

溢价39倍收购医美公司股权遭问询 丽尚国潮转型待考

■本报记者 张敏

在医美赛道火爆的当下，资本市场的关注度不断提升，一些上市公司纷纷开启转型医美之路，丽尚国潮便是其中之一。

5月29日，丽尚国潮发布《关于全资子公司对外投资的公告》称，全资子公司丽尚国潮(浙江)控股有限公司(以下简称“丽尚控股”)拟参股帕美朵(成都)生物科技有限公司(以下简称“帕美朵”)，拟与其股东四川医美生物科技有限公司(以下简称“医美美”)签署《关于帕美朵(成都)生物科技有限公司之增资协议》(以下简称“增资协议”)。公司表示，此次投资是根据公司的经营计划和长期发展战略规划做出的，有利于拓展公司业务，及时把握商业机遇。

据记者统计，近年来包括地产、医药等行业多家上市公司对医美进行布局或转型。对此，艾瑞咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示，近年来，轻医美的概念逐渐被消费者接受，医美行业也成为当下的暴利行业之一。不过，上市公司转型做医美一定要考虑与原有业务的延续性。

值得一提的是，在医美备受资本追捧的当下，丽尚国潮是真转型还是蹭热度引发关注。在丽尚国潮发布上述投资公告之时，上交所火速向上市公司发来问询函。

对外投资疑问重重

根据丽尚国潮发布的公告，双方的合作具体为：丽尚控股拟出资3000万元认购帕美朵新增注册资本约214.3万元，其中214.3万元计入标的公司注册资本，其余约2785.7万元计入资本公积。增资完成后，丽尚控股成为帕美朵新股东，占增资后公司注册资本的30%。

帕美朵主要产品涵盖功效性医学护肤用品、皮肤科医疗器械、脱发、家用美容仪(医疗器械)及耗材等领域，主要销售渠道包括公立三甲医院等。公开资料显示，截至2020年12月31日，帕美朵的总资产约为282.55万元，净资产约为248.09万元；2020年该公司实现营业收入约为298.65万



曾梦/制

元，净利润约为164.43万元。这意味着公司的净利率为55%。

针对上述数据，上交所发来《关于对丽尚国潮实业集团股份有限公司对外投资相关事项的问询函》称，帕美朵营业收入和资产规模较小，但净利率较高。要求上市公司补充披露：帕美朵公司主要资产、负债的类型及金额；公司的采购、生产和销售模式，明确说明其主要盈利方式；结合帕美朵的业务模式，说明其净利率水平较高的原因及合理性，未来是否具有可持续性。

上交所根据投资协议计算认为，帕美朵的100%权益估值约为1亿元，增值率约为39倍，溢价较高。上交所要求丽尚国潮解释交易价格的计算过程以及其中所涉及参数的具体确定依据；结合合同行业可比交易的作价及市盈率水平，说明本次交易作价是否合理、公允。

“做好医美业务第一是消费市场，第二是品牌知名度，第三是产品。”据陈斌介绍，目前松霖科技已上市，材料科学、工业设计学、人体工程学等等各类型科。

在突出业绩表现背后，松霖科技正在用实践证明“科技创新是第一生产力”。据陈斌介绍，目前松霖科技已累计获得848项国内外有效授权专利、392项发明专利、267项实用新型专利、189项外观专利；此外，早在2008年起即被连续认定为高新技术企业，并在2018获批“国家企业技术中心”；还被认定为“厦门市自主创新示范企业”“福建省创新型企业”“国家级知识产权示范企业”等称号。

品类战略 重构新零售“货”要素

在卫浴行业，松霖科技有着花洒隐形冠军的称号，公司每年生产的花洒产品超过2000万套。基于此，2019年松霖科技提出了一个颇具新意的“IDM”制造概念，聚焦每一款单品，以新零售思维，打造细分“冠军”“爆款”品类产品。

“所谓IDM指的是Innovation(发明创新)、Design(原创设计)、Manufacture(智能制造)缩写。”陈斌告诉记者，这意味着企业将研发活动进一步向市场延伸，由公司自主完成技术研发创新。在陈斌看来，先进泛家居制造业，已经从ODM、OEM进一步拓展升级为IDM，并由中国制造业先转型升级为“中国智造”。

陈斌告诉记者，“IDM”的经营模式让制造企业赢得市场话语权，能够对产品创造更高的附加值。而在“选品”方面公司也有独到之处，在实现底

层技术互通的基础，公司同时选择与人交互较多、产品创新附加值较高的品类进行拓展。

目前公司已经形成了厨卫产品、家具产品、美容健康三大板块，而美容健康板块的毛利率表现也让公司更加坚定信心。根据2020年财报数据，公司已经实现了部分研发成果的转化，新产品已获得订单。从品类的营业收入贡献上看，其中家具品类和美容健康品类营业收入分别为7602万元和4643万元，同比分别实现5倍和1倍的增长，相比厨卫产品35.63%的毛利率，公司美容健康类产品毛利率则达到了52.18%。如公司推出的冲牙器产品在某品牌的终端零售价已经达到了千元以上。

除了内生价值创造，公司同时还通过外延并购来完善公司产品布局。今年4月底，公司宣布将以2.9亿元收购厦门倍杰特51%股权，进一步完善布局智能马桶板块。

陈斌表示，倍杰特在智能马桶方面已经具备五年的运营经验和运营基础，亦是细分品类的隐形冠军。智能马桶是近年来成长性很高的细分产品，收购倍杰特一方面能够进一步改善公司产品布局，同时也符合公司发展战略。

根据倍杰特的业绩承诺，其在2021年度、2022年度和2023年度实现的净利润将不低于5666万元，有望给公司业绩带来新增增长点。

“前店后厂” 探路家装消费市场

虽然“IDM”能够实现企业更高的产品附加值，但从销售收入构成看，松霖科技目前依然是一家出口型

企业，近年来公司出口销售的营业额依然占据公司的70%以上。而基于对互联网新零售以及消费升级趋势的理解和把握，松霖科技推出了面向国内终端消费者的新零售模式，“松霖·家”业务——一站式的家装家居业务。陈斌告诉记者，该业务系顺应中国消费升级、智能家居未来需求趋势，将以“前店后厂”运营，这也是松霖科技首次探索面向终端消费者的商业模式。

据悉，该业务由于子公司松霖家居负责运营。资料显示，松霖家居成立于2015年，在2016年时以斥资收购生活空间公司100%股权，并计划将其打造成松霖家居体验式中心，此后逐步确定进军家装家居市场战略。2020年上半年，第一家“松霖·家”在厦门开业运营；2020年下半年，公司累计投资9500万元，设立漳州松霖建材有限责任公司，扩大公司定制家居业务生产规模。2021年5月第一家异地店“松霖·家”泉州馆开业，按照计划，2021年“松霖·家”将加快发展布局。

陈斌告诉记者，对于这个颇具挑战的新商业模式，公司在内部也审慎地进行了论证讨论，公司并不希望以“烧钱”的方式激进拓展，而是依托于公司本身稳健盈利的家具品类提供产品链支持，从目前公司经营数据上看，基本符合公司投入预期。2020年“松霖·家”业务板块实现营业收入1786万元，实现毛利率36.13%。公司预计将在明年年底完成全国20店的布局。

陈斌认为在家居家装行业的巨大市场机会下，随着国内双循环经济和消费升级趋势，松霖科技将提前布局，“IDM”品类和“松霖·家”战略将为公司发展奠定基础 and 更多可能性，有望成为公司未来发展的新动力。

今年2月份，丽尚国潮完成了公司中文名称变更，由“兰州民百(集团)股份有限公司”变更为“兰州丽尚国潮实业集团股份有限公司”，证券简称由“兰州民百”变更名称为“丽尚国潮”。改名背后是公司发展战略的调整，而医美成为公司看好的赛道。

针对此次获得帕美朵股权，丽尚国潮也给予了厚望。根据双方签署的业绩对赌协议：帕美朵业绩承诺期为：首次交割完成之日至2022年6月30日、2022年7月1日至2023年6月30日、2023年7月1日至2024年6月30日，对应的营业收入分别为10000万元、30000万元、50000万元；产品毛利润分别为6500万元、22500万元、37500万元；扣除非经常性损益后的净利润分别为1020万元、3360万元、6040万元。

天眼查数据显示，帕美朵的执行董事兼总经理为苟晓亮，同时也是公司的实际控制人。据媒体报道，苟晓亮为上市公司贝泰妮创始团队成员之一，曾负责运营“科室共建DTC专柜”“全国私立皮肤专科医院运营”“轻医美中心运营”等核心项目。

此次丽尚国潮能否借势苟晓亮，实现成功转型？本报将持续关注。

四川路桥党委书记、董事长熊国斌： 聚焦基础设施主业 探索“交通+产业”协同发展

■本报记者 舒娅娜 见习记者 蒙婷婷

“要发挥建一体的优势，把‘四川路桥’这块金字招牌打造好。这既是四川省委省政府对四川路桥的重托和期望，也是四川路桥未来发展的前景和机遇。”近日，四川路桥党委书记、董事长熊国斌在接受《证券日报》等媒体记者采访时说道。

作为四川省级交通基础设施建设国有企业，四川路桥全面把握战略发展机遇，聚焦施工主业，积极发展与主业关联度高、互补度高的相关多元产业。自2017年以来，公司连续4年实现业绩增长，利润接近翻两番。熊国斌表示，“十四五”期间，公司将继续紧密围绕施工主业、产业协同战略布局，积极参与基础设施建设，探索“交通+”、产业协同等发展模式，形成“基础设施+能源、资源、现代服务”的业务发展布局。

连续4年保持业绩高增长

近年来，四川路桥经营业绩持续保持着高速增长态势。据东方财富Choice数据显示，从2017年至2020年，四川路桥的营收从327.63亿元增长至610.7亿元；净利润从10.64亿元增长至30.25亿元，年复合增速分别达到19.34%和30.45%。据2020年年度报告显示，公司2020年度实现营业收入610.7亿元，同比增长15.83%；实现归属于上市公司股东的净利润30.25亿元，同比增长77.76%。

2020年，四川路桥在在建工程项目492个，实现营业收入486.28亿元，同比增长25.47%。报告期内，公司累计新中标工程施工项目300个，累计新中标金额395亿元，在手剩余额1363亿元。值得一提的是，2020年公司新中标世界最大跨径(2023米)悬索桥土耳其恰纳卡莱1915大桥项目，再创公司承接世界性品牌工程新纪录意义重大。同时，四川路桥围绕“EPC+F”“认购基金+施工总承包”“股权投资+施工总承包”等新模式，审慎选择优质项目，严控风险，全年实现PPP项目投资62.76亿元，BOT项目完成投资5.5亿元。

作为全国交通行业骨干力量，四川路桥依托在建大型重点项目持续开展行业关键技术攻关，形成和巩固了以深水大跨径桥梁、高山峡谷桥梁、高速公路路面、复杂地质特长隧道等为代表的核心技术，在高速公路、特大型桥梁、特长隧道等领域具有明显的竞争优势。

高比例现金分红回报股东

四川路桥在做大做强主业的同时，也不忘积极回报股东。今年2月份，四川路桥发布未来三年(2020年度-2022年度)股东回报规划并指出，在符合分红条件情况下，公司原则上每年进行一次现金分红。并且公司每一年度以现金方式

分配的利润不低于当年度归属于上市公司股东的净利润的30%。

在5月26日四川路桥召开的年度股东大会上，公司《2020年度利润分配方案》获审议通过，拟向全体股东每10股派发现金红利2.5元(含税)，共计派发现金红利11.94亿元。此次拟派发现金红利总额约占公司2020年度归属于上市公司股东的净利润比例达39.48%。

熊国斌告诉《证券日报》记者，“四川路桥聚焦主业积极发展，经营路线清晰。在确保公司自身可持续发展的基础上，未来的每一个可进行分红的时期，公司都乐于与广大股东共享经营成果，创造股东价值投资的良性循环。”

获大股东持续大力支持

今年3月份，在四川省人民政府的决策部署下，拟启动四川路桥控股股东四川省铁路产业投资集团有限责任公司(以下简称“铁投集团”)与四川省交通投资集团有限责任公司战略合作重组，重组为蜀道投资集团有限责任公司(以下简称“蜀道集团”)。

目前，蜀道集团已于5月28日在成都正式揭牌。据悉，蜀道集团总资产超9100亿元，净资产超2900亿元，是西部交通基础设施建设运营龙头企业，在交通基础设施设计施工建设领域具有全球竞争力，综合实力位居全国同行“第一方阵”。熊国斌向《证券日报》记者介绍道，四川路桥作为新成立的蜀道集团旗下市场化程度高、公司治理机制完善、品牌影响力深度广的基础设施建设领域上市公司平台，未来将持续从多方面获得蜀道集团更多更大的支持。

日前，四川路桥对外公告称，公司拟收购四川省铁路集团有限责任公司持有的四川省铁路建设集团有限责任公司51%股权，旗下全资子公司四川公路桥梁建设集团有限公司拟收购四川铁投城乡投资建设集团有限责任公司持有的四川航森建筑工程有限公司51%股权及四川臻景建设工程有限公司51%股权，合计收购金额为6.7亿元。四川路桥表示，此次控股收购三家子公司，有利于公司拓展业务规模，提升公司在铁路、市政、房建等方面的施工能力，同时还有利于公司提升在川南片区的施工市场份额，进一步增强公司在川南片区的市场竞争力。

熊国斌表示：“未来五年在产业布局上，四川路桥还将积极布局培育能源板块、矿产资源板块、交通+服务板块。公司将加大清洁能源投入、完善锂电产业链闭环，使能源板块成为公司重要的业务支撑。同时，还将加快推进矿产资源存量项目，优化布局增量项目。并以基础设施投资项目为依托，积极探索‘交通+服务’的业务发展新模式，大力拓展交通经营资产运营服务、贸易服务及交通+文旅业务。”

中联重科三大板块齐头并进 新商业模式奠定持续发展基础

■本报记者 何文英

“工程机械行业景气度跟宏观经济高度关联，从国家‘两新一重’发展前景以及十四五规划的投入来看宏观经济是上升直线，我认为工程机械的波动也是围绕国家发展主线震荡向上的，至于波动幅度则在于企业自身能否实现高质量稳健地增长。”5月28日，中联重科董事长詹纯新在公司2020年年度股东大会上对工程机械行业周期做出了如是判断。

对于中联重科今后三年的发展基调，詹纯新也明确表态：“中联过去几年的快速增长主要是基于技术创新变革下的新的商业模式，这为公司未来三年的发展打下了坚实的基础，今后三年公司仍将以一定的增速持续发展。”

营收净利创历史佳绩

2020年，中联重科营收净利均创下历史最好水平。年报显示，报告期内公司实现营业收入651.09亿元，同比增长50.34%；实现归母净利润72.81亿元，同比增长66.55%；经营活动现金流净额75.23亿元，同比增加13.04亿元。

中联重科董秘杨笃志在接受《证券日报》记者采访时表示，公司去年创下历史佳绩主要受益于设备更新换代、安全环保升级、机械替代效应及“两新一重”建设持续推进等多重利好，公司产品质量和水平提升、营运和市场营销能力的不断增强，公司经营实现有质量、有效益的高速增长。

分板块来看，2020年中联重科工程机械实现销售收入613.50亿元，同比增长49.67%；农业机械实现销售收入26.44亿元，同比增长67.01%。

从细分产品来看，公司核心产品市占率稳步提升。值得一提的是，本次股

东大会还通过了关于修改公司章程的议案，中联重科营业范围新增应急救援装备等，意味着公司产品梯队仍在进一步扩大。

三大板块齐头并进

对于中联重科未来的发展前景，詹纯新表示，公司正在围绕装备制造进行相关多元布局多头并进，未来将持续实现高质量发展。

据介绍，在工程机械领域，混凝土机械、工程起重机械、建筑起重机械是中联重科强势产品板块。无论“两新一重”建设还是传统基建等各类建设，都离不开工程机械各类设备，持续的设备需求为公司发展带来广阔空间。同时，中联重科挖掘机械、高空作业机械、应急装备、矿山机械等细分领域的增长将进一步推动公司高质量发展。

“目前，公司已经形成了工程机械、农业机械+智慧农业、中联新材三大板块的业务布局。”詹纯新表示，在强化工程机械优势板块的同时，公司正在大力发展农业机械+智慧农业以及中联新材这两大板块。据了解，这两个板块都有巨大的市场规模，近年来发展迅速。根据前瞻产业研究院发布的统计数据及预测，2015年至2020年，中国智慧农业的潜在市场规模年复合增长率达14.3%。

在多元布局的同时，中联重科持续加速智能化、数字化、绿色化转型升级，取得的成果亦可圈可点。有工程机械行业分析师在接受《证券日报》记者采访时表示，工程机械行业持续保持景气，像中联重科这类行业头部公司仍有大幅上行空间。随着公司智能化、数字化转型持续推进，以及相关多元布局带来的持续发展动能，在进一步增强其核心竞争力的同时，也将赢得更广阔的发展空间。

厦门卫浴家居“隐形冠军企业”系列调查

专访松霖科技总裁陈斌：

用新零售思维“智造”细分爆款产品 探路“前店后厂”模式

■本报记者 李婷

“松霖魔镜，告诉我怎样才能成为今天最美丽的自己……”

近日，福建省“双百计划人才”、双硕士学位高级工程师、松霖科技总裁陈斌，向来访的《证券日报》记者透露了目前公司研发线上“魔镜”产品的创意。这位70后“流体力学”专业理工科总裁，却对时下各类前沿美容健康产品的最新潮流颇为通晓，“产品的颜值是我们设计的一个重点”，陈斌如是说。

自2019年上市以来，松霖科技逐步露出不同于传统卫浴家居企业的发展路径，目前公司已经形成了泛家居“IDM”品类战略，同时公司开始逐步探路“前店后厂”模式，面向终端消费掘金家装家居市场。

公司今年一季度财务数据显示，公司实现营业收入5.3亿元，同比增长64.2%；实现净利润7364万元，同比大幅增长110.5%。

高毛利背后 凸显“智造”真功夫

数据显示，2019年至2021年一季度，公司营业收入同比增长-1.14%、17.04%、64.2%，综合毛利率分别为34.78%、34.55%、31.86%，盈利能力、毛利率水平位居行业前列。

“松霖科技自公司设立开始，持续打造产品力‘真功夫’”。陈斌如是表示。

厨卫家居业通常给人一种传统制造业的印象，而松霖科技却在名称上先有别于传统企业，以“科技”为名，认为“公司始终坚持以核心技术研发和工业设计为核心战略驱动力。”

“一个流体力学硕士能在水暖厂