

年报点金

新奥股份去年业绩创历史新高 转型天然气上游供应商

■本报见习记者 吴晓璐

自2018年下半年以来,新奥股份致力于转型天然气上游供应商。近日,公司披露了收购东芝美国LNG项目及剥离生物制药业务进展的情况。

新奥股份副董事长兼CEO于建潮在接受《证券日报》记者采访时表示,公司在今年剥离生物制药业务,进一步向天然气上游供应商这一角色转型。他表示,未来5年内天然气将维持平衡状态,公司将通过收购和合作的方式,建立海外LNG资源池,或以货物互换的方式,将LNG资源引入国内。

根据新奥股份发布的2018年年报显示,公司营业收入和净利润双双创下历史新高。

剥离生物制药板块

近日,新奥股份发布股权转让协议称,拟出售3家全资子公司的全部股权:河北威远生物化工有限公司(以下简称“威远生化”),河北威远动物药业有限公司(以下简称“动物药业”),内蒙古新威远生物化工有限公司(以下简称“内蒙古新威远”(以下统称“标的资产”)、威远生化、动物药业和内蒙古新威远统称为“标的公司”)。

交易受让方为利民化工股份有限公司(以下简称“利民股份”),北京欣荣投资管理有限公司(以下简称“欣荣投资”)及嘉兴金榆新威股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“金榆新威”)。其中,金榆新威是标的公司核心管理团队作为有限合伙人共同出资设立的,承担标的公司的业绩承诺和补偿。标的公司2019

年至2021年业绩承诺分别为1.0亿元、1.1亿元和1.2亿元。

据记者了解,上述3家公司是新奥股份旗下生物制药板块公司,其中威远生化及内蒙古新威远主营为农药原药及制剂,动物药业主营为兽药。2018年,3家公司合计实现净利润1.07亿元。

公告显示,3家公司采用收益法的评估值为8.07亿元,经各方同意,交易价格为7.59亿元。其中,利民股份受让60%标的资产的交易价格为4.8亿元;欣荣仁和受让25%标的资产的交易价格为2.2亿元;鉴于金榆新威承担标的公司的业绩承诺和补偿,经公司与金榆新威协商一致,就其受让的标的公司15%的股权,交易价格为7855.78万元。

于建潮表示,本次交易将有利于聚焦公司以天然气清洁能源及能源技术服务为主的主营业务的发展,对提升公司核心竞争力有重要意义。以3家公司2018年年底经审计的净资产为计算依据,本次交易对公司损益的影响约为1.76亿元。

于建潮对记者表示,今年公司将正式剥离生物制药业务,将打造天然气产业链上游的核心竞争力,使得产业领域由能源化工转为聚焦天然气产业链上游,希望公司成为中国领先的天然气生产商。

“去年公司在天然气行业有了很大的突破,推动了东芝美国LNG项目的收购,交割后公司将获取220万吨/年的LNG液化能力,目前虽然尚未落地,但是代表了公司在天然气上游的拓展力度。同时,公司还推进了和Santos在天然气贸易方面的合作。公司希望两个项目能在2019年落地,2020年实现天然气的

大量供应和销售收入。”于建潮说道。

据记者了解,Santos是澳大利亚第二大石油与天然气生产商。2016年,新奥股份收购Santos10.07%股权并成为其第一大股东。2018年Santos净利润为41.65亿元,为新奥股份贡献了4.25亿元的利润。

建立海外LNG资源池

中国属于天然气需求大国,且天然气消费量远高于生产量,天然气缺口巨大。

“基于这样一个背景,公司投资Santos,收购东芝美国LNG项目。两个项目落地以后,LNG主要供应到国内,中国有很多中小天然气公司和工厂,但是没有天然气货源。”于建潮告诉记者。

近日,新奥股份发布了《重大资产购买报告书(草案)(修订稿)》,公司指定境外子公司以1500万美元购买Toshiba Corp. (“东芝公司”)美国子公司Toshiba America, Inc. (“TAI”)持有的TAL的100%股权,并承继东芝公司日本子公司TESS签署的LNG业务相关合同的权利与义务。同时,TESS向公司境外子公司支付8.21亿美元合同承接对价。

据悉,TAL拥有每年约220万吨天然气的液化能力,目前新奥股份拥有20万吨/年的LNG产能,收购完成后,公司将有240万吨/年的LNG产能。公司称,通过本次交易,将有助于公司把握天然气业务布局时间窗口,抓住天然气市场的发展机遇,快速提升公司在天然气领域的市场份额和竞争能力。

“预计未来五年,国内天然气仍将保持平衡状态”,于建潮表示,交易完成后,扣除对外支付的TAL股权转让对价,

公司境外子公司将获得8.06亿美元现金交易差价,也将大幅增加公司的现金储备。

去年业绩创新高

业务转型稳步推进,新奥股份去年业绩也创下历史新高。

2018年年报显示,公司去年实现营业收入136.32亿元,同比增长35.84%;实现净利润13.21亿元,同比增长109.37%;营业收入和净利润均历史新高。公司基本每股收益为1.11元/股,同比增长65.76%。分红方面,每10股派发红利由去年的1.00元提高到2.10元(含税),增幅达110%,现金分红比率为19.45%。

新奥股份财务总监刘建军对记者表示,受益油气价格上涨,去年公司各板块生产经营稳定,盈利均有提升,展望今年可望继续保持此平稳态势。去年公司完成配股发行工作,通过股权融资使公司资产负债率由年初的72.62%下降为60.29%,优化了公司财务结构。

年报显示,去年,公司煤炭业务实现收入31.74亿元,同比增长39.77%,营收占比为23.4%;化工业务实现收入49.45亿元,同比增长54.88%,营收占比为36.5%;能源工程实现收入31.77亿元,同比增长17.83%营收占比为23.4%;LNG业务实现收入3.96亿元,同比增长21.06%,营收占比为2.9%;生物制药实现收入18.71亿元,同比增长24.18%,营收占比为13.8%。

“虽然目前LNG业务营收占比比较低,但是未来的市场空间很大”,刘建军说道。他表示,煤炭和化工是公司的两个基础业务,未来将保证公司拥有一定的现金流”。

金蝶国际去年营收利润双刷纪录 称将全力迎接产业互联网时代

■本报记者 赵琳

3月13日,金蝶国际发布2018年年报。年报显示,2018年公司实现营业收入28.09亿元,同比增长21.97%;实现净利润4.12亿元,同比增长32.9%。营业收入及利润双双创下历史新高。

在3月14日举行的业绩发布会上,金蝶国际创始人、董事会主席徐少春表示,“互联网已进入下半场。过去十年是消费互联网时代,未来十年是产业互联网的时代。金蝶将继续加速云转型,助力传统产业塑造互联网+新优势,重构行业商业模式。”

报告期内,金蝶国际加大力度推动技术创新,云服务业务保持快速增长。财报显示,云服务实现收入8.49亿元,同比

增长49.5%,占总收入比达30.2%。这其中,“金蝶云·星空”收入规模达到6.05亿元,增幅超过53.8%。

去年8月份,金蝶国际推出中国首款基于云原生架构的企业级云服务平台“金蝶云·苍穹”。截至年底,已成功签约客户15家,包括华为、建发、中石油国际、温氏集团等大型企业。

此外,报告期内,金蝶持续推动渠道伙伴业务转型,公有云渠道业绩增长近200%,公有云分销客户数量超过2000家。公有云开单伙伴数量445家,同比增长83%。

国金证券分析师唐川认为,金蝶云业务的增速回升在一定程度上能够消除市场对下行周期中SaaS行业增速放缓的顾虑,同时进一步稳固了龙头地位。

金蝶国际首席财务官林波预测称,“保守估计,2019年公司云服务收入增长有望50%;2020年增长有望超过60%。”

年报同时显示,金蝶传统产品核心解决方案EAS业务继续保持稳健增长,软件销售收入同比增长19.3%。

报告期内,金蝶围绕“双核IT、智数转型”为核心,EAS以智能共享、全球司库、税务管理、s-HR、智能制造、数字化营销、数字化采购、大企业混合云作为八大动力引擎,直达客户并持续助力其数字化转型,用户黏性不断提升。

值得一提的是,今年3月6日,金蝶宣布5045.6万元收购深圳云之家网络有限公司(以下简称“云之家”)51.73%股权。收购完成后,金蝶持有云之家股权将增加至60.86%。收购将有利于金蝶深化云

平台构建,加快云业务的持续成长。

相关资料显示,云之家已连续三年占据大中型企业移动办公市场占有率第一(超7000家),2018年日活用户突破百万,使用黏性达同类产品230%。虽然2018年云之家仍处于亏损,但林波预计今年情况将会明显好转,未来实现盈利是大概率。

业绩发布会上,徐少春表示,“未来十年将是产业互联网的时代,传统产业的数字化转型将成为蓝海。金蝶云已经六年,事实证明这一模式是成功的。这一模式正是通过金蝶先进的云平台技术,帮助企业客户进行创新、转型和升级。在产业互联网时代,金蝶将基于目前680万客户成功经验成熟方案,加速云转型,助力企业重构行业价值链。”

塔牌集团去年净利增长139% 累计现金分红逾10亿元

■本报记者 赵琳 见习记者 林婷莹

日前,粤东地区水泥龙头塔牌集团发布了2018年年度报告,在行业景气度上升与区域龙头优势的双重利好效应下,公司年度业绩再创新高。

年报数据显示,2018年塔牌集团营收净利“双增长”,实现营业收入66.3亿元,同比增长45.27%;实现归属于上市公司股东的净利润17.23亿元,相比2017年大幅增长139%。分红方面,公司拟10股派现金股利4.3元,预计分红金额达5.13亿元,若加上去年上半年的分红金额,2018年公司现金分红总额为10.13亿元,分红比例高达58%。

对于去年业绩的增长,塔牌集团董事长秘书曾皓平对《证券日报》记者表

示:“在水泥行业经济效益创历史新高的大环境下,并受益于公司文福万吨线项目一期产能的释放,公司实现了量价齐升的良好局面。”

2018年,塔牌集团得以实现业绩的再创新高,离不开公司的区域市场地位和水泥产能的提升。

在公司的市场地位优势利好的影响下,公司多年来持续实现营收净利双增长,到2018年分别增长45.27%及139%,皆为2008年上市以来的最大增幅。对此曾皓平表示:“未来公司将进一步推广技术进步工作,加快智能化工厂建设,完善信息化管理系统,为企业节能减排,降本增效打下坚实基础,保持在华南地区的市场地位与竞争优势。”

此外,公司水泥产能的持续提升也

为业绩增长提供了动力。公告显示,报告期内塔牌集团实现水泥产量1807万吨,同比增长17.40%,实现水泥销量同比增长6.13%至1795万吨,实现营收61.76亿元,同比增长46.43%。据介绍,文福万吨线项目第一条生产线的建成投产得以令公司2018年水泥产能增加400万吨,该项目二期工程已于2018年6月启动,预计今年7月份水泥粉磨系统能够建成投产,12月份达到全系统建成投产。

近期有研报提到,近两年来全国水泥市场维持景气度,广东地区水泥市场表现优于全国,而随着《粤港澳大湾区发展规划纲要》(以下简称“粤港澳大湾区发展规划”)的发布,预计未来公司所在区域需求无忧。对此有研究人员认为,公司作为粤东行业龙头,有望显现盈利弹性。

小天鹅144亿元飞入美的“家”获核准 拟10派40元大手笔分红25亿元

■本报记者 曹卫新

见习记者 李亚男

在控股股东的集团发行A股股份换股吸收合并公司事项获得中国证监会核准后,3月14日晚,小天鹅A正式对外宣布了一份利润分配方案。依据方案,公司董事会同意实施中期利润分配,拟向全体股东每10股派发现金红利40元(含税),共派发现金25.3亿元。

2018年9月9日,小天鹅与美的集团同时发布公告,美的集团正在筹划重大资产重组,公司股票自9月10日起双双停牌。40多天后,2018年10月23日晚,小天鹅和美的集团双双发布公告称,美的集团拟以发行A股方式换股吸收合并小天鹅,资产交易价格为143.83亿元。

2019年2月20日,中国证监会上市公

司并购重组审核委员会召开2019年第4次工作会议,对美的集团发行A股股份换股吸收合并公司暨关联交易事项进行了审核,根据会议审议结果,公司换股吸收合并事项获得无条件通过。3月12日,公司换股吸收合并事项正式获得了中国证监会的核准。依据证监会核发的批复,美的集团将发行3.42亿股股份吸收合并小天鹅,该批复自下发之日起12个月内有效。

记者注意到,自2018年9月对外宣布筹划重组至相关事项获得批复前后周期仅6个月时间,谈及吸收合并一事较快获得核准一事,香颂资本执行董事沈萌表示取决于几个方面的因素,除准备充分外,如果方案结构清晰,相关估值合理,那么审核就会快。同时,监管层鼓励并购来改善上市公司资产质量也是一个重要

因素。

统计显示,自上世纪90年代上市以来,小天鹅A累计分红14次,累计分红金额超过20亿元。

此次公司拟推出的中期利润分配方案为上市以来最高比例现金分红方案。根据普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)审计的财务报表,公司母公司2018年8月31日实现净利润7.28亿元,加上年初未分配利润27.95亿元,减去已分配2017年度利润6.32亿元,可供分配利润为28.91亿元。本次中期利润分配方案为拟以公司2018年末总股本6.32亿股为基数,按每10股派发现金红利40元(含税)向全体股东分配,共派发现金25.3亿元,剩余未分配利润结转以后年度。

记者注意到,2018年11月22日,在美的集团筹划换股吸收合并小天鹅过程

中,美的集团向小天鹅发出了《关于本次换股吸收合并实施前无锡小天鹅股份有限公司分红安排的提议函》,美的集团提议,在本次换股吸收合并经中国证监会核准后正式实施前,小天鹅进行一次现金分红,每股现金分红的金额为人民币4元。本次公司披露的现金分红方案比例与美的集团此前提议的分红比例一致。

提及本次大手笔分红一事,小天鹅方面相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司现金比较充足,市场一直也是对公司有高分红预期的。这一次的分红可以说是对市场大多数投资者需求的一个回应。”

2019年3月30日,小天鹅将披露2018年年报,对于2018年度公司是否会推出现金分红方案,上述人士表示2018年年报尚未披露,具体不方便透露。

旭辉去年核心净利润达55.4亿元 延续近三年30%左右高速增长

■本报记者 王峰

去年成功拆分物业板块登陆资本市场,旭辉控股,3月14日召开了2018年业绩发布会。

去年,旭辉共实现营收423.68亿元,同比增长33%;核心净利润55.36亿元,同比增长36%,均延续了去年30%左右的高速增长。

旭辉集团总裁林峰认为,房地产市场已进入“平稳增长、低频波动、震荡上升”的新长周期,也为旭辉这样追求精细化管理和高周转策略的企业带来了机会。未来几年,旭辉将坚持均好发展理念,实现高质量的快速增长,以及增长、盈利、风险三者平衡。

财报显示,剔除并表影响旭辉的毛利率达34.7%,较2017年提升5%;核心净利润率维持在13.1%的高位,同比上升0.3%。

值得注意的是,作为衡量企业综合盈利能力的指标,旭辉核心净资产收益率(ROE)进一步上升至23.8%,已连续3年增长并保持在20%以上,处于行业领先水平。

同期,旭辉延续了丰厚的派息政策,全年派息0.3港元,上市至今已合计派发股息1.06港元。旭辉方面表示,未来也将保持稳定的增长和派息,实现对股东的长期价值回报。

销售目标1900亿元

2018年,旭辉实现合约销售1520亿元,同比增长46.2%,超额完成了年初制定的1400亿元销售目标。全年合约销售面积956.94万平方米,同比增长52.1%,合约销售均价15900元/平方米,略低于2017年的16530元/平方米。同时,旭辉去年的销售来自全国44个城市195个项目,一、二线及准二线城市销售贡献高达94%,公司项目整体分布更加均衡。全年旭辉的销售回款率维持在87%以上高位,同比增长2%。

对于2019年的销售,林峰在公司业绩发布会上指出,“今年的市场趋势很可能是低开高走。我们前2个月量没有冲得那么高,但公司在下半年有挑战更高目标的可能性。”

据林峰透露,旭辉2019年的销售目标为1900亿元,较2018年增加25%。2019年公司全年的可售资源供应则超过3500亿元。

新东方在线本月28日在港上市 大摩花旗中金联席保荐

■本报记者 桂小笋

新东方在线于3月14日宣布了在香港联交所上市的最新计划,公司称,将在3月15日上午9时开始于香港公开发售,并于2019年3月20日中午12时截止。新东方在线的股票预计将于2019年3月28日于香港联交所主板开始进行买卖,摩根士丹利、花旗及中金公司为联席保荐人。

新东方在线将发售1.645亿股股份,其中1.48亿股股份将作国际发售,约占初步发售股份总数的90%;余下0.165亿股股份将于香港作公开发售,约占初步发售股份总数的10%,每股招股价介于9.3港元至11.1港元之间,股份将按每手买卖单位500股股份买卖,募资额介于15.3亿港元和18.2亿港元之间。

募集资金未来将投入到六个领域,其中,30%投资于员工招聘及培训活动;约30%用于有选择性收购;投资于互补的业务及支持集团的成长战略;约10%用于增加及改善其内容供应及课程开发能力;约10%用于改善及实施销售及营销活动;约10%用于投资改善及升级其技术基础设施;余下10%用作营运资金。

新东方持有66.72%股份

股东方面来看,公开信息显示,新东方为第一大股东,持有66.72%。

援引公开信息可知,新东方在线总营收由2016财年的人民币3.342亿元增至2017财年的人民币4.462亿元,并进一步增至2018财年的人民币6.505亿元,并由截至2017年11月30日止六个月的人民币3.287亿元增至截至2018年11月30日止六个月的人民币4.78亿元,同比增长45.4%。持续保持三年盈利。新东方在线2019财年上半年对比2018财年上半年

此外,针对去年一线城市销售占比的下滑,林峰表示,“份额的下降,与城市的严格调控有关。”他预计,未来北京、上海等一线城市的调控可能出现调整,公司在上述区域的销售占比会有所提高。

中信建投证券分析师万伟也认为,自去年年末以来多个一、二线城市开始降低落户门槛、松绑限价、限售及限购、下调房贷利率。“根据我们跟踪数据,2月份重点一、二线城市成交有所回暖,我们认为,旭辉长期重点布局一、二线,在2019年市场焦点重返一、二线下,公司全年销售有望保持韧性。”

综合融资成本仅5.8%

拿地方面,旭辉在2018年新进入15个城市,新增9幅地块,补充货值超2200亿元。目前,全国化布局已覆盖55个地级及以上城市,完成了沿海及内陆核心区域布局。

值得一提的是,2018年四季度以来旭辉以不到20%的低溢价率入手多幅新地块,平均权益占比已超过75%。2019年前2个月,还先后在苏州、天津等地获取多幅优质土地资源,平均权益比更高达90%,未来将帮助旭辉有效提升销售权益占比。

旭辉集团董事长林中则在业绩会上表示,2019年公司将继续把握土地市场窗口机会,把握城市分化和市场轮动的投资机会,增加在二线、强三线城市的土地储备,进一步优化土储结构,增加项目权益比重。

截至2018年年底,公司总土储已达5500万平方米,对应货值8000亿元,其中分布在一线、二线和准二线城市占比91%,已确权面积为4120万平方米。

而在积极拿地,并提升销售权益占比的同时,旭辉在资本市场的融资也进展的颇为顺利,为公司的加速发展提供了充足保障。

旭辉集团执行总裁陈东彪指出,2018年旭辉期末综合融资成本为5.8%,处于行业较低水平;公司净负债率为67.2%,比2018年中期下降4.8个百分点;短债占比较去年同期继续下降8个百分点至17%,债务结构更合理;公司账面现金则高达446亿元。

旭辉集团CFO杨欣也表示,公司一贯秉承稳健的财务纪律,筑宽企业应对市场风险的“护城河”。据悉,2018年旭辉维持了境内AAA、境外BB的评级,展望均为稳定或正面。

半年,三大核心业务营收同比提升,其大学业务营收增速41.7%,主要由

于大学付费学生人次增长;K-12业务同比增速91.5%,主要由于付费学生人次大幅增加及东方优播课程拓展;学前业务营收同比增速166%,主要由于酷学多纳优化了应用程序以及酷学多纳外教课堂的产品种类多样化。三大核心业务营收实现全面增长,与付费人次增长保持同步。

此外,腾讯为公司第二大股东,持有12.06%;Auspicus为第三大股东,持有7.11%。此外,景林资产创始人蒋锦志配偶唐华的投资公司为第四大股东,持有6.87%。

此前共获三轮融资

招股书披露,新东方在线自成立以来共获得三轮融资,合计1.64亿美元。第一轮由腾讯投资5087.86万美元,第二轮由Dragon Cloud和China City Capital分别投资7345.32万美元、1924.64万美元,第三轮由俞敏洪的投资公司投资2066.87万美元。

新东方在线成立于2005年,是新东方教育科技集团的控股子公司,主要面向不同年龄阶段的学生提供三个核心分部的在线教育课程,即大学教育、K-12教育及学前教育。根据弗若斯特沙利文报告,按总营收计,于2017年,新东方在线为中国排名第一的综合性线上课外辅导及备考服务供货商,但也仅占市场份额的0.63%。

新东方在线的付费学生人次由2016财年的65.3万增至2017财年的100万,并进一步增至2018财年的194万,并由截至2017年11月30日止六个月的80.6万增至截至2018年11月30日止六个月的110万。2018年新东方在线的付费用户同比增长92%,投入产出正相关,展现出了比较良好的发展态势。