

控制权变更+跨界收购 兆日科技连亏多年实控人套现离场

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

在控股股东筹划股权转让的关键时点，兆日科技(300333.SZ)又抛出跨界资产收购方案。公司新实控人曲嘉麟一手操盘的“控股+资产注入”资本运作，把兆日科技推向舆论风口。

8月12日晚间，兆日科技连发多份公告，核心内容指向控制权转让及收购。其中,《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》(以下简称《收购预案》)显示,兆日科技控股股东新疆晁骏股权投资有限公司(以下简称“晁骏投资”)与上海璟和珩科技有限公司(以下简称“璟和珩”)签订了相关股权转让协议。协议约定，晁骏投资拟向璟和珩协议转让其所持上市公司14.18%股份。

本次协议转让完成股份过户且上市公司董事会完成换届后，璟和珩将成为上市公司控股股东，曲嘉麟成为上市公司实际控制人。

《收购预案》同时显示，兆日科技拟通过发行股份及支付现金收购佰内科技部分股权并取得控制权，同时向不超过35名特定投资者配套募资，此次发行股份购买资产的价格定为6.07元/股，交易对手为上海拾内企业管理有限公司(以下简称“上海拾内”)和马瑞。

公开资料显示，佰内科技的股

谋求破局

这一举动客观上为公司引入新资本与AI算力资产提供了契机,试图通过“易主+资产注入”的模式帮助公司摆脱经营困境,谋求业务破局与转型。

对于兆日科技股价涨停，南开大学金融学教授田利辉则有不同意见。他向记者指出，成立40多天的公司(璟和珩)拿下控制权，随即注入同一实控人旗下成立仅20个月的资产，这可能是借壳套现剧本的又一次上演。票据防伪与算力维保之间尚未看出任何产业协同，所谓战略转型只是资本叙事的外衣。

《收购预案》特别提及，本次发行股份及支付现金购买资产的实施以上述上市公司控制权变更完成为必要前提，即璟和珩成为上

协同性存疑

兆日科技原有业务偏金融信息安全和银行场景,佰内科技偏AI算力设备维修和运维服务,两者在客户、技术和商业模式上差异大。

具体到收购细节,《收购预案》显示,本次交易前,上市公司主要围绕金融科技领域开展相关业务,为银行及企业客户提供金融科技产品、技术服务及相关解决方案。标的公司主要从事电子设备和服务器的检测、维修、维护保养和运行维护服务,致力于为客户提供覆盖设备检测、故障维修、日常维保及运行维护等环节的全生命周期技术服务。

市公司控股股东、曲嘉麟成为上市公司实际控制人后，本次交易方可实施。

若上市公司控制权变更未能完成，即璟和珩未能成为上市公司控股股东或曲嘉麟未能成为上市公司实际控制人，则本次交易的实施前提将无法满足，本次发行股份及支付现金购买资产事项可能无法继续实施或面临终止的风险。

值得注意的是，从过往行为看，晁骏投资及相关股东曾多次实施或披露减持安排，公开披露

的原因包括股东资金需求。

据记者不完全统计，2016年至2023年，魏恺言直接以及通过晁骏投资完成10轮减持，累计套现超6亿元。

石磊向记者指出，兆日科技控股股东转让控制权，根源在于主业陷入结构性衰退与连年亏损的泥潭，叠加原实控人长期减持套现离场。公司持续亏损，自身造血能力持续恶化；面对行业天花板，原实控人累计套现约6亿元，此次让出控制权是其理性退出的最终落地。

“同时，这一举动客观上也为公司引入新资本与AI算力资产提供了契机，试图通过‘易主+资产注入’的模式帮助公司摆脱经营困境，谋求业务破局与转型。”石磊说。

西南财经大学金融学院院长罗荣华向记者指出，正式协议披露后，最值得关注的是转让价格及定价依据、受让方的资金来源、付款节奏、交割条件、终止和违约条款，以及控制权转让与后续资产收购是否在合同上互为前提。



整合存风险

并购能否改善业绩，仍取决于佰内科技真实的收入规模、盈利质量、经营现金流、客户稳定性和收购定价，以及交易后的整合成本。

从业绩表现来看，近年来，兆日科技深陷亏损“泥潭”。根据《收购预案》，2023年至2025年，兆日科技营业收入分别为1.45亿元、1.28亿元和1.28亿元，归属于上市公司股东的净利润分别为-6857.13万元、-4811.70万元和-1815.58万元。

2026年一季度，兆日科技实现营业收入3303.81万元，归母净利润-444.24万元。

而收购标的佰内科技的收入则相对优秀。根据《收购预案》，2025年，佰内科技实现营业收入5070.79万元，净利润2189.51万元；2026年一季度，公司实现营业收入3414.4万元，净利润1161.57万元。

《收购预案》显示，本次交易完成后，上市公司的总资产、营业收入等将进一步增长，持续经营能力进一步增强。

此次“控制权变更+收购佰内科技”能否扭转公司亏损局面？万力认为，佰内科技成立不足两年，公开可验证的历史财务数据、客户结构、盈利能力和订单持续性仍然有限；目前交易也还处在筹划阶段，最终收购比例、估值、股份发行数量、业绩补偿和锁定安排都未确定。

罗荣华补充称，并购能否改善业绩，仍取决于佰内科技真实的收入规模、盈利质量、经营现金流、客户稳定性和收购定价，以及交易后的整合成本。

上述两笔交易放在一起看，万力向记者指出，这反映出的公司战略，是从原有金融科技和票据防伪业务，向AI算力设备服务方向切换。AI算力设备维修、运维、租赁、再利用等业务，属于算力基础设施后市场。随着GPU服务器和AI算力集群大规模部署，设备故障维修、芯片级维修、备件供应、运维服务和二手设备循环利用，会形成一定市场需求。

罗荣华表示，这是一项“控制权更替与关联资产收购相衔接的跨界转型安排”。

从交易结构推测，罗荣华指出，曲嘉麟的目标或是先取得上市公司的治理主导权和产业发展平台，再将自身控制的资产纳入上市公司体系，这可将控制权定价与资产定价分开，也可能使其在资产交易中进一步取得上市公司股份。

“但标的公司与股份受让方同受曲嘉麟控制，也带来了关联交易的利益冲突风险。”罗荣华说。

蓝盾光电跨界“追光” 盈利难题待解

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

发布《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》(以下简称《收购预案》)后,蓝盾光电(300862.SZ)收获“四连板”,8月10—13日,该公司股价均涨停。

8月7日晚间,蓝盾光电发布《收购预案》。《收购预案》显示,公司拟收购苏州岚创科技有限公司(以下简称“岚创科技”)控股权,后者主营光学薄膜业务。这也是公司完善光电产业链布局的“关键一步”。

蓝盾光电在《收购预案》中表示,本次交易完成后,在供应链端,上市公司将实现高端镀膜装备与薄膜工艺自主掌控,缓解光谱分析仪、激光雷达所需的镀膜透镜、窄带滤光片等核心元件进口依赖。

对于蓝盾光电收获“四连板”的情况,经济学博士后石磊向《中国经营报》记者指出,这主要是受“并购重组利好”与“光通信上游硬科技标的”双重逻辑共振催化。公司披露拟通过“发行股份+支付现金”收购岚创科技控股权,这一旨在摆脱主业亏损困境、向上游延伸打造光机电“硬科技”平台的自救式重组预案,复牌后直接点燃市场做多情绪。

“拟收购标的岚创科技不仅精准踩中光通信、AI算力等高景气赛道,更展现出极强的业绩爆发力,2026年上半年公司净利润达去年全年9倍,推动股价开盘即被大资金抱团封死涨停。”石磊说。

向上游延伸

根据《收购预案》，本次交易前，蓝盾光电主要从事高端分析测量仪器的研制和生产、软件开发、数据应用及服务，产品和服务主要应用于环境监测、交通管理、气象观测等领域，是国内领先的高端分析测量仪器制造企业。

标的公司岚创科技则专注于高性能真空镀膜设备的研发、生产、销售及相关技术服务，聚焦精

收购标的业绩亮眼

从业绩表现来看，根据《收购预案》，2023—2025年，蓝盾光电实现营业收入6.43亿元、6.09亿元和3.99亿元；净利润分别为4396.14万元、727.37万元和-8939.46万元。

而收购标的岚创科技的业绩则处于上升态势。根据《收购预案》，2024年、2025年以及2026年上半年，岚创科技实现营业收入1227.33万元、3355.68万元和1.71亿元；同期净利润分别为-303.03

警惕关联交易风险

《收购预案》显示，本次交易前，交易对方与上市公司均不存在关联关系。经初步测算，本次交易完成后，部分交易对方控制的上市公司股份比例预计将超过5%，构成上市公司的关联方。根据相关规定，本次交易预计构成关联交易。

蓝盾光电相关负责人在接受记者采访时表示，本次交易预计构成关联交易，并不是因为标的公司的股东在交易之前和蓝盾、蓝盾的董事、高

密光学薄膜沉积领域，已形成以高精度磁控溅射镀膜设备为核心的系列化标准产品体系，并布局高速IBS(离子束溅射)设备、ALD(原子层沉积)设备及相关光学检测产品。

谈及此次收购的协同作用，蓝盾光电在《收购预案》中指出，在业务协同端，标的公司的精密镀膜工艺与上市公司的生态环境监测、气

万元、1128.06万元和1.02亿元。

蓝盾光电在《收购预案》中表示，本次交易完成后，上市公司的总资产、净资产、营业收入、净利润等主要财务数据预计将有所增长，综合竞争实力和持续经营能力将进一步增强。

不过，蓝盾光电也同时提醒，标的公司所处真空镀膜设备行业的景气度，整体依托下游光通信、工业激光、医疗光学、消费电子等

象观测整机研发将深度融合，定制化开发专用光学薄膜方案，助力上市公司提升产品探测精度、缩短新品迭代周期。

成本与战略端，核心光学元件分阶段自制后有望逐步降本增效，上市公司将掌握磁控溅射、离子溅射等高端薄膜沉积工艺，补齐光学薄膜技术短板，加速向“核心工艺+整机系统”的平台型企业升级，抢抓

领域的发展态势。

若未来内外部经营环境发生不利变化，或标的公司未能有效应对行业竞争与市场变化，技术迭代、产品升级、客户开发、内部管控无法持续匹配行业发展趋势及客户需求，将导致公司整体经营业绩波动的风险。

收购岚创科技能否改善蓝盾光电的亏损局面？石磊向记者指出，从短期来看，收购岚创科技有

负责人指出，因为这是一个发行股份及支付现金购买资产的交易。具体来说，标的公司的股东把岚创的股份卖给上市公司，作为股权转让的对价，一部分是现金，一部分是蓝盾向岚创股东增发的股票，交易完成之后，岚创股东就会取得一部分上市公司的股票。从上市公司披露的信息来看，有部分岚创的股东未来是可能持有蓝盾5%以上的股东，未来成为蓝盾的关联方。

抓高端科学仪器国产化机遇。

此外，蓝盾光电将在现有分析测量仪器业务基础上新增高性能真空镀膜设备业务，拓展高端装备领域的产品布局，并在光学设计、检测技术、自动控制、软件算法及应用场景开发等方面持续深化技术协同，实现从“高端光学分析测量仪器制造”向上游“核心光学薄膜设备制造”战略延伸，拓宽自身

望通过并表红利快速扭转蓝盾光电的亏损局面，因为标的公司2026年上半年净利润高达1.02亿元，盈利能力显著优于上市公司，并表后将直接改善其业绩基本面。

从长期来看，石磊认为，双方打通上下游产业链后，核心环节的配套将有效降低成本、提升毛利率，并加速高附加值新产品的迭代。

“这一目标的完全实现仍需跨

石磊认为，此次交易核心风险点主要集中在估值定价、业绩持续性 & 业务整合三个维度：首先，由于交易对方在交易完成后将持股超5%成为关联方，且标的公司18个月内资产暴增10.55倍，在评估值与业绩补偿机制尚未落定的情况下，高溢价收购的定价公允性成为最敏感的环节。

其次，岚创科技上半年的业绩爆发高度依赖AI算力带来的光通信需求并喷，其盈利能否长期延

的业务护城河，打造光机电一体化硬科技平台。

苏商银行特约研究员高政扬向记者指出，蓝盾光电积累的客户资源、技术能力和应用场景，也有望为岚创科技进一步拓展光通信、工业激光、医用光学等市场提供有力支持。对岚创科技而言，则可借助上市公司的资本平台和产业资源，加快自身业务扩张步伐。

过三道难关。”石磊表示，一是业绩持续性风险，标的上半年业绩爆发高度依赖AI算力带来的光通信需求，且财务数据尚未经审计；二是估值定价公允性，由于交易对方将成为关联方，关联交易的定价与业绩补偿机制是市场敏感点；三是整合执行难度，两家公司在团队基因、渠道与管理上存在差异，深度融合与业务磨合需要一定的时间周期。

续、是否受单一大客户驱动，以及未经审计的财务数据最终是否存在较大差异，均存在不确定性。

最后，石磊指出，两家公司在客户群体与管理基因上存在显著差异，且标的公司存在核心创始人“零持股”及大股东配偶企业处于下游等特殊股权结构，这对后续的业务独立性、核心团队稳定性及深度整合提出了很高要求，若整合不及预期，协同效应将大打折扣。