

高溢价收购亏损企业 小熊电器欲借个护品类拓展海外业务

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

在国内业绩增长乏力之际，拓展新产品线、开拓海外市场成为家电企业的又一项选择。

近日，“创意小家电第一股”小

熊电器(002959.SZ)宣布高溢价收购一家个护企业，以期借此深度布局个护小家电产品线，做大海外市场。

《中国经营报》记者了解到，小熊电器在小家电领域曾依靠厨房创意

小家电成为该赛道新星，但近几年受国内市场整体消费需求变动影响，厨电赛道增长放缓，不少企业纷纷将目光投向海外。小熊电器海外业务起步较晚，此次收购后对业绩促进作用如何，仍待观察。

业绩增长承压

上述证券事务部相关负责人表示，小熊电器此前主攻厨房小家电领域，这次收购可以扩充公司在个护小家电产品线上的布局。

据了解，小熊电器此次收购事项是在7月4日的第三届董事会第十一次会议上通过决议的，仅13天之后就完成了所有收购交割。

高溢价收购罗曼智能，或与小熊电器业绩增长乏力有关。

公开资料显示，此前国内小家电市场中，美的、苏泊尔、九阳占据前三地位，2006年小熊电器成立，前期靠酸奶机这一热销单品打出品牌影响力，之后借助电商平台，通过互联网销售模式快速扩充产品线，推出豆芽机、煮蛋器等一系列厨房创新小家电。

2019年8月份，小熊电器正式登陆A股。财报显示，2018—2020年，其营收分别为20.41亿元、26.88亿元、36.6亿元，营收同比增速分别为23.96%、31.7%、36.16%。同期归母净利润分别为1.86亿元、2.69亿元、4.28亿元，归母净利润增速分别约为26.57%、44.57%、59.64%。

但从2021年开始，其营收和净利润增长均放缓。尤其是2021年，小熊电器出现了上市以来首次收入与净利润双双负增长。当年其营收为36.06亿元，同比下滑1.46%；归母净利润则直接下滑34%至2.83亿元。

虽然其业绩从2022年有所恢复，但与2020年之前的高增长相比明显放缓。去年，其营收47.12亿元，同比增长14.43%；归母净利润为4.45亿元，同比增长15.24%。

今年一季度，小熊电器再次陷入了营收、净利润双双下滑的局面，实现营收11.94亿元，同比下滑4.58%；净利润1.51亿元，同比下降8.53%。

业绩承压之际，公司高管团队变动也引发市场关注，6月18

日，小熊电器公告称，公司财务总监冯勇卫提交书面辞职报告。据了解，冯勇卫于2023年12月任职小熊电器财务总监，2024年6月便离职，任职时长仅7个月。

小熊电器近两年业绩的增速放缓，也是其所处的厨房小家电赛道整体增速放缓的缩影。根据奥维云网的数据显示，2023年国内厨房小家电整体零售额为549.3亿元，同比下降9.6%；零售量26543万台，同比下降1.8%；均价207元，同比下降8.0%。

其中，线上零售额422亿元，同比下降10.7%；线下零售额127亿元，同比下降6.0%。无论是线上还是线下，销售增长乏力都已显现。今年一季度，厨房小家电下滑态势依旧，整体零售额144亿元，同比下降0.6%；零售量7202万台，同比上涨6.1%；均价200元，同比下降6.3%。

而从小熊电器的营收结构来看，其厨房小家电收入常年占比在75%以上，去年占比高达77.33%。据了解，在此次收购罗曼智能之前，小熊电器就曾着手调整营收结构，2021年时其有意提升个护小家电业务，将个护项目部升级为个护事业部。其之前为代工生产模式，但因产能不足，该项业务并未有明显增长。2023年，包含个护、母婴和厨具等品类的“其他小家电”营收占比仅为11.58%。

值得注意的是，除了国内市场外，近两年海外市场需求的快速增长吸引了诸多小家电品牌纷纷入局。

比如小家电龙头企业苏泊尔，2023年其外销占比已达29.09%，根据其近日发布的业绩预告，今年上半年其实现营收

109.65亿元，同比增长9.84%；实现归母净利润9.41亿元，同比增长6.81%。其中，二季度实现营收55.86亿元，同比增长11.29%。据了解，在内销表现平淡的情况下，其业绩增长主要来自外销拉动，随着欧美市场去库存后需求回升，公司主要外销客户的订单较去年同期增长明显，从而带动营收增长。

而在出海业务上，小熊电器则起步相对较晚。不过，去年其实现海外营收3.7亿元，同比增长105.66%，营收占比从2022年的4.36%增长至7.84%。

在今年5月份的业绩说明会上，小熊电器高层曾表示，公司未来会继续加大海外品牌建设和推广力度，加强跨境电商和各国当地的主流渠道建设。

对于此次收购罗曼智能，上述证券事务部相关负责人表示，小熊电器此前主攻厨房小家电领域，这次收购可以扩充公司在个护小家电产品线上的布局。罗曼智能代工的客户主要在海外市场，多年深耕下，已得到个护领域头部品牌的认可。“而且，其代工模式是从设计环节就开始的，具有较强的研发和品控能力，这是我们非常看重的。”

据其介绍，收购之后，小熊电器可以借助罗曼智能拓展海外市场的企业客户，双方将对代工客户进行深入挖掘和融合。罗曼智能的产品还可导入到小熊电器在海外的经销商和代理商渠道。

同样的，小熊电器还将把罗曼智能的产品导入到国内市场各个渠道，提高其产能利用率，以此提升公司个护小家电业务的收入规模和综合竞争力。



今年的AWE中国家电及消费电子博览会上，小熊电器展出的小家电产品。

视觉中国/图

高溢价收购亏损公司

国内个护市场竞争十分激烈，无论线上还是线下，市场份额均主要被大品牌所占据。

此前，小熊电器发布公告表示拟以现金1.54亿元收购广东罗曼智能科技有限公司(以下简称“罗曼智能”)61.78%的股权。本次交易完成后，小熊电器将获得罗曼智能控股权，罗曼智能纳入公司合并报表范围。

据了解，罗曼智能成立于2010年，主营产品包括口腔护理电器、美发护理电器，其中收入占比较高的产品主要是电动牙刷、电吹风、直发器等。

公告显示，2022、2023年，罗曼智能实现营业收入分别为5.03亿元、5.05亿元；同期净利润分别为1750.17万元、-372.46万元。同期经营活动产生的现金流量净额分别为7402.38万元、3509.00万元。

截至2023年12月31日，罗曼智能资产总额4.48亿元，负债总额为3.28亿元，净资产为1.2亿元。而按照此次小熊电器以1.54亿元收购

其61.78%股权来计算，其100%股权估值为2.50亿元，此次收购增值1.3亿元，增值率109.23%。

在经营模式上，罗曼智能销售模式包括ODM/OEM代工和自主品牌业务，其主要采用代工模式。据公告显示，2023年罗曼智能代工业务的收入占比为80%，代工客户来自日本、欧洲、美国、南美、中东等地，包括荷兰飞利浦、日本松下、日本雅萌、法国赛博等品牌。

而在自主品牌建设方面，罗曼智能去年该部分收入占比仅有20%。实际上，该项业务自投入运营以来持续亏损，对罗曼智能整体的业绩都造成了拖累，导致公司2023年净利润为负。

小熊电器证券事务部相关负责人表示，对于该项收购，公司前期已经作了充分的调研和评估。“罗曼智能从2010年就开始做个护产品代工，2017年开始做自主品牌，

但是因为国内个护市场竞争十分激烈，无论线上还是线下，市场份额均主要被大品牌所占据，其自主品牌业务一直没有达到预期。”

虽然此次为溢价收购，但小熊电器设定了较高业绩的对赌条款。罗曼智能控股权转让方承诺，罗曼智能在2024年、2025年、2026年需分别实现净利润不低于1500万元、2500万元、4000万元，这三年合计净利润不低于8000万元。

根据交易协议，罗曼智能在被收购后将剥离自主品牌业务，更加专注于代工业务。“因为它本身更擅长代工业务，剥离自主品牌后就没了业绩拖累，相信可以达到8000万元的净利润预期。”上述负责人表示。

7月17日，小熊电器再次发布公告表示，罗曼智能已办理完成股权转让相关的工商变更登记手续，并取得了由东莞市市场监督管理局换发的营业执照。

永达股份拟现金收购金源装备51%股份 标的公司曾三次冲击IPO未果

本报记者 夏晨翔 北京报道

湘潭永达机械制造股份有限公司(001239.SZ,以下简称“永达股份”)近日发布公告称,拟以现金方式

收购江苏金源高端装备股份有限公司(以下简称“金源装备”)51%股份。

《中国经营报》记者注意到,永达股份于去年底成功上市,至今尚不足8个月。上市后,永达股份

股价持续走低,一度逼近“破发”边缘。而此次的收购标的金源装备,此前曾三次冲击IPO未果。

目前,永达股份还未披露本次收购的交易价格,但参照2021年金

源装备IPO时的估值计算,其51%股份价格高达15亿元。截至今年一季度,永达股份披露的货币资金仅为4.97亿元,该公司如何筹措收购资金也是外界关注的焦点。

承诺三年净利润不低于2.5亿元

7月19日,永达股份发布公告称,拟以现金方式收购金源装备51%股份。金源装备整体估值由具有证券从业资格的评估机构以截至2024年5月31日出具的资产评估报告所确定的评估结果为基础,并经各方协商一致后最终予以确定。

资料显示,金源装备成立于1997年,主营业务为高速重载齿轮锻件的研发、生产和销售,主要产品包括高速重载齿轮锻件、齿轮轴锻件、齿圈锻件等自由锻及模锻件,广泛应用于风电、工程机械、轨道交通、海洋工程等多个领域,其中主要收入来源于风电领域。

本次收购金源装备,永达股份正是看中了其在风电及工程机械领域的优势。

永达股份表示,公司和金源装备属于同行业公司(C33金属制品业),各自产品的下游应用领域高度重叠,客户结构和销售区域具有显著差异性。鉴于金源装备的产品、技术、业务的开拓及储备,若本次交易顺利完成,将有助于公司拓展产品品类,深化在风电及工程机械等业务领域的布局,公司从大型专用设备金属结构件供应商升级为大型高端装备结构件和锻件的一体化龙头供应商,进一步提升市场份额,从而提升公司的竞争力和盈利水平。

此外,永达股份还指出,本次交易完成后,公司将充分发挥产品、市场拓展、生产技术等方面的业务协同效应,通过各自重点行业领域、优

势销售区域整合风力发电、工程起重和隧道掘进领域的优质客户资源,打造大型、异形、高端专用设备金属结构件和锻件一体化龙头企业,符合公司战略发展需要和全体股东的整体利益。

金源装备方面则承诺,公司在业绩承诺期内(2025年—2027年)累计实现净利润不低于2.5亿元(以经永达股份聘请的会计师事务所审计后的扣除非经常性损益后的数据为准)。

如果在上述业绩承诺期内,金源装备累计实现的扣非净利润低于累计承诺扣非净利润的,则业绩承诺方以现金方式向永达股份进行补偿。

永达股份还可根据其业绩承诺

的完成进度情况以及自身发展战略需要等,对剩余49%股权拥有优先收购权。

业绩承诺期内,在未取得永达股份书面同意前,出售方不得将金源装备49%股权出售给第三方。购买价格将根据以双方届时同意的基准日进行评估所出具的评估报告所载评估值由双方另行协商确定。

对于截至目前具体的收购价格是否已经确定,5月31日评估机构出具的金源装备整体估值情况以及近两年金源装备的业绩情况如何,记者致电永达股份董秘办,对方表示采访问题涉及未公开信息,暂不方便回应,后续可关注相关披露公告。



在一个机械制造车间,工人正在生产线上忙碌。

视觉中国/图

加码风电设备领域

永达股份创立于2005年,主营业务为大型专用设备金属结构件设计、生产和销售,主要产品应用于隧道掘进、工程机械和风力发电领域。

2023年12月12日,永达股份成功登陆深交所主板,发行价为12.05元/股,上市之初,股价曾一度涨至30元/股,但随后便一路走低,7月12日更是跌至12.28元/股。

股价走低背后,是永达股份的业绩与预期有差距。

2023年度,永达股份实现营收8.21亿元,同比下降1.46%,归母净利润9122.5万元,同比下降1.96%;扣非后归母净利润7946.75万元,同比下降2.85%。

今年一季度,永达股份实现营业收入1.74亿元,同比下降16.51%,归母净利润1588.06万元,同比下降11.51%;扣非后归母净利润1549.46万元,同比下降3.33%。

梳理永达股份2023年度分行业收入来源可以看出,风力发电设备结构件营收2.12亿元,同比增长58.24%;隧道掘进及其

配套设备结构件营收3.52亿元,同比增长5.38%;工程机械设备结构件营收1.54亿元,同比下降37.76%。

在销量及产量方面,2023年度,风力发电设备结构件销售量1.56万吨,同比增长109.4%;生产量1.55万吨,同比增长96.07%;库存量303.08吨,同比下降10.09%。

而隧道掘进及其配套设备结构件销售量同比下降3.31%,生产量同比增长14.48%,库存量同比增长94%;工程机械设备结构件销售量同比下降28.58%,生产量同比下降30.13%,库存量同比下降24.73%。

若本次成功收购金源装备,永达股份在风电领域将进一步深化布局。

而收购价格和资金来源则是外界颇为关注的点。参照金源装备此前IPO估值约为30亿元,以此简单计算,51%股份价值15.3亿元。但截至今年一季度,永达股份货币资金仅为4.97亿元,未来其如何筹集资金以支付收购款,记者也将持续关注。

曾三次冲击IPO

事实上,此次被收购方金源装备,已是申报IPO的“常客”。

据了解,早在2009年,金源装备就曾申报创业板IPO,并于一年后主动撤回了申报材料。2011年,金源装备再次申报IPO,又于次年主动撤回。

对于首次撤回申报的原因,金源装备指出,2009年,其销售和采购的集中度均较高,第一大客户与第一大供应商为同一实际控制人,可能会对业务独立性以及持续经营能力造成不利影响。从2010年下半年开始,公司决定调整供应体系,考虑到调整可能对业务发展和盈利能力带来不确定性,因此选择主动

申请撤回申报材料。

第二次则是在申报后,金源装备考虑到前次没有动态核查供应商与客户之间的权益关系,存在一定的工作疏忽,且该问题的发生距此次申报不足36个月,结合当时的审核理念,认为过会难度较大,否决后会对公司及中介机构都造成负面影响,因此主动撤回申请材料。

此后,时至2021年,金源装备第三次冲击IPO,但最终仍于2022年6月25日终止。

彼时,金源装备拟募集资金7.5亿元,其中5.5亿元用于高速重载齿轮零部件精密加工项目,5000万元用于研发中心建设项目,1.5亿元用

于补充流动资金。

当时的招股说明书显示,2019至2021年度,金源装备营业收入分别为9.76亿元、12.63亿元、11.61亿元,归母净利润分别为7691.56万元、1.19亿元、1.19亿元,扣非后归母净利润分别为7233.3万元、1.19亿元、1.17亿元。

按行业分类来看,风电领域一直是金源装备的主要收入来源。

2019至2021年度,其风电装备锻件销售收入分别为6.91亿元、9.63亿元、8.05亿元,占营收比重分别达到77.75%、83.9%、75.77%。

对于收入波动情况,金源装备解释称,2019至2020年度,受益于

下游风电行业新增装机量大幅增长及抢装潮刺激影响,公司风电装备锻件销售收入大幅增长。

2021年度,金源装备风电装备锻件收入较2020年下降16.41%,主要是随着风电抢装潮过后,行业短期需求略有下降所致。该公司当时称,已积极调整产能,拓展现有客户及其他领域的业务需求,本期工程机械和海洋工程收入金额较上期有所上涨,降低了短期内风电行业需求下降对经营业绩的影响。

若金源装备近两年始终保持业绩增长,本次收购中做出的业绩承诺,或并无太大的完成难度。