

# 终止溢价39倍入股医美公司 丽尚国潮转身做起了二房东？

■本报记者 刘 欢

面对上交所的问询，丽尚国潮最终选择终止入股帕美朵(成都)生物科技有限公司(以下简称“帕美朵”)。今年5月底，丽尚国潮发布公告称，拟39倍高溢价入股帕美朵，布局医美产业。公告一出，上交所发来了问询函。没有想到的是，投资者们没有等到问询函回复，却等到了终止交易的公告。

6月22日晚间，宣布拟入股医美公司不到一个月，丽尚国潮发布公告称，公司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”)终止出资3000万元参股帕美朵。

布局医美业务告吹后，丽尚国潮反而转身做起了二房东？丽尚国潮同日发布公告称，丽尚控股拟分别与浙江剑锋物业有限公司(以下简称“剑锋物业”)、杭州菁华医院有限公司(以下简称“菁华医院”)签订租赁合同。拟向剑锋物业租赁其旗下的科研楼及其配套设施等租赁物，再将租赁物出租给菁华医院使用。

6月23日，丽尚国潮低开持续走低，截至收盘，跌幅为5.56%，报6.96元/股。

## 终止39倍高溢价 入股医美公司

5月28日晚间，丽尚国潮发布公告称，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，其余约2785.7万元计入资本公积。增资完成后，丽尚控股将成为帕美朵新股东，占增资后公司注册资本的30%。

帕美朵成立于2017年7月28日，主要产品涵盖功效性医学护肤品、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。公告显示，截至2020年年底，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298.65万元，净利润约为164.43万元。

公告显示，帕美朵的业绩承诺期为(首次交割完成之日至2022年6月30日、二期为2022年7月1日至2023

年6月30日、三期为2023年7月1日至2024年6月30日)对应的营业收入分别为1亿元、3亿元、5亿元；产品毛利润分别为6500万元、2.25亿元、3.75亿元。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。

当晚，上交所向丽尚国潮下发问询函。交易所提出，帕美朵营业收入和资产规模较小，但净利润率高达55%。要求公司补充帕美朵主要资产、负债的类型及金额；采购、生产和销售模式以及盈利方式；净利润率水平较高的原因及合理性，未来是否具有可持续性。

上交所根据公告内容计算帕美朵100%权益估值为1亿元，增值率约为39倍，溢价较高。同时，帕美朵的承诺业绩大幅高于其当前的业绩水平。要求公司补充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；交易作价是否合理、公允；未来业绩承诺是否具有可实现性。

谈及帕美朵增值率为何高达39倍，看懂经济研究院研究员王亦坤向《证券日报》记者表示：“资本吹捧和加持下，医美行业整体存在着过热的问题，其估值也被高估。在这个背景下，帕美朵的增值率才会如此之高。”

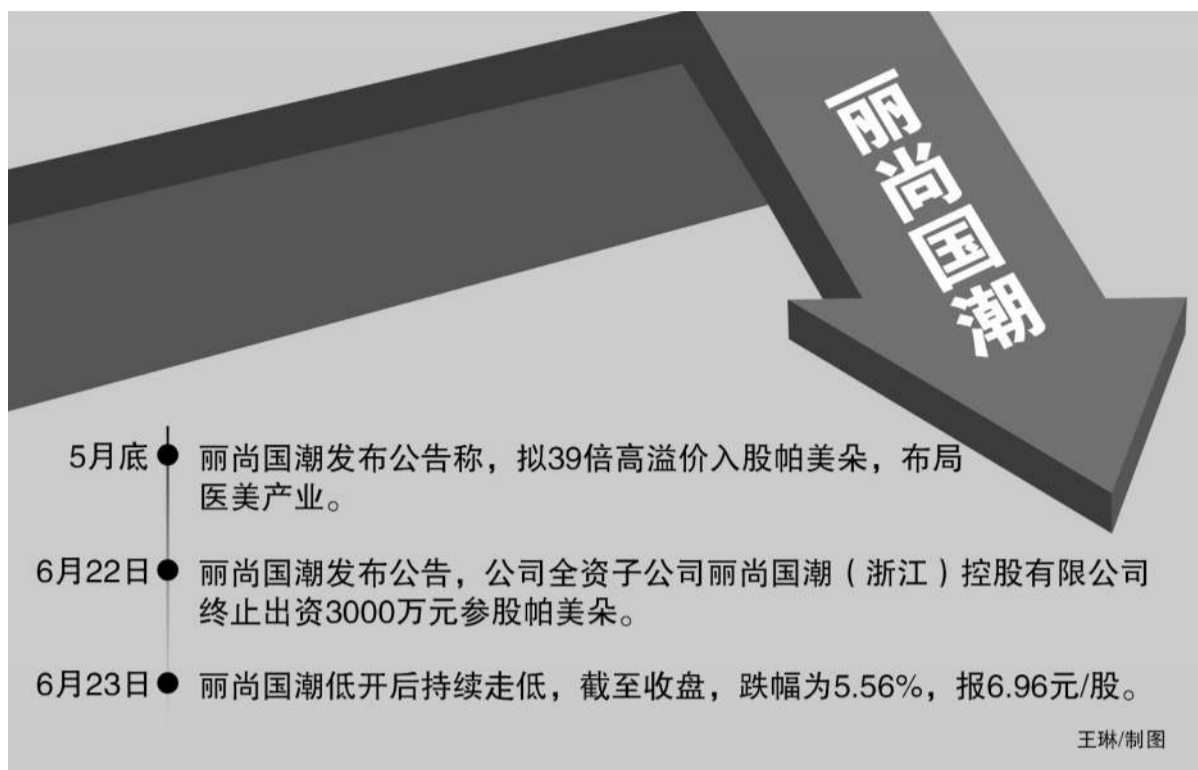
6月4日，丽尚国潮宣布延期回复问询函，并于6月22日晚间宣布终止此次交易。

对于终止交易的主要原因，丽尚国潮表示：“考虑到此次对外投资的帕美朵处于初期，未来经营发展不确定性较高，基于审慎性原则，结合投资项目目前的实际情况，经与交易对方充分沟通和友好协商，公司决定终止本次对外投资事项。”

## 蹭“医美”概念后 股价大涨

今年以来，在经历了小幅度的回调后，医美板块持续火热，多家医美企业股价“直线上扬”。贝泰妮年内涨幅高达472.15%，哈三联、奥园美谷年内涨幅分别为272.97%和205.66%。

同样，丽尚国潮在5月底宣布拟39倍高溢价入股医美公司，蹭上了“医美”概念后，股价也有所上涨。事



实上，在公告发布之前，丽尚国潮的股价便已经开启了上涨模式。记者根据同花顺统计，5月26日至6月1日，5个交易日累计涨幅高达34.38%。

为什么市场对医美股如此偏爱？中国整形美容协会医美机构分会副会长田亚华在接受《证券日报》记者采访时表示：“一是受政策影响。近期很多领域受到压制，市场一时难以有新概念，而医美虽然还不是新东西但过去没有大炒过，也算是最近两年才兴起的概念，是未来发展的方向；二是颜值经济是消费升级的趋势，医美部分的核心产品营收增长加速，未来发展空间较大。”

“随着收入水平的提高，人们对健康养生的诉求日益增长，各种保健养生药品医美产品层出不穷，业务扩展赛道非常广阔。医美具有刚需、高值、易耗、重复消费、有门槛等特点，财务上表现出高成长、高利润、规模大、生命周期长的优势。按照生命周期理论，医美行业还是会继续吸引投资者进入，行业供给将会增加，消费将达到顶峰。”王亦坤向《证券日报》记者表示。

丽尚国潮股价经过短暂的上扬后，随着6月4日，其发出的延期回复问询函公告，股价也开始持续下跌，截至6月22日，公司股价累计跌20.32%。终止交易公告发出后，6月23日，丽尚国潮低开持续走低，截至收盘，跌幅为5.56%，报6.96元/股。

布局医美业务告吹后，丽尚国潮还发布公告称，丽尚控股拟分别与剑锋物业、菁华医院签订租赁合同，租赁期限为自2021年6月1日起至2037年5月31日止，共计16年。租赁物是浙江省医学科学院科研楼A座及裙楼区域及其附属设备和配套设施，丽尚国潮先向剑锋物业支付2.8亿元的租金，此后再将租赁物出租给菁华医院，分期向其收取租金，合计约6.06亿元。

## 布局医美业务告吹后 转做二房东？

终止入股帕美朵的同时，丽尚国潮还发布公告称，丽尚控股拟分别与剑锋物业、菁华医院签订租赁合同，租赁期限为自2021年6月1日起至2037年5月31日止，共计16年。租赁物是浙江省医学科学院科研楼A座及裙楼区域及其附属设备和配套设施，丽尚国潮先向剑锋物业支付2.8亿元的租金，此后再将租赁物出租给菁华医院，分期向其收取租金，合计约6.06亿元。

布局医美业务不成，丽尚国潮转身做起了二房东？丽尚国潮表示：“按照目前5年期银行贷款利率4.65%折现计算，未来16年的租金收益现值约为4.32亿元，与目前支付成

本相比，公司预计能够取得平均9.64%的年化收益率。”

无论是跨界医美，还是做二房东，或与丽尚国潮的业绩下滑有关。

资料显示，丽尚国潮原名兰州民百，2020年7月份，公司实控人变更为丽水经济技术开发区管理委员会，控股股东由红楼集团变更为浙江元明控股有限公司(以下简称“元明控股”)，实控人为丽水国资委。公司主要经营业务为兰州地区的百货零售、餐饮酒店，杭州和南京地区的专业市场管理。2020年，公司实现营业收入5.99亿元，同比下降68.16%；归属于上市公司股东的净利润8666.15万元，同比下降64.81%。

对丽尚国潮而言，当前业绩的一大隐患就是房地产可售面积的减少以及亚欧国际项目的延期。截至2020年底，写字楼可售总面积仅剩39301.16平方米，共261套，剩余可售面积6666.75平方米，共27套，写字楼销售完成比例83.04%。原计划2020年3月份开业的亚欧国际“金域云端”观光层体验项目仍处于筹备调整阶段。

# OPPO与一加正式合并 携手进军高端化市场雄心尽显

■本报记者 许 洁 见习记者 董积君

6月16日下午，一加手机创始人刘作虎发布内部邮件称，“在一加和OPPO核心管理团队的一致建议下，我们决定将一加团队和OPPO团队进行全面合并；一加将成为OPPO旗下独立运营的品牌。”

对此，《证券日报》记者向OPPO方面求证，对方予以确认，并表示，是为进一步发挥协同作战的优势，更好地整合资源。

## OPPO和一加合并不意外

一加的创始人兼CEO刘作虎曾先后在OPPO担任蓝光事业部总经理、副总经理等，2013年离开OPPO后才创立了一加品牌。

虽然一加自成立以来，市场、产品都是独立运营的，但一直与OPPO拥有共同的投资方，而且在供应链和

产品线上保持共享。

2020年7月份，OPPO商城更名为欢太商城，更名后的欢太商城包括OPPO、一加、realme三个品牌系列产品；2020年10月份，刘作虎回到OPPO全面负责旗下产品规划与体验，与此同时，他依然是一加创始人和CEO。

2020年年底，一加的研发、电商及客服部门与OPPO相应部门顺利融合；今年3月份，一加新款手机一加9系列放弃了原来的氢OS，采用了与OPPO手机相同的ColorOS操作系统。

对此，运营商世界网总编辑康利对《证券日报》记者表示，首先，一加在国内市场的营销和渠道主要集中在线上，而OPPO在国内的线下营销及线下渠道方面要强于一加。同时，一加更是培养出了一批黏性极高的男性用户，这是目前OPPO相对缺失的。

其次，一加在海外市场的深耕也是OPPO所需要的。一加在海外市

场的营销和渠道上比OPPO有优势。一加目前已经在欧洲、印度、美国等部分海外地区的高端市场有一定占有率，这对急于寻求海外高端市场突破的OPPO来说非常有吸引力。

天眼查APP显示，一加的母公司为深圳市万普拉斯科技有限公司。与其他国内手机品牌不同，一加在定位上直接对标苹果，只专注做旗舰机，而不是像小米、魅族、VIVO等品牌一样先发几款中低端机，然后发布一款性价比高的机型，培养到一定规模的用户后再做一款旗舰机。尽管在国内一加是个小众品牌，但在国际市场，例如北美、欧洲、中东、非洲、以及亚太地区销量跻身前五，排在一加前面的是苹果、华为、三星这样的巨头。

## OPPO的算盘是什么？

高端市场战火正燃，OPPO需要

一加。

抢占高端手机市场份额已成为小米、OPPO、VIVO的重点目标。然而在小米、VIVO和OPPO这几家国内品牌中，还不足以单独与苹果抗衡。

据IDC报告显示，2020年上半年国内高端手机(600美元以上)总销量2350万台，华为以44.1%的份额位居第一，苹果则以微弱的差距排在第二，占比44%。排在第3名-第5名的分别为小米、OPPO和三星，留给它们的高端手机市场份额仅为11.9%。OPPO仅占有2.6%的市场份额。

康利对《证券日报》记者指出，一方面，合作是为了避免双方在高端市场的竞争，减少内耗。比如OPPO旗舰手机Find系列与一加9就在产品定位、售价等层面都有重合部分，双方主推的卖点都是影像和色彩。

另一方面，也是为了增强竞争

力，合力对抗苹果。在高端市场中，苹果的地位不容置疑。再加上现在VIVO、小米、荣耀都在挤进高端市场，一加与OPPO必须团队作战才足以共同应对激烈的手机市场外部竞争。

作为最有力的竞争者小米也在拓展线下门店。2020年年底，小米完成了三年开1000家门店的计划，而到今年4月份，小米之家已经拓展到5000家门店。

此外，有媒体称，今年年初OPPO也申请了造车专利，像“测距装置，测距方法，防撞提醒的方法，装置，车载设备”等，这些专利都与自动驾驶或无人驾驶有关。

对此，《证券日报》记者向OPPO方面求证，但并未得到回应。

不管冲击高端手机市场，还是入局造车狂潮，OPPO显然已在加快动作，未来市场格局或还会发生动态变化。

# 专注数码喷印技术近三十年 宏华数科科创板启动发行

近日，纺织数码印花整体解决方案提供商杭州宏华数码科技股份有限公司(以下简称“宏华数科”)发布首次公开发行股票并在科创板上市招股意向书，首次公开发行股票1,900万股，全部为发行新股，发行股数占发行后总股本的比例为25.00%。

## 核心技术行业领先 研发创新能力显著

宏华数科是国内首家将数码喷印技术应用于工业化生产的企业。自1992年设立以来，宏华数科一直专注于数码喷印技术在工业喷印领域的应用，并于2000年成功研制了国内第一台数码喷射印花机，奠定了我国纺织数码喷印产业化的基础。

宏华数科拥有行业先进的核心技术。公司深耕数码喷印技术在工业领域应用近30年，目前形成了基于机器学习的数据曲线优化技术、基于色彩管理规范(ICC)的适用性优化和扩展技术、色彩管理引擎、超大容量数据并行处理技术、精密机电控制系统、纳米墨水配方等核心技术，为公司长期保持技术先进性提供了有效保障。

宏华数科在业内处于“全球一流、国内领先”的竞争地位。根据World Textile Information Network(WTiN)发布的数据显示，2017年和2018年，公司数码喷印设备生产的纺织品占全球数码印花产品总量的12%和13%，仅次于MS和EFI-Reggiani，位居世界前列。此外，根据中国纺织机械协会统计，2017年至2019年，公司均位列国内中高端纺织数码喷印印花机销量前列，且市场占有率超过50%。

领先的行业地位背后是宏华数科强劲的研发创新能力。截至招股意向书签署日，公司已取得125项专利，其中发明专利27项，形成主营业务发明专利5项以上；拥有34项软件著作权；承担或参与国家高技术研究发展计划(863计划)项目5项；主导或参与起草了3项行业标准和3项浙江制造团体标准。截至报告期末，公司研发人员占公司员工总数的27.84%，最近三年累计研发投入占累计营收的6.51%。

是科技部批准的“国家数码喷印工程技术研究中心”依托单位，设有院士专家工作站和博士后科研工作站。其中，依托“纺织品数码喷印系统及其应用”和“超高速数码喷印设备关键技术研发及应用”项目，公司核心技术人员分别于2007年和2017年获得国务院颁发的国家技术发明二等奖。

数码喷印工业应用市场广阔 公司经营业绩逐年快速增长

近年来，数码喷印技术已经广泛渗透进入众多工业应用领域，包括纺织印花、包装广告印制、书刊打印、装饰建材喷印、印刷电路、3D打印等领域，公司持续深耕纺织印花领域的数码喷印，并依赖可以通用的核心技术

逐步向其他应用领域横向扩展，拥有广阔的市场前景。

公司目前深耕的纺织数码印花应用领域已经进入爆发增长期，根据中国纺织印染行业协会的《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势》报告显示，2019年纺织数码印花对传统网印的替代率方面，意大利已经超过80%，全球平均替代率为7.8%。预计到2025年，全球替代率将达到26%，中国将达到27%。纺织数码印花应用的年均复合增长率将超过30%。随着数码印花对传统网印的加速替代，公司产品的市场需求也迎来了快速增长。

中国数码喷墨印花市场发展空间大。当前，全球前5大纺织品数码喷墨印花市场分别是中国、意大利、美国、土耳其和印度。根据WTiN统

计，2018年亚洲地区纺织品数码喷墨印花产量占全球总量的39%。其中，中国、印度、巴基斯坦的产量位列前三位，亚洲已经超过欧洲成为数码喷墨印花最大生产地，而中国作为数码喷墨印花市场的“领头羊”，市场潜力巨大。

宏华数科营收逐年增长，具有持续经营能力。招股书显示，2018年度、2019年度、2020年度宏华数科实现营业收入分别为4.73亿元、5.91亿元及7.16亿元，年复合增长率为23.05%；实现归属于母公司所有者的净利润分别为1.02亿元、1.44亿元及1.71亿元；根据Wind数据，公司披露的2021年中报业绩预告显示，公司2021年上半年净利润同比增长28.49%-57.04%，继续保持快速增长态势。(CIS)

## 宝丰能源电解水制氢项目 亮相央视《新闻联播》

■本报记者 李立平

日前，央视《新闻联播》“奋斗百年路 启航新征程·今日中国”栏目播发《走好新的长征路 建设美丽新宁夏》新闻报道，报道中提到“‘十四五’开局，宁夏正加快能源结构的转型升级，今年4月份‘国家级太阳能电解水制氢综合示范项目’在宁夏宁东能源化工基地已经正式投产。”受到业界关注。而报道中提到的“国家级太阳能电解水制氢综合示范项目”正是由宁夏上市公司宝丰能源投资建设的。

宝丰能源总裁刘元管在接受《证券日报》记者采访时表示，为深入贯彻落实国家“碳中和”重大战略，公司秉持“资源节约、环境友好”的绿色发展理念，依托科技创新，立足源头治理，实施了“国家级太阳能电解水制氢综合示范项目”。该项目可年产2.4亿标方绿氢和1.2亿标方绿氧，是目前全球单台产能最大、单厂规模最大的可再生能源制氢项目。

## 成本优势明显

据刘元管介绍，宝丰能源“国家级太阳能电解水制氢综合示范项目”共使用30台单台产能1000标方/小时的高效碱性电解槽，采用国际领先的工艺、技术和装备，配置了完善的检测和控制仪表，并结合DCS、SIS自控系统，自动化程度高。目前，已有10台碱性电解槽投入运行，2021年底项目将全部建成投产。

刘元管表示，宝丰能源“国家级太阳能电解水制氢综合示范项目”通过太阳能生产“绿电”，用绿电电解水以后生产“绿氢”“绿氧”，首创将“绿氢”“绿氧”直供化工系统，替代原料煤、替代燃料煤生产高端化工产品。目前宝丰能源绿氢综合成本为1.34元/标方，随着技术的不断更新和公司自有折旧资金的投入，制氢成本可降至0.7元/标方，与化石能源制氢成本相当，达到行业最好水平。

## 助力国家实现“碳中和”目标

宁夏上市公司协会秘书长曹万成在接受《证券日报》记者采访时表示，实现“碳达峰、碳中和”是事关中华民族永续发展和构建人类命运共同体的重要举措，必将给我国带来广泛而深刻的系统性变革。“十四五”期间，宁夏把建设黄河流域生态保护和高质量发展先行区作为工作重心，围绕清洁能源、文化旅游等9个重点产业调整优化产业结构，守护改善生态环境的生命线。宝丰能源投资建设的“国家级太阳能电解水制氢综合示范项目”不仅占有当地太阳能资源丰富的优势，也具有技术领先、成本低的优势，是我国实现“碳中和”目标的有效探索。社会各界对宝丰能源“国家级太阳能电解水制氢综合示范项目”的关注，是对宁夏实现绿色低碳、高质量发展的关注，也是对我国实现“碳中和”目标的关注。

刘元管告诉《证券日报》记者，宝丰能源始终坚持走清洁化、集约化、高端化发展路线，打造了集“煤、焦、气、甲醇、烯烃、聚乙烯、聚丙烯、精细化工、新能源”于一体的循环经济产业集群，实现了以煤替代石油、以新能源替代化石能源生产近100种高端化工产品，有效填补了国内高端化工产品进口缺口。随着新能源制氢规模的不断扩大，宝丰能源将每年额外减少煤炭资源消耗约38万吨，额外减少二氧化碳排放约66万吨，消减化工装置碳排放总量的5%，力争用10年完成企业50%碳减排，用20年率先实现企业“碳中和”。

刘元管表示，2020年9月份，中国在第七5届联合国大会上首次提出“3060”碳达峰、碳中和目标，彰显了大国的决心与担当。目前，中国已将加快推动绿色低碳发展，降低碳排放强度等内容列入重点工作规划，宁夏也正加快能源结构的转型升级，致力于清洁能源的发展。作为国内高端煤基新材料和化学品制造领军企业，宝丰能源正以“国家级太阳能电解水制氢综合示范项目”为抓手，开创一条用新能源替代化石能源的“碳中和”科学路径，示范引领行业绿色低碳高质量发展，积极为实现国家“3060”双碳目标、保障国家能源安全贡献力量。

本版主编 袁元 责编 刘斯会 制作 朱玉霞  
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785