推出股权激励计划,让员工上下一心,助力上市公司走出业绩困局,本应该是很好的选择,但巴安水务的股权激励计划却备受诟病。

1.51元的限制性股票授予价格,较3元最新市场价基本打了个对折,给股权激励对象留足了利润空间。当然,要最大程度调动核心员工的积极性,优惠价大一些也无妨。但总共14名激励对象中,有2名激励对象为公司原实际控制人张春霖的亲属,这样的安排难免会让市场产生怀疑是任人唯贤还是任人唯亲?是否借机为特定人员谋取福利?

最有争议的则是,巴安水务在

公司层面业绩考核指标方面的设定。草案显示,公司层面业绩考核目标值为2024年、2025年营业收入分别不低于3.5亿元、4.2亿元,并设置业绩考核触发值为2.8亿元、3.36亿元,若考核期营业收入低于目标值但高于触发值,解除限售比例为80%。

其中几个关键点耐人寻味。通常情况下,业绩考核指标会设置净利润,毕竟最终业绩的提升才是股权激励效果最直接的衡量标准,但巴安水务却选择了营收指标,内行都知道,相比净利润,营收指标的提

升更容易一些。当然,营收作为业绩考核指标并非不允许,但从过往的业绩来看,巴安水务设置的营收考核指标似乎没什么难度。早在2014年,巴安水务的营收就已经达到了3.51亿元,到了2018年,巴安水务的营收已经高达11.04亿元。随后,2019-2021年,巴安水务的营收从约7.92亿元一路走低至约1.36亿元,在2022年又反弹至约2.64亿元。如此看来,2024年、2025年营业收入分别不低于3.5亿元、4.2亿元的考核指标并不存在很大的挑战。

即便如此,巴安水务还为股权激励解锁设置了另一层保险,额外设置2024年、2025年业绩考核触发值为2.8亿元、3.36亿元,这就给人一种一切都在为解锁铺路的感觉。

试问,这样的股权激励真正能起到激励公司业绩提升的作用吗?或许只是打着股权激励的幌子,为特定人员谋取额外利益罢了。