

公牛集团营收首破百亿元 豪气分红22.8亿元

■本报记者 吴奕萱 见习记者 郭霖霞

公牛集团于今年2月6日在上交所挂牌上市,上市后股价持续上涨,总市值快速突破1000亿元,据此前披露的招股书显示,2017年、2018年公司营业收入分别为72.40亿元、90.65亿元,净利润分别为12.85亿元和16.77亿元。

4月27日,公牛集团披露上市后首份年报,公司2019年实现营业收入100.40亿元,同比增长10.76%,正式成为百亿级营收企业;实现归属于上市公司股东的净利润23.04亿元,同比增长37.38%。公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“产品研发、营销、供应链与品牌形成的综合领先优势是公司保持快速发展的原因。”

核心业务增长稳定 新业务发展迅速

年报显示,2019年作为公牛集团核心业务的转换器、墙壁开关插座营业收入分别为50.53亿元、32.09亿元,较上年增长4.24%、14.72%。同时,公司近年来新发展的LED照明、数码配

件营业收入分别为9.84亿元、3.56亿元,较上年增长32.82%、28.39%。

2019年公牛集团主营业务的毛利率同比提高了4.7个百分点,整体达到了41.37%。其中,转换器、墙壁开关插座、LED照明和数码配件业务的毛利率分别提高了5.0、4.9、5.7和2.2个百分点。

截至2019年年底,公牛集团已累计获得德国红点、德国iF、IDEA、中国红星、艾普兰、中国设计智造等国内外设计大奖41项,累计获得专利授权940项。其中,2019年公司申请专利400项,获得专利授权249项。

“这也表现出公司产品良好的市场竞争力和发展前景。”公牛集团相关负责人坦言:“现阶段公司还在逐步培育智能门锁、断路器、嵌入式产品、浴霸新业务,并已围绕民用电工及照明领域形成了长期可持续发展的产业布局,未来将进一步提升公司的竞争能力。”

公牛集团该相关负责人介绍:“2019年,公司进一步开拓了灯饰渠道、ToB渠道,与融创集团、金地集团等多家大型房地产企业达成了战略合作,在嵌入式产品领域也与索菲

亚、欧派、曲美家居等企业达成合作。”

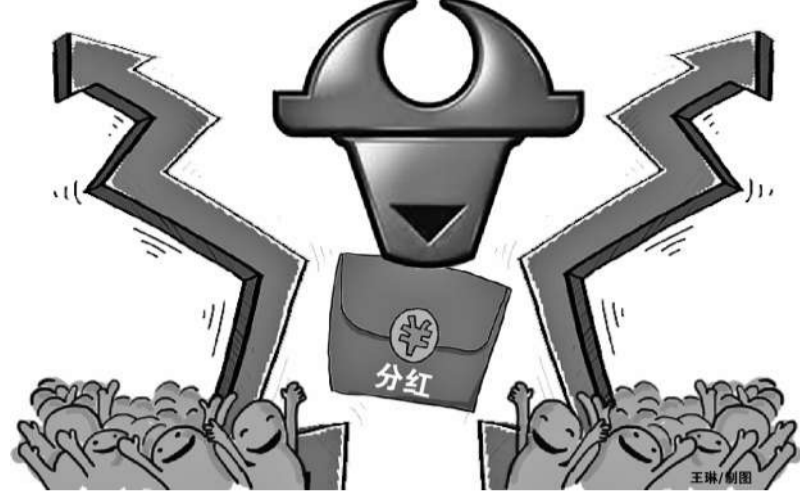
践行智能电工生态战略 高分红传递信心

眼下,“新基建”大幕开启,随着IoT、AI、5G等新技术集中出现,以这些技术为基础的智能家装必将迎来井喷时代。

公牛集团相关负责人还表示:“在产业发展方向上,公司将围绕家庭装修场景,推动现有产业的智能化升级,加快智能开关、智能门锁等新产品的拓展,为消费者提供安全、舒适、便利、智能的电工及照明解决方案,稳步推进‘智能电工生态战略’,力争成为家装智能电工及照明领域的引领者。”

公告显示,2019年公牛集团通过建立统一的协议标准,将不同产品线不同品类的智能设备和服务互联,成功上线了“云-边-管-端”一体化智能IoT平台,申请了39项物联网专利,在智能家居领域取得了阶段性的成果。

此外,公牛集团上市后首次分红预案也引起了市场关注,公司拟向全



体股东每10股派发现金红利38元(含税),现金分红总额22.8亿元。据Choice金融终端显示,该分红预案在目前已披露的年度分配预案中,仅次于贵州茅台和吉比特。

公牛集团如此大手笔分红的底气是什么?

据公告显示,2019年公牛集团实现归属于上市公司股东的净利润为23.04亿元,再加上前期未分红的利润,公司合并未分配利润高达43.98

中南建设迈上新台阶 净利润大增九成

■本报记者 王丽新

“新常态下的行业竞争,比的是向上生长、向下扎根的深度。”中南置地(中南建设旗下主营房地产业务公司)总裁陈昱含在2020年公司年会上表示,中南置地要把高水平的供应链当成做好品质、持久发展的关键引擎来看待,用确定性发展穿越新常态。

作为以房地产开发和建筑施工为双主业的上市公司,过去的一年可谓中南建设高质量发展的一年,资源、周转速度和管理红利的释放都上了一个新台阶。“今年中南建设地产板块销售规模将顺利跨入‘2000亿元阵营’。”有业内人士对《证券日报》记者表示,即使降速一半以上发展,预计也将超过2200亿元。

关于疫情笼罩下的2020年发展规划,中南建设表示,公司将努力实现房地产业务合同销售金额增长15%,确保预售资源竣工和收入确认,优化资产负债表,提升信用评级,降低融资成本,进一步提高盈利能力。

净利润大增九成 现金分红逼近11亿元

在主业聚焦发展的助推下,2019年,中南建设房地产板块合同销售金额1960.5亿元,可谓用3年时间晋升至行业第一梯队;建筑板块营业收入增长45%,新增合同额278亿元,3亿元以上项目达30个。两大业务均实现了30%以上的增长速度。

截至2019年年底,中南建设实现营业收入718.3亿元,同比增长79.08%;实现归属于上市公司股东的净利润41.63亿元,同比增长89.83%;加权平均净资产收益率21.58%,增长8.29个百分点;基本每股收益1.12元,同比增长88.6%。

实际上,从房地产发展趋势来看,行业已进入微利时代。在土地成本高企、生产要素成本不断增加、价格又不能突破的情况下,过去一年不少房企都在利润率指标上折了戟,风雨中穿行发力的中南建设可谓在各种平衡下,在盈利水平的“质”与“量”上实现了高效提升。从2017年年末的6.9亿元,到2019年年末的41.6亿元,中南建设的归母净利润规模年复合增长率高达146.1%,在同梯队房企中表现突出。

得益于利润的增厚和稳健的运营,中南建设拟向全体股东每10股派发现金红利2.8元(含税),预计共派发现金红利10.5亿元,占归属于上市公司股东净利润的25.31%,这是公司连续两年维持了超20%的分红比例。

聚焦深耕核心城市 拓宽拿地渠道提升货地比

过去三年,在组织变革紧密围绕业务需求逐步推进中,中南建设的管理文化和战略布局思路非常清晰,目前已经基本完成全国化的布局。

2019年,公司新增项目78个,新增土储建筑面积合计约989万平方米,新进入济南、厦门等6个城市,未来可竣工的总土储面积为4226万平方米。截至2019年年底,中南建设房地产业务目前已进入内地107个城市,并不断完善聚焦长三角、珠三角以及内地核心城市的战略布局,适度增加一、二线城市的资源占比,控制中小城市的单项目规模,项目获取到销售的平均周期保持在7个月至8个月,投资已经走向“高周转”轨道。

“2020年将进一步聚焦长三角、珠三角以及内地人口密集城市等核心都市圈,重点区域极致深耕。”中南建设称,在房地产业务的投资策略方面,公司将坚持快速周转战略,拓宽土地获取渠道,提高货地比。

不过,有业内人士也指出,在当前环境下,房企单纯靠土地储备和融资能力的优势进一步降低,产品能力、运营能力、财务稳健程度的重要性不断提高,健康的企业将迎来更大的发展空间。对此,中南建设也考虑颇多。

现金流充裕 债务结构持续优化

近年来,在高速发展的同时,中南建设对现金流及负债率管控能力也在不断增强,多项财务指标愈加稳健。

截至2019年年底,中南建设资产负债率为90.77%,同比下降0.92个百分点;净资产负债率165.95%,同比下降25.56个百分点;剔除预收账款之后的负债率仅为48.31%,在行业中处于低位;在销售规模接近2000亿元的同时,有息负债总额为699.2亿元,在同销售规模企业中处于相对低位。

在偿债能力方面,2019年公司经营性现金流入1109.7亿元,是一年内到期的各类有息负债的4.6倍;持有现金254.1亿元,同比增长24.5%。目前来看,公司债务结构得到了优化,有息负债规模低,偿债能力有保障。随着境内融资成本的降低和中南建设多元化融资能力的提升,其资金储备能力和财务稳健性都将得到进一步提升。

总体来讲,经过规模高速扩张获得市场份额话语权后,目前的中南建设向外释放了几个重要信息,趋向于有质量的稳健发展,将利润和回款放在更重要位置,重视团队建设和资本运作,规模上往前走不掉队,向精细化管理要效益。跨入2000亿元规模阵营后,中南建设的未来发展路径或带来更多惊喜。

法兰泰克2019年营收净利大幅双增 并购公司“现金奶牛”特质渐显

■本报见习记者 陈红

日前,全球领先的起重机及物料搬运产品的服务商法兰泰克发布了2019年年度报告。根据公告,2019年1月份至12月份,公司实现营收11.06亿元,同比增长44.80%;归属于上市公司股东的净利润1.03亿元,同比增长55.69%。同时,公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.00元(含税)。

谈及2019年业绩的增长,法兰泰克董事会秘书彭家辉在接受《证券日报》记者采访时表示:“主要是因为公司主营业务各部分收入增长和毛利提高所致;同时,奥地利Voithcrane公司和国电电力并购后,公司整合效果显现;此外,公司推行精益生产,不断提高质量管理能力和效益,受益于内部管理提升导致成本降低,从而实现高质量发展。”

“Voithcrane和国电电力的并购,不仅提升了法兰泰克起重机的竞争力,同时公司新开辟了水电起重机领域,打开了业绩增量。”不愿具名分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“尤其收购Voithcrane后整合初见成效,2019年Voithcrane实现收入2.85亿元,净利润3868万元,已成为公司的‘现金奶牛’。”

内生发展+外延并购

据《证券日报》记者了解,法兰泰克主要为客户提供智能物料搬运解决方案,其中起重设备相关的销售、服务收入为公司主要盈利来源。近年来,法兰泰克“内生发展+外延并购”成效显著,大大提高了公司整体的盈利能力。

《证券日报》记者查阅法兰泰克近4年年报了解到,公司经营规模和

盈利水平保持了快速增长态势。数据显示,2016年度、2017年度、2018年度及2019年度,公司营收分别为5.41亿元、6.37亿元、7.64亿元、11.06亿元;净利润分别为5693.87万元、6381.92万元、6592.67万元、1.03亿元。

从法兰泰克产品来看,2019年公司各产品线均有较高增长。受并购影响,公司起重机械营收为6.98亿元,同比增长66.67%,领跑公司各类产品。公司毛利率受益于内部管理提升导致成本降低,整体毛利率达到27.89%,相比上一个报告期提升了2.37个百分点。其中,公司的零配件及服务毛利率提升了4.90个百分点。

外延方面,法兰泰克自上市以来积极利用资本市场平台,先后全资收购奥地利特种起重机公司Voithcrane和专注水利水电缆索起重机的国电

大力75%的股权。“2019年,Voithcrane实现收入2.85亿元,净利润3868万元,利润率达到了13.6%;国电电力2019年8月份至年末并表期实现收入5853万元,净利润1339万元。国电电力在手订单充足,将确保达成2020年、2021年实现扣非净利润2800万元、3750万元业绩承诺。”国海证券分析师范益民表示。

行业高景气度有望延续

业绩高速增长的背后,是近年来起重视机行业稳健发展,工程机械行业也继续保持较高的景气度。

根据中国工程机械工业协会的统计数据,2019年全国挖掘机销量在2018年的历史新高基础上再度增长15.9%,其主要源于需求端国内基建快速回升,房地产建设逐步恢复,工厂及零部件厂商持续超负荷生产,受

益于行业的持续增长,法兰泰克工程机械业务也保持稳步增长。

“随着利好政策不断出台,轨道交通即将迎来新一轮扩容,铁路投资有望成为今年的阶段性投资机会,公司起重产品在轨交应用广泛,考虑到公司注册地在江苏,并且多处子公司也分布在江浙一带,预计下游投资加码为公司今年业绩展望提供了进一步想象空间。”法兰泰克表示。

值得关注的是,2020年疫情之下,法兰泰克一季度业绩表现大幅超出预期,加之一季度是机械行业传统的淡季,公司业绩逆势增长,实现归母净利润为624万元,同比增长76%。“随着疫情得到控制,国内经济有待复苏的背景下,法兰泰克有望受益于基建复苏带来的机遇。”上述分析师向《证券日报》记者表示。

华天科技一季度净利同比增2.76倍 国产化替代加速带来新机会

■本报见习记者 刘欢

4月28日,华天科技发布2020年一季度报告。公司一季度实现营业收入16.92亿元,同比下降1.12%;归属于上市公司股东的净利润6265.53万元,同比增长276.13%。

对于今年一季度业绩变化的原因,《证券日报》记者致电华天科技,接听电话的工作人员表示:“今年一季度集成电路市场景气度较2019年同期大幅提升,公司订单饱满。”

从二级市场来看,华天科技4月28日以11.68元/股开盘,截至收盘,当日涨幅为5.96%,收于12.26元/股。

进入2020年,每个行业或多或少都受到了疫情的影响,在此背景下,我国集成电路行业却处于增长模式。

据海关总署的统计数据,集成电路1月份至3月份出口532.2亿个,同比增长15.4%。《证券日报》记者获悉,尽管4月份进出口数据尚未完成统计,但是,包含集成电路类在内的机电产品,在4月上旬仍保持着两位数的增长。

以上统计数据从华天科技的一季度报告上也能得到印证。2020年第一季度,华天科技实现归属于上市公司股东的净利润6265.53万元,同比增长276.13%;毛利率为18.5%,同

比提高6.9个百分点,净利率为4.2%,同比提高3.1个百分点;经营性现金流大幅上升85.8%至2.1亿元。

谈及疫情是否对公司业绩造成影响,上述工作人员表示:“就目前的情况来看,公司受疫情影响不大,2020年全年的经营目标仍为90亿元。”

近年来,国产化替代一直是半导体行业发展的趋势所在。天风证券电子行业首席分析师潘暕表示:“疫情影响体现在需求,日韩疫情带来国产替代新机会。”

同时,随着美国实行出口限制,国产化替代必将进入加速阶段。4月27

日,美国出台新规定,要求美国公司向中国、俄罗斯等国出售集成电路等必须获得许可,同时废除某些美国技术及产品未经许可而出口的例外条款。这些技术和产品包括集成电路、电信设备、雷达和高端电脑等民用产品。

在国产化替代的趋势下,华天科技的主营业务为集成电路封装测试,公司的集成电路封装产品已有DIP、SOP、等五大系列80多个品种,主要应用于计算机、消费电子及智能终端、物联网、工业自动化控制、汽车电子等电子整机和智能化领域。截至目前,华天科技的年封装能力居于

内资专业封装企业第三位,封装成品率稳定在99.7%以上。

中银证券研报认为:“短期看,由于海外疫情的蔓延,造成消费电子等终端需求存在一定不确定性,但是中长期看,手机摄像头向多颗摄像头升级的趋势不改,CIS封测需求增长的趋势不会改变,5G通信技术的发展也仍将会推动半导体整体需求。半导体封装产业的国产化将会为华天科技带来新的成长机会。”

随着华天科技(南京)有限公司项目的顺利推进,华天科技的先进封测产能规模将进一步提升,也会加速未来封装材料的国产化进程。

扣非后净利润增长近四倍 雪榕生物欲推“精准营销”

■本报记者 刘会玲

日前,雪榕生物发布2019年度业绩报告,2019年公司实现营收19.65亿元,同比增长6.39%;归属于上市公司股东净利润2.20亿元,同比增长45.47%;扣非后净利润为2.09亿元,同比增长398.27%。

雪榕生物是一家以现代生物技术为依托,以工厂化方式生产食用菌

的现代农业企业。主要产品包括金针菇、真姬菇(含蟹味菇、白玉菇和海鲜菇)、杏鲍菇等鲜品食用菌。

报告期内,公司金针菇营收为15.39亿元,同比增长8.15%;真姬菇营收为2.92亿元,同比增长12.08%;杏鲍菇营收为9137.72万元,同比增长29.79%。

雪榕生物董秘顾永康接受《证券日报》记者采访时表示:“公司产品质

量稳定,主要产品成本继续下降的同时品牌溢价提升明显,整体毛利率持续增长,使得报告期内公司业绩得到有效提升。”

年报显示,雪榕生物金针菇毛利率为27.10%,同比增长8.58%;真姬菇毛利率为0.64%,同比增长13.63%;杏鲍菇毛利率为4.93%,同比增长17.92%。

目前,雪榕生物在上海、吉林、四

川、山东、广东、贵州、甘肃等地区均投资建设了综合性食用菌工厂化企业,主营业务为鲜品食用菌的研发、工厂化食用菌的种植与销售。其食用菌工厂化生产模式已实现食用菌生产的机械化、标准化、周年化。

在发布年报的同时,公司亦披露了2020年一季度报告,期内,公司实现营收6.01亿元,同比增长12.04%;归属于上市公司股东净利润1.70亿

元,同比增长24.66%;基本每股收益0.40元,同比增长29.03%。

“后续公司将全面开展新营销,赋予雪榕品牌新内涵,通过促进雪榕品牌小包装产品的铺货率与购买率,同时结合线上定向传播的精准营销,普及菌菇烹饪方法,培养家庭消费场景,培育消费市场需求,扩大雪榕品牌在终端消费者认可度,形成好品牌嫁

接好产品的良性循环。”顾永康表示。

五粮液去年营收超500亿元 分红创上市以来新高

■本报见习记者 王君

4月27日,白酒龙头企业之一的五粮液交出了2019年的成绩单。2019年,五粮液延续了自2017年“二次创业”新征程以来,每年营收增长100亿元的战绩,公司营收突破500亿元,圆满完成2019年经营目标,净利润增幅超三成。

对于五粮液2019年的业绩表现,业内人士称,五粮液多措并举,积极推动营销组织变革,强化数字化转型、优化产品体系,构建数字全生命周期质量管理体系等,营销力、品质力、品牌力全面提升,核心竞争力进

一步增强。

五粮液年报数据显示,报告期内,公司实现营业总收入501.18亿元,同比增长25.2%;实现归属于上市公司股东的净利润为174.02亿元,同比增长30.02%。

具体来看,五粮液高价酒实现销售收入396.7亿元,同比增长31.41%;中低价位酒实现销售额为66.31亿元。分季度来看,2019年第一季度实现营收175.9亿元,第二季度营收为95.6亿元,第三季度营收99.5亿元,第四季度营收130.16亿元。

良好的销售态势在五粮液现金流和预收款项中得到了印证。2019

年公司现金流为231.12亿元,与上年同期相比增长87.64%。五粮液预收款金额为125.31亿元,同比增长了86.84%,环比大幅增长113.66%。

值得一提的是,五粮液作为A股优质白马股,公司在回报股东方面的力度在逐年递增。2019年,公司拟每10股派发现金红利22元(含税),分红金额为85.4亿元,同比增加19.41亿元。

五粮液公布的2019年分配预案创下上市公司上市以来的最高分红纪录。同时,公司自上市以来累计分红金额达400亿元,为五粮液上市以来募集资金总额(38.15亿元)的10.41

倍。

值得一提的是,2020年是五粮液持续深化改革的关键之年,“十三五”规划的收官之年,也是集团公司跨入“后千亿元”时代、争创世界500强、打造世界一流企业奠定基础的关键之年。

根据五粮液4月27日发布的2020年一季度业绩数据,五粮液一季报取得了不错的成绩。在报告期内,公司实现营业收入202.38亿元,同比增长15.05%;实现归属于上市公司股东的净利润77.04亿元,同比增长18.98%。

虽然一季度遭遇疫情影响,但公

司总体销售形势良好,渠道备货、动销、库存等主要指标好于预期,完成了旺季销售目标。

据了解,自疫情发生以来,五粮液集团党委书记、董事长李曙光也连续召开数次专题会议,深入研究疫情防控和企业发展工作,面对复杂的形势,保持战略定力,在坚持年初确定的稳中求进和“一管控三强化”工作方针的基础上,结合当前形势,进一步突出加强计划、渠道、结构“三个优化”,机制、团队、数字化加快“三个转型”。

对于2020年全年业绩,五粮液依然坚定营业收入实现两位数增长目标不变。