

近50亿元配股募资紧急撤单

“地产黑马”建发股份提速转型步伐

本报记者 方超 张家振 上海报道

在上会前紧急终止近50亿元配股募资申请,让有房地产行业“黑马”之称的厦门建发股份有限公司(以下简称“建发股份”,600153.SH)受到外界关注。

11月4日,建发股份对外发布公告称,其收到上交所出具的《关于终止对建发股份向原股东配售股份审核的决定》(上证上审(再融资)(2024)255号)。上交所根据相关规定,决定终止对其向原股东配售股份的审核。

《中国经营报》记者注意到,建发股份再融资事项原本计划在11月5日上会。但在11月3日,建发股份对外

两度下调募资金额

公司主营业务为供应链运营和房地产业务,均属于资金密集型行业,对资金需求量较大。

在筹划一年半后,建发股份最终选择按下了近50亿元配股募资申请事项的“终止键”。

据了解,早在2023年4月,建发股份方面就公告称,为满足公司供应链运营业务发展的资金需求,优化资本结构,提升综合竞争力及抗风险能力,根据相关法律法规,拟通过向原股东配售人民币普通股(A股)的方式募集资金。

“公司本次发行拟募集资金总额不超过85亿元(具体规模视发行时市场情况而定),扣除发行费用后拟全部用于公司供应链运营业务补充流动资金及偿还银行借款。”建发股份方面表示。

值得注意的是,建发股份曾两度下调了募资金额。其中,2023年8月,建发股份将募资金额下调为不超过77.88亿元。建发股份方面表示,公司主营业务为供应链运营和房地产业务,均属于资金密集型行业,对资金需求量较大。但在2024年4月,建发股份再度将募资金额下调至不超过49.8亿元。

对于配股募资的必要性,建发股份此前在回复投资者咨询时表示,作为国内领先、全球布局的供应链运营服务商,“公司配股融资系满足主营业务发展所需,符合行业

发布公告,决定终止本次向原股东配售股份事项并撤回申请文件。据悉,建发股份原配股募资金额不超过85亿元,最终调整为不超过49.8亿元。

在紧急撤单背后,曾在房地产行业下行期逆势拓储的建发股份业绩和拿地金额已呈明显“降速”之势。相关数据显示,2022—2023年,建发股份在两年时间内补充了约3700亿元的货值,但在今年上半年,全口径拿地金额同比下降了约四成。

对于在上会前突然撤回配股申请、拿地金额大幅下滑原因等问题,记者联系建发股份证券部,并按其要求发送了采访函,截至发稿尚未获得进一步回复。

发展特点及公司战略规划,具有相应的必要性与合理性”。

“公司已有十年未进行过股权融资,业务发展所需资金主要依靠债权融资和自身经营积累,这一方面导致公司的资产负债率长期承压,处于较高水平,且均高于供应链运营业务可比公司平均水平,另一方面也制约了公司的业务发展速度。”建发股份方面表示。

建发股份方面还表示,供应链运营业务属于资金密集型行业,业务发展亟须进一步夯实权益资本,以为业务的可持续发展提供有力保障。供应链运营业务的资产周转效率高,供应链运营业务净资产收益率相对较高,募资金额到位后投入供应链运营,可较快地增厚公司利润。

不过,对再融资寄予厚望的建发股份,最终在今年11月主动撤回了申请文件。11月3日,建发股份方面表示,鉴于内外部环境的变化,结合公司内部实际情况及发展规划等因素,经相关各方充分讨论、审慎研究后,公司决定终止本次向原股东配售股份事项并撤回申请文件。

对于建发股份终止配股计划的影响问题,国盛证券研报分析认为:“配股取消将减轻短期摊薄压力,维护中小股东利益有利于提振市场信心。”

业绩下滑引发监管关注

建发股份控股子公司建发地产、联发集团在房地产下行期逆势扩储,曾引发市场广泛关注。

官网资料显示,建发股份是“《财富》世界500强”——厦门建发集团有限公司旗下核心成员企业,是以供应链运营和房地产开发为双主业的现代服务型企业。

事实上,自2023年开始,建发股份营业收入、扣非净利润等财务指标已进入下滑通道。Wind数据显示,2023年,建发股份营业收入同比下滑8.3%,扣非后归母净利润同比下滑34.9%。

最新数据显示,今年前三季度,建发股份营业收入约5021.36亿元,同比下降16.13%;归母净利润约20.58亿元,同比减少83.43%;扣非后归母净利润为13.20亿元,同比下滑39.30%。

据了解,在2023年6月29日首轮审核问询中,监管部门也曾对建发股份最近一期(2023年一季度)扣非净利润大幅下滑的原因及合理性提出质疑。对此,建发股份方面解释称,主要系当期房地产业务收入及利润暂时性下降和套期保值工具的运用及会计核算导致,同比下降则主要受到了房地产业务结算特点影响

转型开拓新发展空间

尽管收购红星美凯龙以来,对业绩形成拖累,但建发股份依旧看好发展前景。

除了供应链运营、房地产业务外,建发股份近年来也在大力拓展家居商场运营业务。

公开信息显示,2023年6月,建发股份斥资62.86亿元收购国内家居卖场龙头企业红星美凯龙29.95%股份,成为红星美凯龙第一大股东。但财务数据显示,红星美凯龙近年来的业绩表现并不理想。

2023年,红星美凯龙实现营收115.15亿元,同比上减少18.55%;归母净利润-22.16亿元,同比上减少496.78%。2024年前三季度,



建发股份在第四届中国国际消费品博览会上设置的展位。

本报资料室/图

所致。

相关数据显示,2023年一季度,建发股份房地产业务收入同比下滑24.10%,扣非净利润为3.35亿元,同比下降65.07%。

“公司供应链运营业务及房地产业务经营业绩受宏观经济周期、行业相关政策、行业竞争情况及公司经营情况等多方面因素影响,未来若上述因素出现重大不利变化,公司业务经营可能会受到一定不利影响,则公司经营业绩存在波动甚至下滑的风险。”建发股份方面表示。

以房地产业务为例,建发股份前两年曾在全国范围内“跑马圈地”。其中,建发股份控股子公

司建发地产、联发集团在房地产下行期逆势扩储,曾引发市场广泛关注。

建发股份管理层曾表示,公司在2022年和2023年共补充了约3700亿元的货值。建发房产坚持“以收定支、以销定投”的拿地策略,2024年上半年全口径销售金额同比下降约30%,全口径拿地金额同比下降约40%,拿地强度同比下降了约17个百分点。

“建发房产会根据市场情况和库存规模进行适当的补充,以保持风险在可承受范围内。”建发股份董事长林茂此前公开表示,今年下半年,建发房产也会考虑市场的需求,结合销售的情况进

行库存补充。“如果市场需求不足,公司也可能会放缓补库存的速度。”

建发股份旗下房地产公司拿地速度已开始放缓。中指研究院数据显示,今年1—10月,建发股份旗下建发房产权益拿地金额约为279亿元,而2023年同期约为621亿元。

在销售层面,克而瑞统计数据,今年1—10月,建发房产和联发集团分别实现全口径销售金额约1040亿元和243亿元,同比分别下降28.6%和50.3%。不过,国盛证券研报分析认为:“建发房产的销售降幅小于百强房企平均34.8%的降幅。”

主动撤回IPO融资计划 “独角兽”日日顺重回海尔智家怀抱

本报记者 方超 张家振 上海报道

在冲刺上市三年后,日日顺供应链科技股份有限公司(以下简称“日日顺”)主动终止了IPO进程。

日前,深交所官网发布公告,因日日顺及其保荐人提交了撤回首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的申请,根据相关规定,深交所决定终止对日日顺首次公开发行股票并在创业板上市

放弃IPO“单飞”计划

官网资料显示,日日顺脱胎于海尔集团,2000年在山东省青岛市成立,先后经历了企业物流—供应链企业—生态平台三个发展阶段,致力于成为“中国领先的供应链管理解决方案及场景物流服务提供商”。

作为海尔集团旗下供应链企业,淘宝控股、高盛、中投等多家知名投资机构均曾入股日日顺,其上市进程也备受市场关注。

2019年至2024年,日日顺连续六年跻身胡润全球独角兽榜单,成为唯一入选物联网供应链场景生态品牌独角兽企业。(2024全球独角兽榜)显示,日日顺价值约为110亿元。

在成立21年后,日日顺开启了独立上市之旅。2021年5月,日日顺在深交所披露招股说明书,申请在创业板上市,保荐机构为中金公司和招商证券,拟募资27.7亿元,主要投向智能物流中心项目、仓储设备智能化项目等

的审核。

据了解,作为海尔集团旗下的行业内首个物联网场景物流“独角兽”,日日顺上市之旅颇受外界关注。2021年5月,日日顺向深交所递交招股书,拟在创业板上市,最终于2023年5月成功过会。不过,在仅仅一年多时间后,日日顺选择了主动终止IPO。

值得注意的是,主动终止创业板IPO的日日顺也将再度回归海尔集团旗下上市主体海尔智家

的发展,公司已经成为中国领先的供应链管理解决方案及场景物流服务提供商。根据罗戈研究报告,按照2020年收入计算,日日顺为中国第三大端到端供应链管理服务商。

“公司也是当前市场上少有的覆盖采购、生产制造、线上线下流通渠道、跨境及末端用户服务场景的端到端供应链管理能力的企业。”日日顺方面表示。

招股书显示,日日顺三大股东分别为日日顺上海、Partner Century、淘宝控股。日日顺方面表示,截至报告期末(2022年年底),日日顺上海占本次发行前公司股份总额的56.4%,系控股股东,海尔集团则间接控制日日顺上海,系公司实际控制人。

在业绩方面,更新后的招股书显示,在2020—2022年,日日顺营收分别为140.36亿元、171.63亿元、168.47亿元,同期净利润分别

(600690.SH)的怀抱,并被纳入海尔智家合并报表范围。

对于主动撤回上市申请的原因、独立上市进程是否彻底终止等问题,日日顺方面并未给出具体回复。但公司相关负责人在向《中国经营报》记者提供的信息中强调,并表示将对海尔智家产生多重意义,日日顺通过深度参与海尔智家海外市场本土化物流体系与能力建设,有助于创造新的增长引擎。

为4.31亿元、5.79亿元、5.75亿元。

事实上,日日顺曾对上市前景抱有较高期待。“本次募投资金项目成功实施后,主要业务能力得到优化,业务布局得到拓展,核心要素得到升级,公司的核心竞争力得到进一步增强。”日日顺同时认为,“长期来看,预计募投资金的投入将增加公司的营业收入和盈利能力。”

对于募集资金的运用,日日顺方面也强调,募投资金投资项目与未来经营战略相符。智能物流中心项目、“最后一公里”网络触点建设项目和自营运力提升项目,有助于落实公司加强基础设施网络建设战略。

“通过上述项目的实施,公司将进一步加大仓储建设服务网点布局以及干线车辆的投入,进一步提高现有供应链服务网络的深度和广度,进一步构建覆盖全国、辐射全球的供应链服务网络。”日日顺方面表示。

近半营收依赖关联方

顺利过会却主动终止IPO,也让日日顺与股东间的关联交易受到市场关注。

招股书显示,2020—2022年,日日顺来自前五大客户的收入分别为80.12亿元、90.08亿元和91.52亿元,占当年营业收入的比例分别为57.08%、52.48%和54.33%。

记者进一步梳理发现,日日顺近一半营收来自关联方海尔系和阿里系。财务数据显示,2020—2022年,日日顺来自海尔系客户的收入占比分别为33.13%、30.60%和31.55%;毛利贡献占比分别为41.48%、41.90%和42.69%。

同期,日日顺来自阿里系客户的收入占比分别为15.80%、15.00%和15.80%;毛利贡献占比分别为21.36%、21.15%和17.75%。对此,日日顺方面表示,公司不断拓展非关联方业务,“海尔系客户及阿里系客户对公司的收入贡献整体呈现下降趋势,但业务占比仍然相对

再度回归海尔智家体系

终止IPO的日日顺,也将再度回归到海尔智家旗下。

10月29日,海尔智家发布公告称,其全资子公司贯美公司直接持有优理公司45%股权,公司关联方冰载公司直接持有优理公司55%股权。10月29日,冰载公司与贯美公司签署《表决权委托协议》,冰载公司将其持有的优理公司55%股权对应表决权不可撤销地委托贯美公司行使。

“本事项完成后,贯美公司将实际控制优理公司100%表决权比例,优理公司控制的日日顺上海、日日顺及其控股子公司均将成为公司实际控制的主体。”海尔智家

较高”。

记者注意到,日日顺与关联方联系紧密,也曾受到监管关注。深交所此前要求日日顺“说明关联交易占比较高是否影响发行人的经营独立性、是否构成对控股股东、实际控制人及重要股东的依赖”。

“公司与海尔系客户及阿里系客户之间的关联交易,不存在影响经营独立性的情况。”彼时,日日顺方面认为,虽然公司与海尔系客户及阿里系客户之间的关联交易占比较高,但独立开展业务,已根据自身经营管理需要建立了包括销售、运营、研发、财务及内部审计等部门的独立完整的业务体系。

日日顺方面同时认为,公司与海尔系客户及阿里系客户之间的关联交易不构成对控股股东、实际控制人及重要股东的重大依赖。“海尔系客户及阿里系客户作为各自领域的龙头企业,根据各自业务开展的需要和独立的商业利益,在

方面表示,优理公司、日日顺上海、日日顺及其控股子公司将被纳入公司合并报表范围。

据悉,这已是日日顺第二次被纳入海尔智家旗下。公开信息显示,在2010年8月—2018年8月,日日顺曾是海尔智家并表子公司。日日顺招股书显示,此后为进一步明晰海尔智家的家电主营业务定位,海尔智家将日日顺自合并报表范围剥离,并将合并报表范围外的水家电资产装入海尔智家。

“本次并表将对海尔智家产生三层意义。首先,海尔智家通过整合日日顺的系统 and 物流资源,将线

平等、互惠、公平、合理的基础上独立开展合作,不存在重大依赖。”

不仅如此,日日顺还因毛利率低于同行可比公司均值而受到监管关注。深交所要求“量化分析并补充披露公司与同行业可比公司毛利率差异、毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性”。

相关数据显示,2020—2022年,日日顺毛利率分别为8.38%、7.78%、7.85%,可比公司平均毛利率分别为9.73%、9.70%、6.45%。日日顺方面表示,公司2020年及2021年毛利率低于同行业可比公司平均水平,主要是可比公司畅联股份毛利率较高所致。

“扣除畅联股份影响,公司与同行业可比公司毛利率基本处于同一区间。”日日顺方面表示,“剔除畅联股份后,可比公司平均毛利率为7.94%、7.22%和6.45%,与公司整体毛利率水平差异不大。”

线上线下渠道贯通,实现订单全流程管理,优化客户体验。其次,依托日日顺的全渠道物流网络和智能仓储,可以进一步提升分销和交付效率,缩短交付周期,增强客户满意度,提升用户服务效率。”日日顺相关负责人向记者提供的信息显示,日日顺通过深度参与海尔智家海外市场本土化物流体系与能力建设,可充分提升其在海外市场的竞争力,更好地为家居、汽车、新能源、电子、机械、快消品等行业大客户的出海发展提供服务,开拓社会化业务的新蓝海,为海尔智家创造新的增长引擎。