

# 持续亏损被深交所问询 \*ST秦机欲多举措扭转业绩

■本报记者 殷高峰

因2018年、2019年连续两年亏损，且今年第一季度继续亏损，深交所对在2019年年报问询函中专门就\*ST秦机的业绩问题进行了问询。

6月1日晚间，秦川机床回复了业绩亏损的原因，并表示将以推进实施“5221”发展战略为核心改善公司经营。“目前整个机床行业都不景气，秦川机床在技术和研发方面具有一定的优势。”西安石油大学经济管理学院教授、中国西部装备制造业研究所所长曾昭宁在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 行业疲软业绩持续下滑

对于业绩持续亏损，\*ST秦机表示，主要原因系机床行业整体经营困难，营业收入规模缩减、毛利率下降、存货跌价准备增加，研发费用投入超过政府补助金额导致。

“最近几年，整个机床行业都处于疲软状态，秦川机床的发展受到了行业大环境的影响。”开源证券资深投资顾问刘浪在接受《证券日报》记者采访时表示，受国内和国际市场需求总量下降的影响，机床工具行业这几年处于低景气周期。

国家统计局发布的年度中国机床市场的数据显示，2019年全年全国金属切削机床达到了41.6万台的产量，相比2018年产量降低了18.8%，而在2012年中国金属切削机床的产量即高达88.23万台。在2020年开年疫情冲击下，机床业雪上加霜，前两个月份切削机床的产量更是下降44.6%，而全种类机床的出口量也降低了27.1%。

中国机床工具工业协会年报资料也显示，金属切削机床行业2019年新增订单下降30.4%，主营业务收入下降25%，亏损额达37亿元，主营亏损实际

要大于37亿元；2018年新增订单下降8.8%，主营业务收入下降4.5%，亏损额4.4亿元。2020年1季度主营业务收入同比下降32.4%，亏损3.3亿元。

在刘浪看来，机床行业的疲软短期内不会有大的改变。

“机床在制造业中扮演着至关重要的角色。”西安朝华管理科学学院院长单元庄对《证券日报》记者表示，作为先进制造技术的载体，机床关乎着企业甚至国家综合制造能力的发展，而近年来的数据显示，国内多家机床企业都出现了不同程度的亏损或业绩下滑，令人担忧。

在单元庄看来，机床行业的不振来自多方因素，技术、管理、市场是目前困扰企业发展主要问题，“随着制造业的转型和升级，我国对于高端高精度机床的需求也在增长，中低端机床产量也自然降低。但在高端高精度机床方面，像德国等欧美国家的企业是具有优势的。在这种趋势下，国内的机床企业也开始加大了高端机床领域的研发力度，但这需要一个过程。”

## 仍具技术和研发优势

“秦川机床在技术和研发方面是具有一定优势的。”曾昭宁告诉《证券日报》记者，秦川机床的有些技术不亚于德国，已经处于世界领先地位。

公开资料显示，秦川集团公司作为中国精密数控机床与复杂工具研发制造基地、国家级高新技术企业和创新型试点企业，建有国家级企业技术中心、院士专家工作站、博士后科研工作站、美国研发机构及3个省级技术研发中心，先后获得“国家科技进步一等奖”一项、“国家科技进步二等奖”四项、“中国工业大奖项目表彰奖”一项。

同时，秦川集团作为中国机床工具行业排头兵企业，多年来，主动瞄准国际领先技术，以产品创新驱动全局创新，以

技术突破驱动品质提升。齿轮磨床、螺旋/螺杆机床、精密复杂刀具，市场占有率稳居国内第一；精密外圆磨床、中高档数控车床、加工中心、滚动功能部件市场占有率位列行业前三。

\*ST秦机在回复函中称，秦川机床主营业务收入2018年31.88亿元，2019年31.65亿元，2020年一季度6.68亿元，可以看出秦川机床在我国机床工具行业、下游汽车制造业市场需求持续普遍下降的不利环境中表现出相对较强的抗跌能力。

而近年各级政府为支持秦川机床产业发展和技术创新，也给予了较大力度补贴，秦川集团不仅积极申请参与或负责部分国家重大专项项目，也努力争取稳岗补贴等各项补贴，2019年收到各类政府补助资金2.27亿元，其中与研发项目相关的补助资金有1.01亿元，2018年收到补贴1.42亿元，其中与研发项目相关的补助资金有1.04亿元。

\*ST秦机指出，公司目前处于行业前列，精密数控机床与复杂工具产品技术都处于领先地位，但近年来国内外经济发展增速放缓，机床工具行业持续低迷，产销量减少，公司产品毛利率下滑，部分产品计提了存货跌价准备，研发费用投入大于收到的政府补助，造成了公司连续亏损。

“机床行业作为制造业的基础，国家应进一步加大对秦川机床这样的龙头企业的支持力度。”曾昭宁表示。

## 实施“5221”战略

\*ST秦机的大变局从2019年下半年开始。陕西的明星企业陕西法士特集团受让陕西国资委持有的\*ST秦机约1.1050亿股股份成为其控股股东。

而外界也对法士特集团的人主寄予厚望，“法士特的业绩这几年一直在高速增长，它在管理、人才、资金、市场开拓

等方面能给秦川机床带来什么样的变化值得期待。”

此前，\*ST秦机曾表示，2020年是企业“CTJ”推进年活动开局之年，深度聚焦“创新突破、提高效率、降低成本”活动主题，纵深推进效能革命和品质革命，聚焦主业、矢志不渝铸精品。实现营业收入38.1亿元，利润总额1.16亿元的经营目标。

而“CTJ”推进年就是法士特集团董事长严鉴铂担任\*ST秦机董事长之后提出的一项举措。

在这次的回复函中，\*ST秦机再次向外界透露了“5221”战略，即主机带动，占到总销售收入的50%；高端制造，占到总销售收入的20%；核心部件，占到总销售收入的20%；智能制造和核心数控技术，占到总销售收入的10%。通过该战略的实施，引领企业迈向高质量发展。

同时，将进一步加大技术研发和产品创新。其中主要有重点推进高效蜗杆砂轮磨齿机等5款新品落地；聚焦机器人关节减速器上量，形成具有自主知识产权和市场竞争力的一系列产品，提速产业化等。

在市场开拓方面，将采取持续深耕齿轮磨床、数控机床、刀具的传统市场，积极抓住“新基建”、公共卫生、医疗用品等领域的新兴市场，并加大开拓海外市场，尤其是“一带一路”沿线国家对专业机床及功能部件的需求，建立新的出口渠道等多项举措。

此外，在管理和改革方面，除了“CTJ（创新突破、提高效率、降低成本）”之外，\*ST秦机还提出了全面推动信息化、数字化等诸多措施。

“包括秦川机床在内的国内机床企业就要通过不断优化公司内部管理和战略布局，明确市场导向，加强技术研发，同时借助如今的数字化与智能化，加快企业发展的步伐，推动企业高质量发展。”单元庄对《证券日报》记者表示。

# 近13亿元“蛇吞象”并购被否 亿通科技上市9年业绩萎靡

■本报见习记者 陈虹

一宗典型的“蛇吞象”并购，在筹划耗时8个多月后，最后以失败告终。

6月1日，亿通科技公告称，证监会并购重组委召开工作会议，对公司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事项进行审核，根据结果，该事项未获得审核通过。

《证券日报》记者了解到，2019年9月16日，亿通科技便抛出了并购重组计划，直至2020年1月21日，公司披露了最初的收购方案，拟通过发行股份及支付现金方式收购杭州华网信息技术有限公司（以下简称“华网信息”）100%股权。根据审核结果公告，本次未通过的原因，是公司未能充分披露华网信息的行业地位和核心竞争力，持续盈利能力存在重大不确定性，且未能充分披露定价的公允性。

对于投资者较为关注的问题，公司后期还会不会继续推进本次并购事宜，亿通科技证券事务代表殷丽告诉《证券日报》记者：“目前，公司也在进一步讨论当中，讨论完后相关信息也会及时进行披露的。”并购华网信息，在主业上与公司还是有一点点关联的，并不是完全跨行业，对于并购华网信息，公司也是比较看好其发展的。”

## 近13亿元并购遭问询

据悉，亿通科技并购华网信息交易对价为12.90亿元，其中现金支付3.26亿元，股权支付9.64亿元。

《证券日报》记者通过天眼查了解到，华网信息成立于2000年7月份，注册资本1191.3625万元，其核心业务包括大数据平台、教育云平台及教育云桌面等。据披露的财务数据显示，2017年至2019年8月份，华网信息实现净利润分别为0.70亿元、0.93亿元、0.45亿元。同时财务数据显示2019年1月份至8月份，亿通科技实现净利润0.03亿元。数据对比可以发现，以2019年1月份至8月份为例，华网信息净利润是亿通科技的15倍。

根据2019年度报告显示，截至2019年12月底，亿通科技总资产为5.23亿元，净资产4.79亿元，货币资金为1.84亿元；本次并购交易对价是总资产的2.47倍，现金支付金额是货币资金的1.77倍。可以看出，此次亿通科技并购华网信息是一宗典型的“蛇吞象”交易。

“近年来，亿通科技业绩受到下游广电运营商在网络规划的影响较大，而目前广电行业处于新业务开拓阶段，原有有线客户流失，增值业务拓展乏力的局面对于上游设备行业来说，发展存在一定压力。”有不愿具名分析师在接受《证券日报》记者采访时表示：“本次收购华网信息，对于亿通科技来说，可拓展新的业务范围；华网信息也可借用亿通科技平台，拓展其市场范围，如若整合效果良好，有望发挥更好的协同效应，改变公司业绩下滑趋势。”

本次收购完成后，华网信息的经营业绩将纳入上市公司合并报表，上市公司在业务规模、盈利水平等方面得到大幅提升。”并购华网信息，可以为公司提供新的盈利增长点，公司还是比较看好华网信息的发展。”殷丽向《证券日报》记者说道。

记者发现，在这场“蛇吞象”并

购交易背后，隐藏着诸多疑点。3月27日，证监会发布了《关于亿通科技发行股份购买资产并募集配套资金申请的反馈意见》，证监会分别就标的公司资产质量、业绩情况、资产负债率以及本次交易所产生的商誉风险等问题提出质询。《证券日报》记者注意到，此前2月10日，深交所就此事件下发了多达27个问题的问询函，要求亿通科技做出解释说明。

证监会反馈意见第一个问题就涉及业绩承诺，即为何业绩承诺以2019年为第一期？是否合理？是否损害上市公司和中小股东利益？

根据交易报告书显示，本次华网信息还附带了2019年-2022年扣非后净利润分别不低于1.05亿元、1.30亿元、1.50亿元、1.55亿元的业绩承诺。但如今来看，亿通科技还是没有通过审核。

“‘蛇吞象’并购被否案例不多，在第一次上会被否后，第二次重新再上要看公司有没有进行整改，整改的力度是什么。”有不愿具名律师在接受《证券日报》记者采访时表示：“就亿通科技披露华网信息核心竞争力不充分和持续盈利存在不确定性，短期内再上会就没有必要了。”

## 上市9年业绩长期萎靡

2011年5月份，登陆A股市场的亿通科技，主要从事广播电视设备的研发、生产和销售以及承接智能化视频监控工程服务。《证券日报》记者注意，公司自上市以来，资产规模一直维持在5亿元上下。2011年上市时公司总资产为5.31亿元，2019年为5.23亿元，基本回到原点。以至于亿通科技早已沦为“壳”公司。

《证券日报》记者查阅历年年报了解到，亿通科技自上市以来，经营业绩大幅度萎缩。2011年公司净利润为2614万元，随后2014年、2015年净利润分别为1050万元、1173万元；2016年到2019年净利润分别为380万元、366万元、498万元、634万元。

“亿通科技近三年来营收规模处于不断下滑趋势，公司所涉及业务均受到不同程度萎缩。”上述分析师向《证券日报》记者表示：“就2019年经营表现来看，亿通科技有线电视传输设备以及数据通信网络设备业务对公司业绩产生较大影响。其中，有线电视网络传输设备收到广电双向网改造放缓的实质影响和市场销售价格的影响，下滑较为明显，2019年该板块毛利率同比下滑了9.76个百分点，拖累公司整体业绩。数据通信设备板块因国内市场需求下滑较多影响，该板块2019年营收同比下降34.82%，是公司业绩2019年下滑的主要原因。”

“对于亿通科技来说，近年来公司传统业务发展承压，急需新的盈利增长点。而本次并购华网信息，拓展教育信息化领域，主要是通过引入盈利能力优良、符合国家产业政策的优质经营性资产，发掘新的利润增长点。”上述分析师向《证券日报》记者说道。

《证券日报》记者注意到，亿通科技上市9年以来从未进行过任何资本运作，如今公司首次试图借助外债式并购布局教育信息化领域来“脱困”，这一愿望能否实现？在本次并购重组被否后，公司会不会坚持推进该重组事项，本报记者将持续关注。

# 云演唱会扎堆上线 质量提升仍是用户付费关键

■本报记者 谢若琳

刚刚过去的这个周末，线上演唱会成为当仁不让的主角。

5月30日晚间，大麦“平行现场”推出“郝运来”郝云超级在线演唱会；同日，网易云音乐进行了KEY.L刘聪的线上直播演出；5月31日，五月天线上演唱会在腾讯音乐旗下TME live开唱。再往前数，在最近几个月时间里，包括大麦、网易云音乐、腾讯音乐等在内的多个平台，已推出十余场线上演唱会。

“去现场的成本还是比较高的，而且在疫情背景下举办线下演唱会也不太现实”，有不愿具名的粉丝向《证券日报》记者表示，线上演唱会的方式一定程度上解决了抢不到票的问题，“但在制作质量、互动体验上还有很多可以提升的空间”。

阿里文娱电影演出业务总裁李捷表示，大麦希望发挥在演出领域深耕多年的经验，将“平行现场”作为一种新的线上化的演出形态进行再设计、再定义。“用互联网的方式将线下演唱会重新做一遍，不是搬运，不同于网络直播。通过对内容制作、互动体验、商业模式多维度的创新，为音乐人、表演者创造一个全新的艺术表达空间，为用户搭建一个高品质的数字娱乐消费场景。”

## 多平台出击线上演唱会

今年以来，受新冠肺炎疫情影响，线下演出按下暂停键，而云演唱会、云现场等形式异军突起，成为演出行业新的选择。

《2019年演出行业洞察报告》显示，2019年中国演出票房迈入200亿元大关，同比增长7.29%，其中演唱会票房收入为42.59亿元，同比上升6.88%。报告指出，虽然受疫情影响线下演出票房损失惨重，但云音乐节、云演唱会、云剧场等创新表演形式应运而生，直接带动一部分用户由线下转战线上观演，有望形成新的演出风口。

据《证券日报》记者不完全统计，截至目前，大麦、网易云音乐、腾讯音乐、抖音等平台，均推出了各种形式的云演唱会。

以大麦为例，五一期间，大麦联合微博等4大平台共同发起了“相信未来”在线义演，高晓松担任总策划，优酷担纲内容制作，王菲、易烊千玺、吴亦凡等170余组音乐人参演，其被称为中国音乐史上最大规模在线义演。四场义演在线观看总人次达到4.4亿，全网热搜280余个，微博话题“相信未来义演”阅读量突破46亿。

义演期间，大麦还联合优酷推出了“平行现场”内容厂牌。5月30日，“平行现场”首场演唱会——“郝运来”郝云超级在线演唱会开唱。

在商业模式设计上，郝云超级在线演唱会采用优酷会员免费，非会员付费观看的模式，并在全网首次推出了在线演唱会优酷会员按时长分账模式。这种创新探索不仅为市场带来了具有参考价值的行业新风向，也为在线演唱会商业化提供了新思路。

## 线上演出质量待提升

云演唱会的出现，突破了观看人数



与地域的限制，为各平台和演出方带来了可观的流量。

腾讯音乐一季报数据显示，TME live 每场均创造了百万级的观看人次。腾讯音乐娱乐集团首席战略官叶卓东表示，“TME live 获得了超出预期的用户反馈，同时也进一步深入与加强了平台在线音乐和社交娱乐服务之间的良性循环。”

但前述粉丝也在采访中提到，目前来看各平台的直播、制作水平参差不齐，大量线上演唱会的集中上线也容易引发审美疲劳，如果后期以付费的形式直播，观众是否能买单仍取决于演唱会本身的质量。

对此，大麦副总裁尹亮向《证券日报》记者表示，线下演唱会制作的理念和目标是服务好线下场景的观众，在线演出是服务通过网络观看直播的用户，空

# 居然之家350家线下门店开直播 数字化转型迎“检阅时刻”

■本报记者 桂小笋

在零售行业，如果要找出上半年行业的共性，“直播”一定能成为最受关注的话题。无企业不直播渐成风潮的背后，是零售企业数字化提速发展的现状。不过，相较于一些传统企业在上半年被逼转型不同，也有一些零售企业在此前即开展的数字化改造，在今年上半年开了成果。

“2020年初，受疫情影响，居然之家线下门店未能按照原定开门时间恢复营业，但居然之家的线上业务快速推进，其中包括当下持续火爆的淘宝直播业务。截至5月10日，居然之家淘宝直播开播门店已超350家，累计开

播时长近60000个小时，全国通过直播渠道拉新客超64.7万人。”居然之家电商业务负责人海一对《证券日报》记者介绍。

据悉，2018年，居然之家与阿里巴巴达成战略合作后开始布局数字化转型。从全国范围内的数字化门店打造，到如今在全国范围内开展的淘宝直播以及居然之家同城站业务，都是居然之家数字化转型的成果。

海一对《证券日报》记者解释，快速发展和推进的线上业务还包括原计划于今年完成全国60个主要城市全覆盖的居然之家同城站业务，现在已经在120余座城市上线，覆盖超过150家门店。总计上架的商品已超76万件，日均访客达30

万人次。

“下一步，居然之家还将继续夯实以上业务，居然之家新零售团队联合阿里巴巴新零售团队将在居然之家全国门店扎根，培训各个区域门店的品牌商、经销商、导购等产业链上的角色使用新零售工具，在基于同城站这个流量运营阵地的基础上，通过直播等数字化营销工具让品牌商和经销商实现流量变现，带来增量销售。”海一对《证券日报》记者说。

对于上半年消费者需求变化后对应的企业发展应对策略，海一介绍，“消费者的消费方式、习惯、需求更加追求线上线下一体化，这与居然之家的发展战略，线上线下融合是相匹配的。线下方面，

居然之家依靠遍布全国的家居卖场为消费者提供最优质的产品和服务。线上方面，依托于同城站这个线上运营阵地，居然之家依靠海量商品供给、卖场营销活动在线化、淘宝直播等内容营销方式吸引消费者关注，消费者可以24小时在线逛居然之家，也可以在线上领取优惠权益，到店消费，进而实现线上线下一体化消费。”

此外，对于私域流量领域，居然之家也加速挖掘，“同城站就是居然之家联合阿里巴巴在淘宝这一公域流量平台打造的私域流量平台，居然之家通过同城站上的商品运营和在线化营销，协助入驻的品牌商户运营私域流量，完成转化，带来销售增量。”海一说。

# 中国证券监督管理委员会 行政处罚罚没款催告书

周海波：  
我会《行政处罚决定书》（[2019]104号）决定对你处以没收违法所得5,663,277.06元，并处以5,663,277.06元罚款的行政处罚。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定缴纳罚没款。

根据相关法律规定，本催告书自公告之日起，经过60日，视为送达。请你自本催告书送达之日起10日内缴清罚没款。罚没款汇至中国证券监督管理委员会

（开户银行：中信银行北京分行营业部，账号：7111010189800000162），并将汇款凭证传真至证监会稽查局备案（传真：010-88060041）。逾期不缴，我会将依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券期货市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

2020年5月9日