

# 近三年仅交付42台无人机 ST永悦跨界低空经济遇阻

本报记者 方超 张家振 上海报道

合计被罚超2500万元、实控人被禁入证券市场5年，永悦科技股份有限公司（以下简称“ST永悦”，603879.SH）受“3亿元无人机乌龙合同”事件影响正进入“多事之秋”。

日前，ST永悦公告称收到中国证监会《行政处罚决定书》，因存在重大合同临时公告误导性陈述、未及时披露关联方非经营性资金占用

## 信披违规频遭监管“点名”

种种“蹊跷”源于ST永悦“选择性披露”相关合同内容。

在“3亿元无人机乌龙合同”事件发生近一年后，ST永悦因重大合同临时公告存在误导性陈述而遭受处罚。

将时间拨回2023年8月28日，ST永悦发布《关于签订重大合同的公告》，对外披露其全资子公司盐城永悦智能装备有限公司（以下简称“永悦智能”）与平舆县畅达交通投资发展有限公司（以下简称“平舆畅达”）签订《销售合同》，即平舆畅达向永悦智能购买5000台无人机，合同总金额为3亿元。

平舆县在2020年才摘掉贫困县的“帽子”，县属国企平舆畅达花费3亿元购买5000台无人机也引发市场关注，并对ST永悦上述重大合同真实性、交货方式等持疑问态度。

种种“蹊跷”源于ST永悦“选择性披露”相关合同内容。中国证监会《行政处罚决定书》显示，永悦智能与平舆畅达签订《销售合同》之时，双方同时签订了《补充协议》，约定《销售合同》在“《销售合同》《委托经营协议》签署完毕”“平舆畅达就统统治业务订单设立完成专项账户”等四个条件全部满足后方能生效。

但ST永悦在2023年8月28日对外披露的《关于签订重大合同的公告》，9月5日发布的《关于媒体报

等违法事实，证监会对ST永悦合计开出2520万元罚单；公司实际控制人、时任董事长陈翔被禁入证券市场5年。

《中国经营报》记者注意到，在此次收到行政处罚之前，此前跨界无人机行业的ST永悦业绩已连续两年亏损。7月9日，ST永悦对外公告称，预计2024年半年度归母净利润为-2550万元到-2350万元之间，同比下降45.51%到34.10%。

据了解，2022年，ST永悦欲寻

找新的业务增长点，选择跨界进入无人机行业，但收效甚微。根据公司披露的统计数据，自2022年至今，公司实际已执行的订单仅交付了42台表演用和航拍用无人机。

“2024年半年度，公司由于无人机模块前期投入费用较大，运营成本较高，但订单获取能力不足，导致公司净利润下降。”对于2024年半年度业绩同比大幅下滑的原因，ST永悦方面解释称。

项方亮向记者分析称，ST永悦信披频频违规，或与其内部控制不健全、管理层法律意识淡薄、利益驱动及监督机制失效有关。在监督机制方面，项方亮直言：“独立董事、监事会等内部监督机制未能有效发挥作用，未能及时发现和纠正信息披露违规行为。”

“实际控制人被采取5年证券市场禁入措施，可能导致公司管理层出现变动，影响公司的战略规划和日常运营。”康德智库专家、上海美谷律师事务所项方亮律师向记者表示，行政处罚和巨额罚款将严重损害ST永悦的市场声誉和投资者信心，可能导致公司股价进一步下跌，市值缩水。

事实上，ST永悦此前曾因信披违规多次遭到监管部门“点名”。相

关资料显示，2023年8月9日，ST永悦发布《关于收到江苏省证监局警示函的公告》，盐城市中级人民法院司法冻结了ST永悦控股股东江苏华英持有的公司股份，“陈翔2023年2月6日知悉上述事项，但公司直至2023年4月26日才进行披露”。而在今年4月1日，ST永悦对外公告，因涉嫌信息披露违法违规，根据相关法律法规，中国证监会决定对陈翔立案。

项方亮向记者分析称，ST永悦信披频频违规，或与其内部控制不健全、管理层法律意识淡薄、利益驱动及监督机制失效有关。在监督机制方面，项方亮直言：“独立董事、监事会等内部监督机制未能有效发挥作用，未能及时发现和纠正信息披露违规行为。”



永悦科技旗下永悦智能生产的守护者X60Pro农业无人机。

## 业绩连亏两年谋跨界

在多重挑战之下，ST永悦开始谋求跨界，试图发力低空经济赛道。

在多次遭监管部门“点名”的同时，ST永悦的业绩也不容乐观。

记者注意到，在2017年上市之后，ST永悦业绩整体呈现下滑趋势。Wind数据显示，2017—2022年，ST永悦营收分别为5.59亿元、6.08亿元、4.29亿元、4.06亿元、3.96亿元、2.96亿元，同比增速分别为4.29%、8.78%、-29.51%、-5.21%、-2.50%、-25.21%。

而在2023年，ST永悦营收为3.38亿元，较上年同期增长13.97%，但归母净利润为-0.70亿元，较上年同期亏损增加。这已是ST永悦归母净利润连续两年为负，2022年为-0.39亿元。

据了解，ST永悦主营业务为不饱和聚酯树脂和无人机业

## 终止投资无人科技产业园

在跨界进入无人机领域后，ST永悦业务发展并不顺利。

跨界进入无人机行业后，ST永悦在该领域的业绩表现也不容乐观。记者梳理发现，2022年，ST永悦智能无人飞行器制造业营收为5.49万元，2023年为262.48万元，尽管营收同比增长4683.87%，但该板块营收占2023年总营收的比重仅为0.77%。

不仅如此，ST永悦在江苏盐城投资的大丰无人科技产业园，目前也未达到预定可使用状态。

上交所在《关于ST永悦2023年年度报告的信息披露问询函》中指出，2023年1月18日，ST永悦公告将募集资金用途由“15万

吨/年废矿物油综合利用项目”变更为“大丰无人科技产业园项目”，拟以募集资金投入1.88亿元，实施主体为永悦智能。

上述项目建设内容主要为装修改造并购置生产设备及相应的配套设施，扩大无人机产能，项目建设期预计18个月。上述问询函指出：“年报显示，报告期内该项目已投入募集资金3791.60万元，但未达到预定可使用状态。”

在跨界进入无人机领域后，ST永悦业务发展并不顺利。公司在回复上交所问询函时表示，主要无人机订单分别因客户项目未开展、信披违规等原因未执行或产生纠纷。“2022年至2024年，公司实际已执行的订单交付了42台表演用和航拍用无人机。因此，项目立项后，公司过往订单总体执行情况较差，与预期相比相差甚远。”

“基于谨慎考虑，为保障中小股东的合法权益，当前‘大丰无人科技产业园项目’不宜再继续投入，公司拟终止继续使用募集资金投入该项目，并对该项目进行结项。后续，公司将在现有产能基础上，积极拓展订单。”ST永悦表示。

记者注意到，无人机行业竞争激烈，ST永悦在该领域是否具备核心技术也备受外界关注。

ST永悦2023年年度报告显示，公司拥有无人机方面的授权专利49项，但发明专利仅3项，而实用新型、外观设计专利分别为32项、14项。此外，公司另有10项专利已申请审查，其中发明专利7项，实用新型专利3项。

在ST永悦2023年年度报告列出的“研发人员情况表”中，博士研究生人数为0，硕士研究生为1人，本科、专科学历人数分别为22人、13人，高中及以下学历人数为5人。

“随着无人机产品快速迭代升级，公司若不能准确把握行业发展趋势，不能持续提高研发创新能力，则可能导致公司无法顺利开拓新市场，进而产生子公司竞争力下降的风险，对子公司的经营造成不利影响。”ST永悦方面表示。

对于因信披违规遭监管部门“点名”、业绩连续两年亏损的原因以及无人机业务竞争力等问题，记者致电致函ST永悦，但截至发稿未获进一步回复。

# 梦百合渠道变革“生意经”：将新开2000家酒店推广引流

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

在房地产市场遇冷，业绩增长放缓的大背景下，家居企业如何拓展多元化销售渠道？梦百合家居科技股份有限公司（以下简称“梦百合”，603313.SH）给出的答案是通过新开酒店驱动床垫、枕头等产品内销业务增长。

## 面临短期债务压力

8月21日，梦百合发布公告称，董事长倪张根办理了补充质押，将其名下持有的400万股份补充质押给广发证券，质押股份占倪张根持有股份的比例为2.06%，占梦百合公司总股本的比例为0.7%。

根据公告，倪张根未来半年内将到期的质押股份数量为0.86亿股，占其所持股份的比例为44.29%，占公司总股本的比例为15.05%，对应融资金额约为2.42亿元；未来一年内到期的质押股份数量为1.16亿股，占其所持股份的比例为59.77%，占公司总股本的比例为20.30%，对应融资金额3.3亿元。

## 境外营收占比超八成

除了面临短期偿债压力外，以境外业务为主的梦百合还涉及美国床垫反倾销税调查。

今年7月，梦百合方面发布公告称，2023年8月，经美国多家床垫企业提交申请，美国商务部宣布对西班牙、缅甸、印度、意大利、科索沃、墨西哥、菲律宾和中国台湾等12个国家或地区的床垫发起反倾销税调查，其中涉及公司西班牙生产基地恒康西班牙、COMOTEX及泰国生产基地里高泰国。

根据公告，按照美国商务部发布的终裁结果，对恒康西班牙和CO-

企查数据信息显示，8月6日，上海启梦酒店管理有限公司注册成立，梦百合董事长倪张根持股85%，梦百合持股15%。根据倪张根此前公开透露的计划，公司未来将开设2000家梦百合零压酒店。

相关资料显示，作为软体家具行业知名企业，梦百合主要从事记忆床垫、枕头和沙发、电动床及其

一季度尚有近7亿元的资金缺口。据梦百合2024年一季度财报，截至今年一季度，梦百合短期债务达到约16.65亿元，较上年同期增加0.45亿元。相较之下，梦百合的货币资金仅有9.71亿元，较上年同期减少1.24亿元。

IPG中国首席经济学家柏文喜对记者表示，梦百合面临资金缺口，会对公司带来一定影响，包括现金流紧张、债务压力增加以及可能影响公司的日常运营和扩张计划。“梦百合可以增加新的融资渠道、优化成本结构、提高资产周转效率以及寻求战略投资者等方式，

来解决资金缺口问题。”

在中国家居/设计产业互联网战略专家王建国看来，梦百合面临资金缺口，可能会对经营投入和生产运营造成一定影响。“梦百合需要尽量减少资金缺口带来的负面影响，中长期项目由于投入比较大，要阶段性减少，有的甚至需要暂停。”

对于公司面临的短期偿债压力情况，梦百合相关负责人告诉记者，公司将通过统筹资金安排、优化负债结构、提高存货及应收账款周转、改善经营现金流等方式优化公司资本结构。

对于参股新开酒店的初衷，梦百合相关负责人8月22日在回应《中国经营报》记者采访时称，公司此前并未直接开展酒店业务，此次出资15%与控股股东共同设立酒店公司，主要目的是后续拟通过新设酒店公司运营梦百合零压酒店，为梦百合自主品牌产品进行推广和引流。

## 跨界酒店业务推广床垫

在国内市场，梦百合正加大在酒店业务方面的投资力度。

据梦百合2024年一季度经营数据，按产品来看，床垫业务仍是其主要业务，收入达到9.33亿元，较上年同期增长8.55%；沙发为第二大收入业务，收入达到2.53亿元，较上年同期增长1.71%。

在梦百合的自主品牌收入构成中，酒店业务的收入也在增加。财报数据显示，2024年一季度，梦百合酒店业务收入约为0.51亿元，较上年同期增长25.76%，在梦百合自主品牌收入中排名第三位。

对于酒店业务营收增长的情况，梦百合方面对记者表示，公司通过与酒店渠道合作发展国内自主品牌——MLILY梦百合，以“0压房”“零压房”为切入点，在合作酒店铺设全套MLILY梦百合0压床品，为商旅客人打造促进深度睡眠的房型。

值得注意的是，倪张根在2023年参加一档访谈节目时表示，梦百合零压酒店未来要做国内酒店市场的“新物种”，并提出未来将开2000家梦百合零压酒店的目标。

相关资料显示，近年来，酒店开始频繁出现在梦百合的官方资讯平台中。2020年5月，梦百合和美团在零压房方面达成合作。随后，梦百合和锦江之星、如家、7天等多家酒店达成合作。2023年至今，梦百合将酒店业务的合作拓展至包括携程、艺龙等在内的平台方。

在王建国看来，和其他多数家居企业不同，国外市场是梦百合业务的基本盘。“梦百合在国外市场应当守住存量，但在国内市场的发展策略不应该过于保守，可以提升增量。传统的渠道市场正在逐步被抛弃，大力布局国内酒店业务，对于梦百合而言是有一定价值、有战略高度的尝试。”

## 跨界酒店业务推广床垫

在王建国看来，和其他多数家居企业不同，国外市场是梦百合业务的基本盘。

梦百合在海外市场应当守住存量，但在国内市场的发展策略不应该过于保守，可以提升增量。传统的渠道市场正在逐步被抛弃，大力布局国内酒店业务，对于梦百合而言是有一定价值、有战略高度的尝试。”

不过，对于公司是否会经营重心转移至国内市场的问题，梦百合相关负责人向记者表示，公司坚持“产能全球化、品牌国际化”的发展战略，“国内、国外市场对公司来说同等重要”。

“公司与众多品牌酒店达成合作，拥有超100万间0压房，通过打造体验式消费场景，强化用户体验，建立体验、推广与销售一体化的立体渠道，拓

展目标客群。”梦百合相关负责人表示，酒店渠道合作的0压房模式与公司参股酒店公司不属于同一类型业务。同时，酒店开店目标是董事长对其未来酒店业务发展的远期规划，具体需根据其个人投资计划、公司战略规划及市场情况来推进。

事实上，在此番注册成立上海启梦酒店管理有限公司之前，倪张根早在2023年2月便联合吴晓宇设立了上海金睡连零压酒店有限公司，经营范围就包含酒店管理。天眼查显示，该公司注册资本为200万元，其中，倪张根认缴出资为198万元，持股99%，吴晓宇认缴出资为2万元，持股1%。

财报数据显示，2023年，梦百合实现营收79.76亿元，同比下降0.52%。在营收总体下降的背景下，2023年酒店渠道实现营收2.21亿元，同比增长63.22%。

柏文喜对记者表示，酒店是梦百合销售床垫的重要渠道，尽管酒店业务收入同比增长，但未来能否成为销售主力渠道还有待观察。

王建国则告诉记者，梦百合并非选择转型酒店的首家家居企业，此前已有企业在该领域取得转型成果，梦百合在酒店业务方面的转型可能并非只是尝试，“但要开2000家酒店并非小事”。

王建国进一步表示，对于梦百合而言这是一个大动作，不是简单寻求第二或第三赛道。相较于家居产品传统的经销商体系，酒店业务收入更为快速和直接，“如果能实现规模化发展，梦百合有望成为这一领域的先行者”。