

超华科技业绩说明会遇冷： 净利润两连降 募投项目长期不达预期

■本报记者 赵琳

5月8日下午，超华科技举行了2019年度网上业绩说明会，就公司2019年度经营情况和未来发展战略和投资者展开交流。超华科技此前披露的2019年年报显示，公司实现营业收入13.21亿元，同比下滑5.18%；归属于上市公司股东的净利润1850.29万元，同比下滑46.39%。2020年一季度公司归母净利润更是亏损2999万元。

虽然身处热门的PCB（印制电路板）行业，但由于业绩表现不佳，超华科技的业绩说明会没有太多投资者关注。在为期两个小时的互动交流中，投资者提出的问题仅有16个，而公司只回答了其中8个。

针对业绩下滑和募投项目不达预期等问题，《证券日报》记者采访超华科技，公司证券事务代表梁芳表示“收到了采访提纲”，但是截至记者发稿公司仍未有回复。华讯投资首席策略师胡宇对《证券日报》记者表示：“从公司过去五年披露的年报来看，每股收益基本处于盈亏边缘，营收也难以保持持续增长，说明公司主营业务创收能力有限，未来公司需提升产品竞争力或培育新的创收项目，加快转型。”

下游需求不及预期 导致营收降幅较大

在5月8日下午举行的超华科技业绩说明会上，从提出的问题看，投资者最关注的还是公司业绩。其中，针对“一季度业绩为何出现亏损”的问题数量就达到4个。对此，超华科技董事

会秘书张士宝表示：“受春节假期及疫情影响，公司下游行业复工复产缓慢，下游需求尤其是覆铜板、印制电路板客户需求不及预期，公司所处产业链受到一定冲击，公司营业收入同比降幅较大。”

超华科技2020年一季度显示，公司实现营业收入2.12亿元，同比下滑30.68%；实现归属于上市公司股东的净利润亏损2999万元；扣非后净利润亏损3627.01万元。

在回答投资者问及的“公司目前主要的客户”时，张士宝表示：“公司目前的客户群已覆盖国内大部分PCB、CCL上市公司和行业百强企业。”2019年年报显示，超华科技具有高端客户优势。目前，公司有稳定且持续扩大的大客户资源，成功打入下游高端客户供应链体系，与众多国内外知名企业展开了深度的战略合作，并建立了稳固的合作关系。

但是，超华科技却并未将客户优势转化为业绩增长。自2018年以来，营业收入和净利润已连续两年下滑，营业收入同比下滑幅度从3.14%到5.18%；净利润同比下滑幅度从26.34%到46.39%。同时，公司的应收账款也从2018年年底的4.15亿元增加到4.44亿元；存货则从6.1亿元增加至7.35亿元。

惠州合正和梅州数控 业绩不达预期

值得注意的是，2019年年报同时显示，公司募投项目“收购惠州合正及其技术改造升级项目”实现效益3531.39万元，未达到预计效益。



王琳/制图

《证券日报》记者查阅公司此前年报发现，该项目为2013年变更募集资金投资项目之一。不过，自2014年起，该项目每年实现的效益均不达预期，2019年实现效益较上年同比更是减少18.94%。

对此，超华科技在2019年年报表示：“收购惠州合正及其技术改造升级项目的效益预计是公司于2013年5月份基于当时的市场环境做出的，目前的市场环境发生了较大变化；此外，因公司实施‘纵向一体化’产业链发展战略，惠州合正存在与公司及并表范围内其他公司的内部采购和销售，该项目单体项目核算利润受到一定影响。”

此外，公司变更募投投向的另一项目“设立全资子公司梅州超华数控

科技有限公司（梅州数控）项目”也存在经济效益长期不达预期的情况。根据公司2013年5月份发布的可行性研究报告显示，该项目有望实现年营业额3556.22万元，税后净利润575.16万元。但是，即便是在营收最高的2016年取得的营收也仅有3657.6万元，同时当年净利润为亏损13.1万元。2017年至2019年，公司净利润分别亏损86.67万元、368.08万元和236.63万元。

深圳润盈达投资有限公司研究总监余韬对《证券日报》记者表示：“超华科技聚焦PCB产业链，但业绩表现不佳，募投项目经营效果不达预期，可能与市场销售不顺利、内部管理方面有缺陷等有关，但是本质上公司产品竞争力在下滑。”

金山云圆梦美股市场： 成首个纯云计算中概股投资标的

■本报记者 李乔宇

又一家“金山系”公司圆梦资本市场。

北京时间5月8日晚间，中国最大的独立云服务金山云正式登陆纳斯达克，定价为17美元/ADS。至此，金山云成为雷军旗下的第4家上市公司，是唯一一家在美股上市的中国纯云服务商。

2020年5月9日零点10分左右，金山云迎来了它上市以来的第一笔交易，284万股大单推动金山云股价直线上行涨幅逾20%，涨幅随即扩大至三成。截至当日收盘，金山云股价上涨40.24%，收于23.84美元/股。

这并不是一次胸有成竹的上市。“疫情开始以后我觉得我们这次肯定黄了，肯定上不了，一路上非常忐忑不安。”金山云董事长雷军对《证券日报》记者坦言，甚至在4月底、5月初的时候，公司仍在考虑当下是否要IPO，是否要路演。

在雷军看来，金山云上市的时机已经比较成熟，此外如果金山云能成功IPO，在中概股压力巨大的当下，能够提振整体士气。“我们决定下决心冲一把。”雷军如是说。

“我们得到了比我们想象还要多的信任。”金山云CEO王育林对《证券日报》等媒体记者谈道，“经历了中概股事件，我们能感受到一些投资者的压力，他们对风险的把控可能会更加审慎。但金山云基本没有受到影响。绝大多数投资者都对我们说你们公司没问题，你

们不用等。事实证明他们说得很对。”

专注服务优质客户 收入实现快速增长

4月28日晚间金山云披露的最新数据显示，金山云预估2020年第一季度的收入在13.5亿元至14亿元之间，同比增加59.6%至65.5%。

从毛利润率水平来看，公开数据显示，2019年，公司财务年度已实现毛利润转正，并在2019年的第三季度和第四季度分别实现毛利润。金山云预计今年一季度的毛利率不低于上一个季度的毛利率，即为4.6%。

“云计算企业实现毛利润不是一个偶然事件。”谈及金山云的毛利润，有业内人士告诉《证券日报》记者，“云计算行业本身就是一个抗周期性行业，疫情又加速了市场对于云计算行业的认同，对于金山云等云计算企业而言，即便在疫情较为严重的一季度，所产生的积极因素远大于消极因素。”

据记者了解，金山云之所以能够做到保持收入规模以及毛利润的双向上行，坚持优质客户策略是一个重要原因。“我们选择优质客户策略，服务好头部客户，再覆盖规模相对小的客户就会更容易。”金山云相关负责人表示，“为头部客户服务，我们自身的技术水平、业务能力和利润也会上升，同时也能收获良好口碑，有助于获取新客户。”

雷军在金山云上市当日将专注头部客户的战略形容为在巨头林立的云

服务市场中生存下去的差异化战略。

据雷军介绍，全球云服务商三大巨头：亚马逊、谷歌以及微软，三巨头市值都是万亿美元以上，他们起步更早，所在市场IT化程度较高，企业软件市场较为成熟。“我们和世界三大巨头还有一段距离，但是我们专注几个细分行业，专注头部客户走差异化路线，这是我们一个大的战略。”雷军对《证券日报》记者坦言。

“在云服务的赛道中更关心我们的竞争力，关心在垂直行业的市场中不能处于领先优势。”在雷军看来，从行业总数来看，大而全的公司更占优势，但一家公司在云服务市场上的竞争力不是规模，而是服务质量和持续性。“所以，我们一直强调专注。”雷军谈道，金山云做的行业相对少，但是密切关注行业中自身的位置。

布局云服务赛道 持续开拓新兴市场

“我们选择在美国上市，更多考虑的是美国资本市场以及投资者对于云计算行业的熟悉程度。”金山云相关负责人表示，日前在接受《证券日报》记者采访时表示，美股市场已经涌现出部分股价表现良好的云服务公司，展现出了行业的抗周期性。

目前中国云服务的渗透率不足6%，而在部分发达国家，云服务的渗透率在16%左右。2015年至2019年，我国云计算市场规模从450亿元增至1618亿元。到2024年，我国云计算的

市场规模将达到5633亿元。

在雷军看来，金山云能顺利登陆美股，是中国云计算企业的价值体现，也代表理性投资者对信息透明和经过验证的好公司的期待，自会萌生正向的投资意向。“这是中国云计算企业迈向国际化市场的一小步，也将为更多坚持价值创造的企业迈向美国资本市场提供信心。”雷军如是说。

“对于未来，我们还是很有信心的。”金山云方面相关负责人表示，“赛道越长，我们的机会越多。金山云将抓住企业数字化发展的红利，持续坚持技术创新，为更多的企业提供高品质的云计算服务。”

此外，国际化战略或为金山云此次选择申请美股上市的另一个重要原因。

公开信息显示，金山云计划通过促进海外业务发展、增加战略合作伙伴和扩大客户群的方式来探索更多的市场机会。金山云通过与小米及其他物联网企业合作，构建AIoT生态，从而进一步挖掘新兴市场上的机会。

王育林对《证券日报》记者谈道，在国际化方面，金山云一方面在全球构建强大的数据中心，满足客户业务出海需求，另一方面也正寻求更多的国际合作机会。

“我们要充分发挥在AI、区块链、物联网等领域沉淀的技术优势以及战略合作伙伴的协同优势，除了在已有行业继续深耕，还要布局新兴行业，加快国际化的步伐，这些都是我们接下来要重点要做的事。”王育林如是说。

京东健康拟为全国贫困户 每人每年提供1000元购药补助

■本报记者 贺骏

新冠肺炎疫情之后，大健康产业再度提速，脱贫攻坚也进入收官倒计时。

5月9日，京东健康宣布，联合中国社会扶贫网发起“健康中国·医药补助工程”。其中，最令人瞩目是：将为全国建档立卡贫困户（含已脱贫贫困人口），提供每人每年1000元的购药补助。

“今年是脱贫攻坚的决战决胜之年，我们在这里启动的医药补助工程也是打赢脱贫攻坚战的具体体现，同时也是我们助力脱贫攻坚的一次善举。”中国社会扶贫网副总经理田春园表示。

“到今年年底，我们会看到现行标准下的贫困人口没有了，但是如何让他们不再返贫是一项长期工作，我们愿意为这件事情注入自己的力量。”京东健康CEO辛利军表示。

“贫困人口中20%是因病致贫，返贫人口中这个比重达到了40%-60%，扶贫就是要关注这一部分。”中国社科院财经互联网经济研究室主任李勇指出，“贫困的人在生病的时候会自己硬扛着，有可能小病拖成大病，然后大病致贫。国家社保方面已经覆盖了很多大病，但是从大病到小病这一块是社保的空白，医药补助工程正好把这个空白补起来了，避免贫困人口或者已经脱贫的人因为小病拖成大病而返贫。”

辛利军透露：“这个项目其实去年就在筹备，当时我们就提到，医疗健康产业中有一个重要支撑就是公益，这一点上我们也得到了刘强东的大力支持，鼓励我们无论如何都要坚持，即便是在撑不住的时候。”

补助最高金额或达千亿元

之所以会考虑到“撑不住”的时候，主要是因为这个补助的上限有些惊人。

中国社会扶贫网是国务院扶贫办主管的社会扶贫网络平台。按照中国社会扶贫网的数据，京东健康最多将给约9000万贫困户发放医药补助，以每人1000元计算，累积金额将达到1000亿元。对于一家商业公司而言，这样的公益行为的确有些“超群”。

“总的来看，金额是比较大的，但是到了每个人手中并不多。”辛利军表示，“坦率说，每个人太多的话企业会有很大的压力，从京东角度而言，我们希望普惠，覆盖已经建档的和即使脱贫之后

依然在档的贫困户”。

好在，补助过程也并非一蹴而就。“获得补助的贫困人口有个逐步上线的过程，不可能一步到位。具体覆盖多少人，我们需要跑一段时间数据才能看出来。贫困人口的消费率和互联网使用习惯需要一个过程。”辛利军表示。

按照目前的预测，该项目将在未来3年到5年覆盖超过3000万人次。不过，即便以此计算，京东健康也将提供约300亿元的补助。可供参考的是，京东健康母公司京东集团2019年的净利润是122亿元。

事实上，京东健康也无力“把所有问题都自己扛”。辛利军透露，京东健康已与民生健康药业、天士力医药、苏中药业、恩威医药、葵花药业、鲁南制药、上海中华药业、云南白药、扬子江药业、上海强生、亚宝药业集团等首批11家药企达成合作，这些药企将在一定程度上帮京东“分压”。辛利军表示：“后续很多药企还在报名，我们非常感谢他们，在药品价格上跟我们一起承担补贴。”

对于项目的生命周期，辛利军表示：“如果有100家药企参与的话，我们的压力就会大幅下降。我们写的是3年-5年，长期来看随着我们的业务不断发展，盈利能力越来越强，补助占的比重会越来越低。前期亏钱，后面会亏得越来越少，那么就可以一直维持下去。”

线下药店是补助兑现主渠道

目前，京东健康APP已经筛选上线350种药品并确定补助比例，单品补助比例最高为68%。覆盖包括心脑血管、感冒发热、肠胃疾病在内的数百种常见病与慢性疾病，后续还将迅速扩增至新药、罕见病用药等。

“我们做这个项目的时候有自己设定的目标药品目录，是依据我们对贫困群体的了解以及用药习惯筛选出来的。”京东健康医药部总经理金恩林表示，“使用补助后，这些药品的毛利率都是负的”。

需要提及的是，除了线上平台之外，贫困户还可以在药店使用补助。“我们要选定线下定点药房，会尽量在每个乡镇都有一个定点药房，这需要一定时间，需要重新做一套闭环系统。”金恩林表示，贫困户能在最短路径内有一家定点药店享受到这个补助，才是项目的目标。

永福股份传统与新兴业务并举 去年营收同比增长110%

■本报记者 李婷

在新基建热潮中，特高压概念备受关注。而在A股上市公司中，永福股份是唯一拥有特高压勘察设计的上市公司。

受益于“新基建”等政策刺激，公司传统业务受益明显，2019年，永福股份实现营业收入14.40亿元，同比增长109.98%，其中，公司签订勘察设计公司合同额约3.39亿元。

5月8日，永福股份董事卢庆议在接受《证券日报》记者采访时表示，永福股份处于电力工程勘察行业的第一梯队，公司在特高压勘察以及海上风电设计领域拥有丰富的经验及全面技术基础，随着“新基建”等国家投资政策不断加码，公司有望持续收益。

特高压勘察业绩表现亮眼

永福股份于2017年上市，主营业务为电力规划咨询/勘察、EPC总承包、智慧能源、智能运维和电力能源投资业务。电力工程勘察是公司的传统主业，而在政策利好驱动下，永福股份紧跟国家和地方能源投资政策，大力发展特高压、海上风电等业务。

“电力工程勘察行业具有较高门槛，目前公司是A股市场唯一拥有特高压勘察设计的公司，而公司主要竞争对手是中国电力工程顾问集团公司所属六大区域设计院、部分省级电力设计院等。”卢庆议对记者表示，与竞争对手相比永福股份可以发挥上市民营企业优势，能够为客户提供更为灵活高效的服务。

数据显示，2019年公司签订勘察设计公司合同额约3.39亿元，较上年增长24.87%，签订总承包合同额约16.08亿元，较上年增长66.09%，EPC总承包收入11.92亿元，较上年增长178.80%。其中，永福股份在国内海上风电设计领域名列前茅，目前已承接规划咨询和勘察设计的海上风电装机容量超过4800兆瓦。

而在特高压领域，永福股份凭借其全面的技术优势和经验基础，参与了世

湖南城陵矶新港区企业全部复工 一季度进出口贸易额同比增88.2%

■本报见习记者 肖伟

近日，《证券日报》记者走访湖南省最大内陆港口区——湖南城陵矶新港区（以下简称：新港区），见到新港区一片繁忙景象。今年虽有疫情影响，新港区积极采取多种措施，出新招稳外贸。目前新港区内企业复工率达到100%，出现招工用工、招商投资两旺局面。在频出新招稳住外贸的推动下，新港区已成为内陆外贸的一片“热土”。

新港区位于岳阳市区东北部，地处珠三角和长三角经济带、长株潭城市群和武汉城市圈之间的中心枢纽。新港区拥有多种稀缺资源，其中拥有长江深水岸线18公里，拥有湖南唯一“湘江出海”良港城陵矶港，可保障5000吨级轮船长年直达。目前，新港区拥有进口肉类指定口岸、城陵矶综合保税区、启运

港退税政策试点港、汽车整车进口口岸、进口粮食指定口岸、固废进口指定口岸等多项功能。新港区是国家长江经济带“黄金水道”的咽喉，也是湖南对外开放融入“一带一路”的重要节点，更是湖南外贸的重要门户。

新冠肺炎疫情发生后，针对企业用工难、融资难等问题，新港区组织183名党员骨干担任驻企联络员，先后帮助企业平价调集医用口罩20万个、消毒液5000多公斤、测温设备400套，组织编制疫情优惠政策，为企业减免、缓交税收近2000万元，协助企业融资近亿元。特别是针对新金宝集团岳阳工厂等劳动密集型工业企业用工需求，新港区成立招工团队，争取县市区支持，招募了8000多人，保障企业正常生产。

城陵矶新港区工作人员向《证券日报》记者介绍：“城陵矶新港区在岳

阳率先制定企业防疫复工指南，一企一策推进复工。目前，我区重点项目和规模以上企业已100%复工。”

城陵矶新港区社会发展部部长刘伟平也表示：“尽管受疫情影响，我区一季度已完成进出口贸易额12.24亿美元，同比增长88.2%，占全市90%以上份额，实现逆势上扬。”

在城陵矶新港区新金宝集团岳阳工厂里，工人们紧张忙碌着，一台台打印机下线后立即包装入库。新金宝集团岳阳工厂负责人表示：“劳动节本该休息，但是订单太多，必须加班赶进度。我们全体员工都下到车间参加劳动，现在每天生产3万台以上打印机，主要销往欧美等国家。”

2月25日，高澜节能公司发出复工后首个外贸订单。3月16日，新金宝集团的打印机产品正式搭上中欧班列。伟博智能的传音手机则搭乘巨轮，启程

前往非洲市场。

为了稳住外贸，新港区采取多种措施，推动加工、贸易齐头并进，积极推进易货贸易新模式。新港区拓展了原油、木材、煤炭等商品业务，实现湖南省首批保税进口冻品顺利进仓。新港区还打通并完善“水路/铁路”“水路/公路”等多式联运通道，吸引优质企业大宗货物选择新港区进出。一季度，新港区完成件杂货散货进出港量470.5万吨，同比增长9.5%；完成滚装商品车52324台，同比增长393.4%。

为把疫情期间失去的时间补回来，新港区按下招商“快进键”，以新基建、新业态为方向，紧盯华为、惠普等企业上下游产业链，开展云招商、精准招商，派出人员常驻深圳承接产业转移。一季度，新港区共签约产业项目16个，合同引资118.52亿元，其中过20亿元项目2个。