

海外业务存隐忧 文灿股份出海“行路难”？

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

半年度业绩预增公告发布后，文灿集团股份有限公司(603348.SH,以下简称“文灿股份”)股价却一路下跌。

据报道，不久前回应股价跌停时，文灿股份相应工作人员表示或是由于第二季度业绩不及预期，环比有所下降。公司包括墨西哥在内的海外新工厂在产品交付上存在一些问题，需要从其他工厂临时调货，从而影响了文灿股份海外业绩。

对此回应是否属实，《中国经营报》记者致电致函文灿股份证券

股价连跌

但其归母净利润却经历较大波动，2022年大幅上涨144.50%至2.38亿元，2023年则再度下滑78.77%至0.5亿元。

不久前，文灿股份发布业绩预告称，2024年半年度，公司预计实现归母净利润为7000万元到9000万元，与上年同期相比，将增加5608.94万元到7608.94万元，同比增加403.21%到546.99%；预计实现扣非归母净利润为6000万元到8000万元，与上年同期相比，将增加4956.86万元到6956.86万元，同比增加475.19%到666.91%。

尽管2024年半年度业绩预计大增，但并未扭转文灿股份股价跌势。业绩预告发布前一个交易日，文灿股份股价下跌1.97%；预告发布当日股价跌停。此后，该公司股价持续下跌，截至7月24日收盘已连续9个交易日下跌。

从阶段市场表现来看，文灿股份近两年股价下跌72.34%，近一年下跌53.55%，近半年下跌19.81%，相较行业及大盘均有较大幅度下跌。7月24日，文灿股份收盘价为22.59元/股，较两周前的超29元/股下跌超20%，较一年前的超50元/股则已“腰斩”。

资料显示，文灿股份主要从事汽车铝合金精密铸件产品的研发、生产和销售，产品主要应用于新能

源汽车和传统燃油车的车身结构系统、一体化车身系统、三电系统、底盘系统、制动系统、发动机系统、变速箱系统及其他汽车零部件等。

自2018年上市以来，文灿股份营收规模由16.2亿元增至超50亿元，其间虽经历波动但整体呈上涨态势，2023年度则小幅下滑2.45%至51.01亿元。但其归母净利润却经历较大波动，先是由2018年度的1.25亿元下滑43.28%至0.71亿元，此后虽有所增长，但连续三年低于1亿元；2022年大幅上涨144.50%至2.38亿元，2023年则再度下滑78.77%至0.5亿元。

对于2023年度营收及利润变动原因，文灿股份在年报中解释称，主要系车厂竞争加剧，叠加上半年部分客户车型更新换代原因影响，公司对部分新能源汽车客户产品收入未达预期，为该部分客户新增产能设备已经开始折旧，对公司盈利能力造成影响；同时百炼集团部分工厂由于产品交付延迟，造成质量成本、人工薪酬及能源成本支出增加；公司部分工厂递延所得税资产发生转回，导致所得税费用同比有所增加。

除产品问题外，文灿股份旗下公司在墨西哥还遭遇了税务缴纳纠纷。

根据披露信息，百炼集团下属墨西哥公司LBQ Foundry, S. A. de C.V.(以下简称“LBQ”)主要从事重力铸造产品生产及销售业务。2015年至2019年期间，LBQ在向墨西哥境内无常设机构的多家境外供应商采购铝材时，因其所购铝材均交付至保税仓库，在其从保税仓库提取使用时与墨西哥税务部门产生增值税重复缴纳争议，并

海外工厂现产品交付问题

墨西哥工厂2022年以来产品订单有所增加，在没有更新改造原有设备的情况下大幅提升产品产量，导致其生产设备和员工处于高负荷运转状态。

虽然文灿股份是在2023年年报中首度披露其部分工厂出现产品交付延迟及质量成本增加等问题，但在过往年报中，该公司2020年收购百炼集团后，其海外营业成本增加已有所显现。

披露信息显示，2020年收购百炼集团前，文灿股份对其主营业务分地区情况仅披露为出口及内销两部分。2018年与2019年度，该公司出口营业成本分别为4.07亿元及3.37亿元，同比分别下降3.97%及17.38%，整体呈下降态势。

但自2020年后，文灿股份将其海外主营业务业绩划分为欧洲、美洲、亚洲等地区进行披露，且至2023年度其海外地区主营业务营业成本呈持续上涨态势。数据显示，2020至2023年度，该公司欧洲地区营业成本同比分别增长25.471%、78.67%、14.91%及4.09%；美洲地区营业成本同比分别增长102.02%、111.80%、55.82%及10.29%；亚洲地区营业成本同比

海外税务缴纳纠纷

上述1.24亿比索所涉诉讼事项胜诉后，相应诉讼对公司本期及期后利润的影响，还需根据后续诉讼进展进一步确认。

其中，墨西哥税务局于2019年、2021年、2022年分别向LBQ发送多份公函，要求扣缴增值税，金额分别约为752.72万比索(按当前汇率，1墨西哥元≈0.3939元人民币)、1.24亿比索、1473.81万比索、1.06亿比索及9838.01万比索，其中部分事项系墨西哥税务局对LBQ2017年和2018年的同一事项启动了两次稽核程序，所以产生了三次评税和诉讼。

根据今年5月份的最新披露，上述涉及1.24亿比索的诉讼取得

分别增长0.93%、53.29%、57.65%及4.07%。

同样是在2020年后，文灿股份开始在其销售费用中披露产品质量成本。数据显示，2020至2023年度，该公司产品质量成本分别为2100.36万元、2686.76万元、4775.33万元及3563.47万元，除2023年度外整体呈上升态势。

实际上，过往部分披露信息也曾揭示文灿股份海外工厂面临的产品质量成本支出的问题。如近期发布的对其可转债的跟踪评级报告就曾指出，2020年并购百炼集团后，文灿股份形成了较大规模的商誉及商标权，且外销收入占比持续超过50%，同时2023年墨西哥工厂支付了产品质量相关的费用支出，公司面临一定的运营管理、汇率波动等海外经营风险。

在过往披露中，文灿股份还表示，墨西哥工厂2022年以来产品订单有所增加，在没有更新改造原有设备的情况下大幅提升产

品产量，导致其生产设备和员工

处于高负荷运转状态。这种高负荷运转状态以及相关应对措施导致2023年第一季度的产品质量费用支出、人工成本等同比有所增长，进而导致当期百炼集团综合毛利同比下降1455.98万元。

值得注意的是，在上市以来，文灿股份销售毛利率持续下滑，已由2018年度的27.53%下降至2023年度的14.97%。上述跟踪评级报告也指出，2023年文灿股份销售毛利率下降3.5个百分点，除受产品结构调整及压铸机产销量未达预期、产能爬坡等因素影响外，墨西哥工厂产品质量相关的费用支出增加及新工厂亏损等事



在国际铸造博览会上，参观者正在文灿股份的展台前停留观看。

视觉中国/图

品产量，导致其生产设备和员工处于高负荷运转状态。这种高负荷运转状态以及相关应对措施导致2023年第一季度的产品质量费用支出、人工成本等同比有所增长，进而导致当期百炼集团综合毛利同比下降1455.98万元。

值得注意的是，在上市以来，文灿股份销售毛利率持续下滑，

已由2018年度的27.53%下降至2023年度的14.97%。上述跟踪评级报告也指出，2023年文灿股份销售毛利率下降3.5个百分点，除受产品结构调整及压铸机产销量未达预期、产能爬坡等因素影响外，墨西哥工厂产品质量相关的费用支出增加及新工厂亏损等事

项也有所影响。“公司将积极应诉，以法律途径维护公司及全体股东利益。”对于相应诉讼应对措施，文灿股份在公告中表示，公司亦不放弃与墨西哥税务部门和解的可能性，将在后续时间积极与墨西哥税务机关进行谈判，探讨和解方案，尽最大努力降低本次增值税诉讼的负面影响。

就海外工厂产品交付及产品质量费用支出具体情况以及海外公司税务缴纳纠纷等问题，记者致电致函文灿股份证券部采访。截至发稿，未获对方回复。

重营销轻研发 消费承压下倍轻松亏损难解

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

在消费上升时期依靠营销获得高增长的小家电企业，如今正经历着经济波动所带来的增长乏力甚至上市后连续亏损

倍轻松成立于2000年，主要从事智能按摩器的研发与生产，产品线覆盖头部、眼部、颈部及头皮等多个领域，价格包括从几十元的产品配件，到数百元至上千元的各类按摩仪，以及两三千档位的肩颈和头部按摩器。

2019年~2021年，倍轻松均实现了盈利，公司于2021年7月成功登陆科创板，当年实现营收11.9亿元，同比增长44%；归母净利润0.92亿元，较2020年的0.71亿元增长近30%。

但从2022年开始，随着国内外消费市场环境变化，消费需求下降，特别是差旅出行的减少，倍轻松依赖交通枢纽的线下门店客流量受到冲击。2022年公司营收降至8.96亿元，同比减少了24.69%，并录得了1.24亿元的亏损。

据了解，倍轻松一直以直营模式为主，为减少线下门店成本压力，公

如何突破同质化？

实际上，国内按摩仪相关的小家电用品由于进入门槛相对较低，产品同质化程度较高，通过加大营销来获得销量增长是业内惯用的方式。

签约流量明星是主要营销方式之一。2021年，倍轻松签约流量明星肖战，2023年签约易烱千玺来带动销量。另一按摩仪品牌SKG也曾签约杨洋、王一博、张凌赫等明星，以及赞助《这就是街舞》《乘风破浪的姐姐》等热门综艺迅速打开销量。

不过，在国内消费理念转变的情况下，消费者对于明星代言的高溢价产品愈发理性。过高的营销投入是否还能带来相应的转化量存在较大不确定性。

进入2024年，倍轻松调整了推广战略，放缓整体推广步伐，同时

困境境况。

7月份，“便携式按摩仪”第一股倍轻松(688793.SH)迎来了上市三周年纪念日，但摆在其面前的业绩状况却并不轻松。

从2022年开始减少线下门店数量，2022年年底时公司直营门店数量下降至163家，2023年进一步减少至143家。与此同时，公司增加相对轻资产的加盟门店，去年线下经销门店从2022年的30家增加至44家。

除了线下门店外，倍轻松近年来也在逐步加大对线上渠道的拓展。此前已在天猫、京东等传统电商平台布局投放，去年开始在抖音、小红书等新兴渠道重点布局。

去年，倍轻松新增抖音销售渠道，同时开拓海外TikTok销售渠道，通过抖音渠道引流其他电商平台和线下门店的模式，带动了肩部和颈部按摩仪营收快速增长。

在新渠道的带动下，2023年公司实现线上营收8.77亿元，在总营收中占比68.78%，其中，线上直销收入规模增长迅速，实现收入5.91亿元，同比增长

67.50%，占线上渠道收入的67.39%。

在加大各渠道营销的同时，其推广费和广告宣传费也随之大幅上升。当年销售费用达6.88亿元，占营收比重高达53.96%。其中，公司推广费为2.86亿元，同比增长101.41%。

销售费用高企，相应的转化成效如何？财报显示，过去五年，倍轻松的销售费用分别为2.87亿元、3.42亿元、4.85亿元、4.82亿元和6.88亿元，复合增长率达到24.46%，2022年以及2023年销售费用率均超过了50%。

比如2023年，倍轻松将抖音平台作为主推平台，当年在该平台的推广、促销费合计为1.51亿元，在该平台实现营收2.2亿元，推广促销费合计费用率高达68.64%。在该平台销售产品的平均毛利率则为65.57%。

《中国经营报》记者了解到，自上市以来，受国内外消费市场波动影响，消费者对于高溢价的按摩仪产品愈加理性，倍轻松连续出现业绩下滑或亏损的情况，股价

不断下滑，三年间股价和市值缩水超七成。面对行业内的激烈竞争以及同质化问题，倍轻松在营销策略以及研发投入上的调整方向备受瞩目。

增速均不及推广费增速。测算相关销售费用后的盈利情况，2023年倍轻松线上直销、线下直销均为亏损，其中线上直销的毛利率为63.05%，销售费用率为66.6%；线下直销则为67.12%和74.24%。

高昂的营销费用对公司利润造成了侵蚀。去年，尽管倍轻松的毛利率高达59.32%，但其净利率仅为-3.94%。

2023年，倍轻松实现营收12.76亿元，同比增长42.4%。但公司仍未完全摆脱亏损的状态，归母净利润亏损0.48亿元，同比减亏0.77亿元。

公司从上市以来连续两年亏损，股价也随之不断下跌。据了解，在2021年上市首日，倍轻松的股价高达每股131.78元，市值达到了105.52亿元，但随后股价逐步下跌，截至7月25日，公司股价收于32.41元/股，市值27.85亿元，股价和市值均较刚上市时缩水超七成。

其在今年7月份回复监管问询时则表示，截至今年5月底，仅营销网络建设项目正常进行中，预计将于2024年底前达到预定可使用状态。实际上这已经是这一项目第二次进行延期了，上一次是延期至2023年12月，该项目原定为在全国各地新设248家直营门店，计划建设期为27个月。

此外，公司的研发中心升级建设项目募集资金投入进度仅为40.28%，信息化升级建设项目进度仅为35.82%。

记者就今年下沉市场销售拓展成效以及上市募投项目多次延期原因致电倍轻松，倍轻松表示以公告为准。

行业人士指出，对于按摩仪这类高毛利率的产品，在当前消费需求不足的情况下，吸引消费者买单，仍需在产品本身的技术研发上作出提升。

从倍轻松对研发的投入来看，2019年~2023年，其研发费用分别为0.41亿元、0.37亿元、0.47亿元、0.57亿元、0.59亿元，研发费用率分别为5.04%、5.86%、4.46%、3.97%、6.40%、4.59%，与同期的销售费用相比，企业“重营销、轻研发”问题较为明显。

除了相差巨大的销售费用与研发费用，外界对于倍轻松IPO募投项目进展依旧十分关注。根据其2023年年报披露，公司首发募投项目营销网络建设项目、研发中心升级建设项目、信息化升级建设项目达到预定可使用状态日期均延

期至2024年12月，截至去年底项目的投入进度分别为84.69%、29.37%和29.99%。

其在今年7月份回复监管问询时则表示，截至今年5月底，仅营销网络建设项目正常进行中，预计将于2024年底前达到预定可使用状态。实际上这已经是这一项目第二次进行延期了，上一次是延期至2023年12月，该项目原定为在全国各地新设248家直营门店，计划建设期为27个月。

此外，公司的研发中心升级建设项目募集资金投入进度仅为40.28%，信息化升级建设项目进度仅为35.82%。

记者就今年下沉市场销售拓展成效以及上市募投项目多次延期原因致电倍轻松，倍轻松表示以公告为准。

上接B9

据了解，西塘宋城演艺谷项目始于2018年。记者梳理宋城演艺公告发现，早在2018年1月17日，在浙江省旅游局的推动下，宋城演艺及控股股东宋城集团与嘉善县人民政府及嘉善县西塘镇人民政府签订《西塘·中国演艺小镇项目战略合作协议》。当年12月28日，宋城演艺在西塘宋城演艺谷奠基前夕发布公告称，公司拟通过全资子公司西塘宋城演艺公司在嘉善县西塘镇首期投资10亿元建设西塘宋城演艺谷项目。

记者查询嘉善县政府官网发现，关于该项目的最新一条信息停留在2020年10月14日。此前一天的10月13日，时任嘉兴市委常委、嘉善县委书记洪湖鹏赴项目调研建设进度，彼时，西塘宋城演艺谷正在进行剧院主体结构施工和宿舍楼内外装潢。

“总占地361.4亩的西塘宋城演艺谷，是我县目前引进的体量最大的文化旅游项目。”据当地媒体报道，该项目总投资约15亿元，最初计划于2021年7月试营业。彼时，西塘宋城演艺谷项目总经理张林表示：“正在建设的工地是今后表演《西塘千古情》的主剧院，也是西塘宋城演艺谷的核心项目之一。”

对于二期建设用地问题，宋城演艺方面在今年2月4日回应投资者提问时表示，西塘项目二期土地前期工作在推进过程中。

不过，上述村民指着门前的空地告诉记者，这边本来是给宋城预留的用地，镇里正计划用来扩建公园。记者在现场看到，在西塘宋城演艺谷南侧，围墙内一宗土地上停有挖掘机，正对土地进行平整。

对于一期土地未建部分是否构成闲置土地和二期土地供地计划等问题，嘉善县自然资源和规划局并未给出明确回复，仅通过嘉善县委宣传部回应称：“合同约定2019年4月23日之前开工，约定2024年4月23日之前竣工。项目已开工建设，目前尚未竣工验收。”

嘉善县自然资源和规划局在通过嘉善县委宣传部回应记者采访时表示，西塘宋城演艺公司于2018年12月31日通过出让方式取得位于西塘镇西塘港南侧、善江公路北侧的一宗国有建设用地，宗地总面积88032.90平方米(约合132.06亩)，土地用途为商用用地。

这也意味着，西塘宋城演艺谷尚有约230亩二期建设土地尚未摘牌。

对于二期建设用地问题，宋城演艺方面在今年2月4日回应投资者提问时表示，西塘项目二期土地前期工作在推进过程中。

不过，上述村民指着门前的空地告诉记者，这边本来是给宋城预留的用地，镇里正计划用来扩建公园。记者在现场看到，在西塘宋城演艺谷南侧，围墙内一宗土地上停有挖掘机，正对土地进行平整。

对于一期土地未建部分是否构成闲置土地和二期土地供地计划等问题，嘉善县自然资源和规划局并未给出明确回复，仅通过嘉善县委宣传部回应称：“合同约定2019年4月23日之前开工，约定2024年4月23日之前竣工。项目已开工建设，目前尚未竣工验收。”

这也意味着，西塘宋城演艺谷尚有约230亩二期建设土地尚未摘牌。

对于二期建设用地问题，宋城演艺方面在今年2月4日回应投资者提问时表示，西塘项目二期土地前期工作在推进过程中。

不过，上述村民指着门前的空地告诉记者，这边本来是给宋城预留的用地，镇里正计划用来扩建公园。记者在现场看到，在西塘宋城演艺谷南侧，围墙内一宗土地上停有挖掘机，正对土地进行平整。