

## 得利斯携手三家公司发力互联网新零售 推动预制菜向C端快速渗透

■本报记者 王倩

近两年在预制菜赛道表现亮眼的得利斯,拟借力加码互联网新零售,助力公司预制菜业务加速向C端渗透。

11月7日,得利斯公告称,公司近日与杭州海先友电子商务有限公司(以下简称“海先友”)、烟台彦伯食品有限公司(以下简称“彦伯食品”)、海南齐鲜达投资合伙企业(以下简称“齐鲜达投资”)签署了《合作框架协议》,各方充分发挥各自优势,开展互联网新零售业务。

得利斯相关人士对《证券日报》记者介绍,此次各方合作拟孵化新品牌“齐鲜达”,争取第一年度完成新零售新增销售2亿元,以后每年不少于50%的增长。通过这一布局,公司拟推动营销模式创新,进一步提升公司预制菜产能利用率,提升经营业绩。

### 先借力再自建渠道

根据公告披露的《合作框架协议》内容,得利斯的全资孙公司聚利食品为合作经营主体,海先友、彦伯食品、齐鲜达投资三方聚利食品投资,投资后,海先友、彦伯食品、得利斯拟各占聚利食品30%的股权,齐鲜达投资拟占10%的股权。

天眼查数据显示,海先友由抖音头部直播MCN机构聚匠星辰和昊鑫妍(山东)供应链管理公司共同成立,目前业务版块包括抖音授权产业带服务商、品牌孵化

中心、抖音代运营、直播培训、供应链及云仓等。海先友大股东聚匠星辰则是由著名音乐人、投资人胡海泉跨界创立的一家基于新零售的MCN运营服务平台,旨在孵化优秀消费品牌。

此次合作意味着得利斯拟携手胡海泉旗下的MCN运营服务平台,以及彦伯食品这样具备完整供应链体系的电商新零售品牌,合力搭建新媒体运营团队,开展新零售销售业务。

根据公告,拟确定孵化的新品牌齐鲜达,将由得利斯负责提供相匹配的产品,包括预制菜系列产品、低温肉制品、发酵肉制品、海鲜产品、生鲜制品等。

得利斯董秘刘鹏向《证券日报》记者表示,公司正不断加快营销网络体系建设,预制菜领域目前占比比较高的还是B端客户,对于C端则坚持传统商超、新零售等同步推广。由于公司拟进一步扩大互联网新零售销售业务,包括在抖音、快手、小红书等平台直播带货、视频带货、品牌种草推广等,由此达成合作意向。根据公司的战略思路,得利斯的预制菜业务加速向C端渗透,近两年重在借助合作伙伴资源和渠道,未来公司或再自建渠道。

公司表示,本次合作将进一步拓展公司预制菜产业链条,完善产业布局。公司还计划联合

各类合作社、贯通产业上下游,形成明星直播电商、品牌营销服务、供应链整合和直播人才培养“四位一体”的业务布局,推动公司及所在区域预制菜产业高质量

得利斯与海先友、彦伯食品、齐鲜达合作拟孵化新品牌“齐鲜达”

争取第一年度完成新零售新增销售2亿元

以后每年不少于50%的增长



量发展。

### C端市场有望扩容

据记者观察,预制菜风口下,涌入该赛道的企业一方面依据各自特色加速在B端跑马圈地,另一方面则通过互联网新零售的方式大力推动预制菜向C端的渗透。目前,民和股份、龙大美食、得利斯等上市公司正纷纷加大互联网新零售的布局力度,推动各自的预制菜业务在C端拥有一席之地。

“相对于B端,C端要求分散,

管理门槛较高,消费习惯培育有望扩容。在这个过程中,互联网新零售渠道的开拓有助于进一步强化消费者认知。”商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇对《证券日报》记者说。

深圳市思其晟公司创始人伍岱麒也认为,预制菜尚处于行业发展早期,产业集群建立、渠道搭建完善后,消费者培育逐渐完成,才会形成良好的循环。类似于得利斯这样借力专业公司做资源整合,相较于单个企业进行销售,或会形成不同的优势。

农文旅产业振兴研究院常务

副院长袁帅接受《证券日报》记者采访时表示,新零售电商模式非常适合发展预制菜,反过来,预制菜的盈利能力和增长空间,也为新零售领域带来了生机。

对于目前在预制菜赛道加速布局的传统食品加工企业来说,洪勇认为,通过预制菜的全产业链布局,传统食品加工企业可以达到长期拉动业绩的目的。但在这一过程中除了注重与互联网新零售专业团队的合作,更应密切关注行业人才,高度重视预制菜菜谱和工艺的

## 深南电A拟收购联合利丰55%股权 资金来源不涉及公司发行股份

■本报记者 李昱丞  
见习记者 李雯珊

11月7日,深南电A发布公告称,拟以现金方式收购联合利丰供应链股份有限公司(以下简称“联合利丰”)约55%股权,资金来源为公司自有资金及银行贷款,不涉及上市公司发行股份。

当日,深南电A股价开盘涨停并维持至收盘。“目前公司与联合利丰只是初步的洽谈,并没有签署任何协议,具体交易方案仍需进一步论证和协商,暂时无法确切回答下一步动作与具体时间节点。”深南电A董秘办人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

“转型发展是公司近年来一直努力的方向,一直在陆续寻找新项目进行投资。联合利丰所处的电子信息行业供应链管理市场规模大,发展空间广阔,可持续盈利能力强。本次交易若顺利完成,将有效改善公司经营现状,提升公司持续经营能力,推进公司转型发展。”上述深南电A董秘办人士认为。

深南电A主营业务为生产经营供电供热、从事发电厂(站)相关技术咨询和技术服务等。今年以来,受到多方面因素的影响,深南电A的电力主营业务受到了诸多挑战。数据显示,2022年前三季度,深南电A实现营业收入5.26亿

元,同比减少10.71%;归母净利润-1.43亿元,同比下降223.56%。2021年归母净利润亏损约4.4亿元。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为,“单从行业角度来看,发电和半导体供应链服务没有太多相关性,很难期待行业间的协同效果。估计深南电A更多是为了投资风口行业(半导体)相关的产业链,同时公司也几乎没有提到此次收购所带来的协同效应。”

根据深南电A2022年第三季度的业绩报告,公司账上货币资金约为7.05亿元,交易性金融资产约为8.9亿元。记者咨询深南电A

为何采取现金方式进行收购,上述董秘办人士表示:“由于近年来业绩处于亏损状态,公司不具备公开发行进行股权融资的资格。公司有较为充足的银行授信,也有一定的现金,所以就更倾向于用现金收购。”

针对收购联合利丰是否与公司业务产生协同,该董秘办人士表示,“如果能够遇到一个好的项目,肯定优先考虑是否对公司的发展有利。”据悉,2021年11月份,深南电A通过分步实施购买燎原环保股份比例不高于10%,购买总价不超过7500万元。

“2021年,深南电A完成了对中圣科技、燎原环保的股权投资,

力争早日实现转型发展,通过多元化投资收益弥补短板。实质上深南电A仅仅是财务投资者,并不是战略投资者,与联合利丰的协同效益尚未清晰,收购之后能否如深南电A所言有效改善公司经营现状,尚需时日验证。”中国人民大学重阳研究院高级研究员王衍行认为。

IPG中国首席经济学家柏文喜向记者表示,“深南电A以现金方式收购与自身并无业务协同性的联合利丰,除了公司所称的有助于改善公司经营现状之外,或许表明公司目前对于自身的发电主营业务缺乏信心,希望实现向非发电业务方向的转型。”

## 医药企业瞄准银发经济掘金养老产业 慢病治疗和互联网医疗市场“钱景”可期

■本报记者 王丽新  
见习记者 靳卫星

在第五届进博会期间,众多参展商瞄准“银发经济”,发布老年人护理产品和服务。蓝牙耳机、无导线心脏起搏器、康复互联网医院等大量适老化产品和服务纷纷亮相。

随着我国人口老龄化程度不断加深,养老服务已经成为积极应对人口老龄化的重要举措,相关上市公司也在积极布局养老产业。

同花顺数据显示,截至11月7日,A股市场包含93家上市公司的养老概念板块整体上涨0.44%,跑赢上证指数0.23%的涨幅。东高科技高级投资顾问尹鹏飞向《证券日报》记者表示,“过去十年养老产业是投入期,在政策扶持、人口老龄化提速、居民财富日益增长、人均寿命提升以及生活品质要求提高的背景下,加上供需缺口的带动,养老产业有望迎来高速发展,未来十年将会是养老产业的

黄金发展期。”

### 银发经济催热养老产业

民政部数据显示,截至2021年底,我国60岁及以上老年人口达2.67亿人,占总人口的18.9%,预计“十四五”时期,60岁及以上老年人口总量将突破3亿人,占比将超过20%,我国将进入中度老龄化。

“中国老年人口规模大、增长快,老年产品和服务市场发展潜力巨大。”中国国际经济交流中心副理事长王一鸣在进博会上表示,随着老年人消费需求从“生存型”向“发展型”转变,消费层次不断提升,医疗健康、智能家居、旅游度假、文化娱乐等产业将提质增效,有效拓展国内需求,孕育经济增长新动能。

“2020年中国银发经济的产业规模是5.4万亿元,占全球银发经济的比重不到6%,但是中国老年人口占全球老年人口的20%。这两个数据对比能看出来,银发经济在中国市场规模和潜力是非常大

的。”国家发展改革委社会发展司司长欧晓理在进博会上表示。

老龄化程度持续加深催生更多养老健康需求,中国养老产业具有广阔的发展前景。据艾媒咨询统计,2013年至2020年,中国健康养老产业融资规模不断扩大,仅2020年融资规模便达1976.36亿元。同时,中国养老产业市场规模将从2021年的8.8万亿元增至2027年的21.1万亿元,对应的复合年均增长率为15.7%。

相关上市公司也在积极布局。同花顺数据显示,截至11月7日,A股市场有93家医药企业所属概念为养老产业。其中有80家公司2021年业绩与2012年业绩有可比性,2012年合计实现营业收入2261.75亿元,2021年合计实现营业收入10743.64亿元,十年间合计营业收入增长375.01%。2012年合计实现归母净利润156.17亿元,2021年合计实现归母净利润311.09亿元,十年间归母净利润增长99.20%。

对于我国养老产业的发展现状,尹鹏飞向《证券日报》记者表

示,“一方面,养老产业属于刚需,在政府的大力支持下,市场空间大,增速快。另一方面,我国还处于养老产业发展初期,基础设施供给不足现象比较突出,同时在提高养老品质、给老年人群提供全方位服务等方面还有待进一步提高和完善。”

### 慢病治疗是庞大市场

根据第四次老年人生活状况抽样调查,老年人对养老服务的需求主要集中在医疗、生存、物质方面,如疾病诊治、生活照料、康复等,其中,慢性病治疗是一个庞大的市场。

“高血压、高血脂、高血糖和高尿酸等四高为首的慢性病,60岁以上老年人患病率高达53.2%。一方面,四高疾病老年患者人数基数大,患病比例高。另一方面,由于慢性病的特征使得此类疾病的患者需要长期服药,因此带来的医疗支出压力较大,同时带来的医疗需求将持续增加。”尹鹏飞表示,在这

## 未按时回复监管审查意见 美达股份定增方案告吹

■本报记者 李昱丞 见习记者 解世豪

定增预案发布逾时一年多,美达股份迟迟未回复审查通知书,定增方案告吹。

11月7日晚间,美达股份发布公告,称公司收到中国证监会出具的《中国证监会行政许可申请终止审查通知书》。因公司未能在规定期限内对《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》提交书面回复意见,中国证监会决定终止对公司2021年非公开发行股票事项行政许可申请的审查。

美达股份相关负责人对《证券日报》记者表示,“自预案公布以来,我们一直在积极推进相关各项工作,但受到国内多轮疫情等因素的影响,导致公司未能在规定期限内对中国证监会发出的一次反馈意见进行回复。本次终止非公开发行股票事项,不会对公司正常经营与持续稳定发展造成重大不利影响。”

公开资料显示,美达股份主营产品为锦纶切片和纺丝。其于2021年8月份发布定增预案,计划发行不超过1.58亿股,由力恒投资全额认购。而此次定增公告前,力恒投资并未持有公司股份,与公司相关人员不存在关联关系。此次发行完成后,认购方力恒投资持有公司24.29%的表决权,成为公司控股股东,公司实际控制人将由李坚之变更为陈建龙。

此次发行募集总额不超过4.98亿元,扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金。美达股份表示,通过此次非公开发行股票募集资金用于补充流动资金,公司资产结构将更加稳健,资产负债率将降至接近同行业平均值,有助于进一步提升银行借款等融资额度,保障公司稳定发展。

2022年三季报显示,美达股份今年前三季度实现营收22.47亿元,同比下降5.1%;实现归母净利润367.02万元,同比大降92.53%。

Wind数据显示,美达股份2019年至2021年的资产负债率为45.08%、48.98%和52.89%。由于定增方案未能实施,截至今年9月份,公司资产负债率继续攀升至53.41%,账上货币资金为4.24亿元,短期借款达6.15亿元。

定增方案的审查过程中也产生过其他“插曲”。今年1月份,美达股份发布公告称,由于公司此次发行聘请的律师事务所因其为其他公司提供法律服务而被中国证监会立案调查,根据相关规定,中国证监会决定中止对公司此次发行申请的审查。直至今年3月初审查恢复。

此后,美达股份于今年3月10日收到证监会出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》,还曾于今年8月份提请召开股东大会,审议通过了将此次非公开发行决议有效期延长至2023年8月份。但事与愿违,由于美达股份的书面回复迟迟未到,证监会最终决定终止审查,该份定增方案也就此“石沉大海”。

## 西达本胺销售不及预期 微芯生物回应“佛系营销”提问

■本报记者 李昱丞 见习记者 丁蓉

头顶“原创新药第一股”光环的微芯生物,业绩由盈转亏引发市场关注。11月7日,在微芯生物业绩说明会上,投资者对该公司商业化进程、购楼装修、多项费用攀升等情况进行提问。

对于公司业绩表现,微芯生物回应称:“公司净利润变化主要为人员增加以及各在研项目持续推进导致费用增加所致。公司已建成商业及准入团队,且团队能够实施执行原创新药市场医学策略及销售推广。”

根据微芯生物2022年三季报,1月至9月公司归母净利润为-4221.12万元,较去年同期的-2425.49万元,进一步下滑。

商业化进程是此次业绩说明会上投资者提问的焦点,部分投资者在提问中直指公司“佛系营销”,该公司主要产品西达本胺的销售进展为大多数投资者关注的主要问题。

对此,微芯生物董事长、总经理鲁先平回应称:“西达本胺外周T细胞淋巴瘤销售同比继续保持30%以上的高增长;西达本胺乳腺癌销售受CDK抑制剂进入全国医保对病人的分流的影响,上半年销售同比出现下滑,不过管理层判断这种分流影响是短期的。”

该企业表示,公司会根据西达本胺在不同适应症对营收的贡献率进行综合评估,在适当时间启动西达本胺乳腺癌适应症进入医保的相关工作。此外,西格列他钠已经获得进入今年医保价格谈判的资格,公司正在积极准备中。

微芯生物上市后购买了深圳市南山智谷产业园B座21层至24层研发及办公场地。在业绩说明会上,投资者问及购楼和装修的费用,公司方面表示:“截至2022年上半年,公司在该项办公用地上共花费金额2.22亿元,装修款共4010万元。”

公司高管的薪酬在上市前后的差别,也受到投资者关注。公司资料显示,2018年,公司董事长鲁先平薪酬为181万元,公司董秘海鹰为50万元。2021年,鲁先平薪酬为467万元,海鹰为164万元。对此,公司方面表示:“该差异主要是因为上市后公司进行了股权激励,薪酬中包含了股权激励中的股份支付金额。”

同时,公司销售费用和管理费用上市后急剧攀升。销售费用方面,2019年为7354.81万元,2021年为21276.21万元,2022年前三季度为17293.59万元。管理费用方面,2019年为3372.93万元,2021年为7354.81万元,2022年前三季度为6021.67万元。

深圳某私募基金公司负责人接受《证券日报》记者采访时表示:“微芯生物刚登陆资本市场时,可谓备受期待。微芯生物上市后有高效便捷的融资渠道,资金充足。但目前主业发展不及市场预期,股价高位回落,已反映出市场对该公司的评价。”

微芯生物上市首日股价冲上125元股的历史高点,随后一路震荡下滑,截至11月7日收盘,股价为24.19元/股,较高点下跌80.65%。