

上市三年破发频现 亚士创能的坎坷资本路

本报记者 刘媛媛 上海报道

近日,“工程建筑涂料第一股”亚士创能科技(上海)股份有限公司(以下简称“亚士创能”,603378.SH)发布2020年三季度报告,报告

上市后多次破发

亚士创能在资本市场的道路却颇具戏剧性。

天眼查信息显示,亚士创能于2009年2月13日在上海市工商局登记成立,公司主要从事功能型建筑涂料、建筑保温装饰一体化产品、建筑保温材料及其应用系统的研发、生产、销售及售后服务。2017年9月,亚士创能正式上市。

从亚士创能业绩来看,表现可圈可点。不仅近年前三季度营收净利双增,2019年全年实现营业收入24.25亿元,同比增长45.89%;归属于上市公司股东的净利润1.14亿元,同比增长94.41%。

毛利率和净利率方面,近年前三季度,亚士创能毛利率为38.77%,同比增长5.4%;净利率为10%,同比增长5.5%。亚士创能方面在财报中表示,与同期相比,公司主营业务收入增长幅度较大,整

疯狂投资扩张

上市以来,亚士创能的计划投资扩展金额超过70亿元。

虽然亚士创能被称为“工程建筑涂料第一股”,但此前有媒体直指其是一家一开始冠以“投资”之名的企业,拉开了亚士体系资本运作的篇章。

在上市前,亚士创能通过整合“亚士漆”的资产,使得亚士创能的报表得到“美化”。上市后又开始在产能上大肆扩张。包括计划在安徽省全椒经济开发区投资年产能500万~600万平方米石饰面柔性贴片制造基地,在新疆乌鲁木齐拟建建筑节能保温与装饰材料新疆制造基地、在长沙建亚士创能科技(华中地区)建筑节能保温与装饰材料综合性生产基地,在重庆市

显示,2020年1~9月,公司实现营业收入23.66亿元,同比增长35.03%;归属于上市公司股东的净利润2.37亿元,同比增长196.77%。

虽然营收利润双增,亚士创能的现金流情况却出现了“变

体原材料采购价格也有所下降,从而综合毛利率水平有所提升。

然而,亚士创能在资本市场的道路却颇具戏剧性。据了解,亚士创能上市时的发行价为12.94元/股,记者梳理其上市后的股价走向发现,在上市后,其出现了多次“破发”情况。2018年9月~11月,2019年1月和6月~8月,亚士创能股价都曾出现过低于发行价的情况,维持时间长短不一。其中,2018年10月,其股价一度探至9.72元/股。

不过,今年7月初开始,亚士创能股价突然开始飙升,一度升至86.50元/股,较发行价增长了5.68倍。

这波骤然上涨引起了投资者的关注,彼时有投资者在上证互动e平台提问:公司股价是否存在违

规资金大肆对倒操纵坐庄行为,同时大股东有没有参与其中?公司是否有未公开重大信息提前泄露,导致知情资金疯狂涌入?此后,亚士创能董秘回复称,公司不存在所述事项。

只是好景不长,自9月初开始,亚士创能的股价开始逐渐回落,即使是公司发布三季度盈利预增公告也未能“重振”,在公告发出的第二天,亚士创能开盘报74.6元/股,一个小时不到该股跌10%报65.58元/股,封上跌停板。截至11月12日,该股已下滑至53.28元/股。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林告诉记者:“股价的表现往往受多种因素影响,主要体现的是未来预期,有些企业表面业绩很好,但投资者

设亚士创能华南总部和综合制造基地项目,项目总投资额预计18亿元,主要包括:以亚士创能全业务板块为支撑,综合建设绿色建材产品生产线,以及华南总部大楼。

记者粗略统计,上市以来,亚士创能的计划投资扩展金额超过70亿元,而当时上市时,亚士创能共募集资金6.34亿元,扣除发行费用募集资金净额为5.81亿元。

可以看出,其上市募集资金早已不能覆盖建设项目的总投资额,只能使用自有资金或银行贷款。今年7月,亚士创能公告称,公司拟向实际控制人李金钟非公开发

行股票,发行价格为35.17元/股,募集资金总额不超过4亿元,扣除发行费用后用于补充流动资金或偿还银行债务。

另从亚士创能今年半年报也可以看出,或受持续的投资扩张影响,公司短期债务压力较大,资金链承压。半年报显示,报告期内,亚士创能资产负债率为59.51%,同比增长12.92%;流动比率为1.34,速动比率为1.25;总债务为8.74亿元,其中短期债务为6.74亿元,短期债务占总债务比为77.12%。

根据近期半年报信息,其资产负债率分别为44.44%,52.7%,



上市后,亚士创能股价出现了多次“破发”情况。

本报资料室/图

并不看好它的前景,就会出现股价走向与业绩不符的情况。”

记者注意到,亚士创能的盈利质量一直备受质疑,原因是其净利润现金含量“难看”。净利润现金含量是指生产经营中产生的现金

净流量与净利润的比值,该指标也越大越好,表明销售回款能力较强,成本费用低,财务压力小。而亚士创能经营活动净现金流/净利润比值远低于1,业内人士分析不排除有利润不进现金的增长状况。

内人士向《中国经营报》记者表示,出现这一情况或与投资者并不看好亚士创能的未来前景有关。

为了解公司盈利、投资等情况,记者向亚士创能方面发送采访函,截至发稿,公司方面未予回复。



上市后,亚士创能股价出现了多次“破发”情况。

本报资料室/图

净流量与净利润的比值,该指标也越大越好,表明销售回款能力较强,成本费用低,财务压力小。而亚士创能经营活动净现金流/净利润比值远低于1,业内人士分析不排除有利润不进现金的增长状况。

为了解公司盈利、投资等情况,记者向亚士创能方面发送采访函,截至发稿,公司方面未予回复。

依赖快递行业客户 欣巴科技欲借IPO求突破

本报记者 张孙明烁 童海华 上海报道

自动化设备的使用,为快递企业和快递员带来了两种明显的感受,一种是降低人力成本,另一种是节省时间成本。

一位快递一级网点负责人给

倚重快递物流领域

欣巴科技第一次进入投资者视野是在2015年,上海永利带业股份有限公司(300230.SZ,以下简称“永利股份”)增资控股欣巴科技,希望由此切入在中国处于发展初期的自动化分拣系统集成业务领域。

不过,近几年永利股份数次出售股权,目前仅持有欣巴科技12.96%股权,金卫平为欣巴科技实际控制人。

据招股书,欣巴科技主要从事自动化物流系统的研发、设计与销售,主要产品为交叉带分拣系统及自动化输送系统。2019年,交叉带分拣系统收入占主营

优势何在?

“由一个小生命,逐步成长为物流自动化分拣领域的王者”,关于品牌寓意,欣巴科技在官网中这样说道。实际上,成为该领域的王者并不容易。因为起步较晚,从招股书披露的专利数量、研发投入、客户资源情况来看,欣巴科技的优势并不明显。

据招股书,欣巴科技已取得57项专利,其中包含两项发明专利和55项实用新型专利。与同行业可比公司相比,欣巴科技的专利数较少,例如德马科技2020年6月末拥有专利168项。天奇股份截至2018年末拥有主要专利累计824项。

在研发投入方面,近三年,欣

《中国经营报》记者细算了一笔账,其网点日派件量超过4万,使用一套200多万元的交叉带分拣设备,可以少聘用25人,而快递员可以因此缩短在分货和理货环节消耗的时间,至少提前3小时下班。

业务比重近8成。

透过金卫平的履历,可以窥见欣巴科技的技术背景。据公告,金卫平曾历任国家邮政局上海研究所网路运行研究部主任、中国邮政集团公司上海研究院市场部主任、副院长等职位,在邮政系统的智能化分拣系统(自动化物料分拣系统)建设方面有丰富的实践经验。

据艾瑞咨询发布的《中国智能分拣行业研究报告》显示,中国邮政相对较早开始基于外国技术着手本土设备的研发,2015年开始,掌握了技术与上游供应链的民营企业进入市场。欣巴科技成立于这一时期。

巴科技研发费用率略低于同行业上市公司均值,对此,欣巴科技方面表示,相较于同行业上市公司资金及人力资源实力雄厚,营业规模大,发行人研发项目相对专注使得研发投入比例相对较低。

《中国智能分拣行业研究报告》显示,欣巴科技、中科微至、金峰、中邮科技、锋馥、科捷智能以及东杰智能是目前快递领域的主流第三方交叉带设备供应商,其中欣巴科技和中科微至累计交付量处于第一梯队。

公开资料显示,截至2020年6月30日,中通快递网络基础设施包括282条自动化分拣线。圆通

近几年,国内物流行业这种机器换人和设备升级换代需求凸显。上海欣巴自动化科技股份有限公司(以下简称“欣巴科技”)正是在这种背景下成立的一家自动化物流系统集成商。近日,其创业板上市申请获受理。

而结合欣巴科技近三年的业务情况可以看出,欣巴科技较依赖快递行业客户,在产品服务领域拓展上尚未能实现大的突破。

招股书显示,欣巴科技在2018年~2019年,以及2020年上半年,前五大客户占营业收入的比重分别为89.25%、95.42%、94.6%,而且均为快递物流企业。2017年,服装品牌拉夏贝尔为欣巴科技第三大客户,占营收比重为3.44%,但此后几年未出现在前五大客户中。

关于欣巴科技目前在服装行业的客户情况,欣巴科技方面向记者表示,公司与下游客户的合作情况一定程度取决于客户对自动化

递方面2019年布局完成自动化分拣设备80套。截至2019年底,申通快递累计拥有自动化分拣设备145套,百世快递2019年已投入使用的自动化分拣设备88条。

从设备需求来看,市场份额占比最大的中通快递无疑是行业内最大的公司,不过,记者从多位业内人士处了解到,目前中科微至是中通快递的主要合作伙伴。

从近三年的前五大客户名单来看,欣巴科技的主要合作客户包括韵达股份、圆通速递、苏宁物流、申通快递、德邦物流等。其中,2017~2019年,韵达股份为欣巴科技第一大客户,占营业收入比重超

值得注意的是,近5年欣巴科技的产品服务领域明显倚重快递行业,产品服务领域亟待突破。2020年上半年,欣巴科技净利润为负值,反观竞争对手今天国际、德玛科技、东杰智能,同期均实现了净利润的正

分拆系统的资本性投入意愿及节奏,相较于业务量快速增长的物流行业,服装行业对于自动化物流系统的投资需求发展较缓慢。

欣巴科技还对记者表示,公司成立时间较短,营业规模、资本实力相对有限,故近几年研发、营销、服务等相对专注于自动化物流系统需求较高的快递物流行业客户。同时表示,未来将持续跟踪服装行业潜在客户,进行相关业务拓展。

此外,对比可以发现,欣巴科技的两大产品中,仅核心产品交叉带分拣系统的毛利率接近同行可比上市公司均值,2017~2019年,其

过5成,2020年上半年,向韵达股份的销售金额为5892万元,占营业收入比重为57.58%。

近日,记者从数位主流供应商的相关负责人处了解到,虽然京东、顺丰、苏宁、百世、圆通、韵达已与多家设备商展开合作,但企业更倾向于选择一家主供应商合作,一位快递网点负责人也告诉记者,快递总部会向一级网点指定供应商。

在客户资源相对稳定的情况下,欣巴科技能否在拓客方面取得突破,还有待进一步观察。其实,欣巴科技此前作为永利股份的子公司,客户资源优势明显。据悉,永利股份的客户包括特斯拉、顺丰

增长。

此外,在物流仓储自动化领域,欣巴科技不仅要面对营收规模超百亿元的国际巨头大福、德马泰克、范德兰德等,同时还要与不断涌现的国内对手展开竞争。

自动化输送系统毛利率分别为13.01%、8.48%、1.58%,远低于行业均值。

关于此,从欣巴科技在招股书中作出的说明中可以了解到,与应用于汽车、烟草、新能源行业相比,服务于快递物流领域的产品毛利率相对较低。

据悉,欣巴科技此次拟募集4.8亿元,其中3.3亿元将用于自动化物流装备生产基地项目,“通过本项目的实施,公司将进一步向物流装备集成商和综合解决方案服务商靠拢,将业务向上游行业延伸,不断完善物流解决方案服务体系。”欣巴科技在招股书中写到。

等行业龙头企业。

而关于永利股份丧失第一大股东身份将对欣巴科技客户资源带来怎样的影响,欣巴科技方面向记者表示,永利股份2015年增资控股公司后,公司已充分对接了其相关客户资源,尤其是物流行业的客户,为公司后续业务拓展奠定了基础。

公开资料显示,2017~2019年,以及2020年上半年,欣巴科技主营业务收入分别为1.8亿元、4.8亿元、8.1亿元、1亿元。净利润方面,2020年上半年,欣巴科技净利润为-734.2万元,但在同期,竞争对手今天国际、德玛科技、东杰智能净利润实现了正增长。

上接 B13

资金难题

尽管旧改项目能为开发商带来圈地优势和巨额利润,但旧改所需的庞大资金却是开发商面临的一大难题。

根据2013年的批复,火村旧改项目由政府主导,村集体经济组织自主改造,并引入珠光集团和科学城(广州)建设发展集团合作开发。

珠光集团近年来依靠城市旧改项目,获得了充足的土地储备。从公开信息来看,珠光控股集团迄今已在广州获取了多个旧改项目,除火村旧改项目以外,还包括潭村、白江村、沥滘村、宏岗村、镇龙村、江村、东风村、元洲岗村、沙洛村等11个旧改项目,自称是“城市更新专家”。

但火村旧改却是珠光集团的一道难题。2019年8月3日,黄埔区、广州开发区召开全区建筑施工领域安全生产警示教育大会,责令火村旧改融资区住宅、公建项目和火村骏昇商业楼、商务酒店项目立即全面停工整改。

被叫停整改的火村旧改,加深了村民对开发商能力的质疑,有村民认为开发商未按规范改造,故被政府叫停。

尽管旧改项目能为开发商带来圈地优势和巨额利润,但旧改所需的庞大资金却是开发商面临的一大难题。

据公开资料显示,珠光控股集团2016~2019年的资产负债率分别为37%、56%、64%以及65%,呈现逐年上涨的趋势。

尤其根据珠光集团发布的2020年中期报告,其受新冠病毒疫情影响严重,上半年总收入约为13.39亿港元,与2019年同期相比减少约39.2%。

截至2019年底,项目公司已对火村旧改投入35.14亿元开发成本。但在今年4月,尽管火村项目已进入收获期,急于套现的珠光集团仍选择半途而废,将该项目转卖给广州博浩企业管理合伙企业,由买方承担火村旧改后续所需的155亿元开发成本。根据天眼查的资料显示,该公司疑似实际控制人是博大金融控股有限公司,而博大金融是一家有中资背景的民营私人金融控股公司,张懿担任集团主席、黄红燕担任集团执行副总裁。

博大金融控股有限公司的高管公开资料显示,张懿于2011年11月起担任合生创展集团有限公司执行董事、副主席及财务总监。黄红燕于2003年至2013年担任合生创展集团有限公司的财务副总经理。业内人士透露,博大金融的实际控制权掌握在合生创展手中。

据悉,博大金融在国内的投资主要流向了合生创展负责的地产项目,如合生悦公馆、合生紫悦府、合生愉景湾等。种种迹象表明,博大金融与合生创展存在着紧密联系。记者致电火村旧改项目住宅的现场销售人员时,对方亦明确显示当前开发商是合生创展。

值得注意的是,合生创展创办人朱孟依正是珠光控股集团实际控制人朱庆伊的二哥。尽管两家公司平日素来低调,但仍可寻合作痕迹,比如二者曾合力开发过逸景翠园项目。

实际上,这并非是珠光集团第一次依靠“亲戚”渡过难关。据悉,朱庆伊的大哥朱拉伊早年成立了新南方集团,而在新南方集团的官网上,其与珠光集团共同开发的地产项目就有潭村旧改项目珠光·新城御景。

但合生创展接手后的火村旧改新盘中央城一期却一度陷入骨灰房热议,引发购房者不满。记者就火村旧改的相关问题联系合生创展负责人,截至发稿,未获得回复。

黄埔区已连续三年高居广州市级旧改的榜首,但火村旧改却爬出长达9年的慢速度,时至今日,火村旧改能否顺利完工,旧改后能否“村如其名”般红火,仍是未知数。