

谋划“联姻”遭华为无情“打脸” 东方材料股价跌停并收监管函

■本报记者 刘钊
见习记者 熊悦

4月10日晚间,东方材料发布《风险提示公告》,对前一天发布的收购方案进行补充风险提示。根据此前公告,公司拟作价21.2亿元收购TD TECH公司51%股权。这一股权收购案遭到了TD TECH公司另一大股东华为的反对。与此同时,上交所就非公开发行事项向东方材料发送监管工作函。

东方材料近两个交易日股价表现极不稳定,4月10日,东方材料开盘即一字跌停直至收盘,当日收盘价为40.02元/股。而前一交易日(4月7日),东方材料收盘涨停,报44.47元/股。

股权收购存多项风险

根据东方材料发布的关于收购标的资产股权的风险提示公告,此次股权收购存在以下三项风险:一是存在少数股东华为主张优先受让权从而导致交易无法实施的风险;二是华为官方声明中除行使优先收购权外,拟采取的后续措施包括全部出售股份退出,如引进其他投资者会增加不确定性,TD TECH公司的股权结构将发生变化;三是华为官方声明中除行使优先收购权外,拟采取的后续措施包括终止对TD TECH公司及其下属企业的有关技术授权。未来若发生以上情况,可能对TD TECH公司业务产生不利影响。

而当晚同步发布的监管工作函显示,上交所要求东方材料就跨界收购合理性,标的公司的业务模式、上下游类型、盈利模式和核心竞争力、财务情况及交易作价、交易相关款项支付、优先受让权条款,是否存在内幕信息提前泄露等情况进行说明。

华为出面否认,让外界产生疑虑,交易中涉及的三方——东方材料、诺基亚和华为预先是否经过充分沟通?

实际上,在公司内部,东方材料此次拟定增资收购TD TECH公司股权也并未获得董事会全票通过。公告显示,公司独立董事李若山对相关议案投弃权票。李若山认为,本次发行方案与收购相对复杂,尚无法详细了解项目情况,因此对相关定增议案及股权转让议案均表示无法发表意见。

资料显示,东方材料主要从事软包装用油墨、复合用聚氨酯胶粘剂以及PCB电子油墨等产品的生产销售。受上游原材料价格高涨等因素影响,处于化工行业下游的东方材料业绩表现不佳。2022年年度业绩预告显示,公司预计去年归母净利润为1575万元至2075万元,同比下滑71.72%至62.74%。

在业绩表现不佳的背景下,东方材料此次拟向特定对象发行股票募集资金用于收购TD TECH公司51%股权,总投资金额达21.22亿元。由于此次拟收购TD TECH公司51%股权涉及的资产总额、资产净额和营业收入指标占公司相应指标比例均超过50%,故该项交易预计构成重大资产重组。

对于收购资金来源,主要分为两部分,包括公司拟定增资投入的不超过20亿元资金,不足部分将由公司以自有资金或银行信贷等方式自筹解决。

收购标的TD TECH公司近年的财务数据也并不好看。2021年及2022年,其营收分别为52.06亿港元及86.22亿港元,净利润分别为5297.32万港元及-1.57亿港元。2022年,在营业收入大幅增加的背景下,TD TECH公司净利润为负。

而东方材料对此笔收购预期乐观。公司在公告中表示,“公司拟通过收购TD TECH公司51%股权并取得控制权,在原有主业的基础上,通过布局无线通信、终端产品、物联网业务板块,切入无线通信、终端产品和物联网赛道,形成‘油墨+通信’双主业运行的经营模式,实现公司主营业务向多元化、科技化的战略转型升级,从而

东方材料在4月10日晚发布公告称

此次股权收购存在包括少数股东华为主张优先受让权从而导致交易无法实施等三项风险

未来若发生以上情况,可能对TD TECH

公司业务产生不利影响



推动公司长远、高质量地发展。”

跨界收购引质疑

TD TECH公司注册于中国香港,成立于2003年,目前诺基亚和华为分别持有51%和49%股权。TD TECH公司董事中,徐直军、何海鹏等人均为华为高管,徐直军还是华为轮值董事长之一。

TD TECH公司的全资子公司鼎桥通信技术有限公司(下称“鼎桥通信”),全资孙公司成都鼎桥通信技术有限公司(下称“成都鼎桥”)为公司业务主要经营主体,也是东方材料拟收购看中的一项重要资产。鼎桥通信和成都鼎桥是行业客户通信联接解决方案提供商,是专业从事无线通信产品、终端产品、物联网模组产品的研发、销售及相关服务的高科技企业,其产品广泛应用于能源、交通、安防、电力、汽车、工业等领域,在行业内享有较高的知名度。

东方材料的合资意向遭到华为无情拒绝。4月9日深夜,华为发布声明表示,没有任何意愿及可

能与东方材料合资运营TD TECH公司。华为表示,“我司与诺基亚合资运营TD TECH,是基于双方的战略合作与双方技术实力、全球的销售与服务能力;我认同诺基亚出售股权,但购买股权者要拥有同样的战略能力才具备延续既有合作的基础。我司没有任何意愿及可能与新东方新材料合资运营TD TECH公司。”

东方材料也在此前的公告中坦言,此次收购存在审批风险、优先购买权风险,标的公司对少数股东依赖等多项风险。东方材料表示,TD TECH公司部分产品基于华为授权,在华为的底层技术或已有产品基础上进行开发和优化;在销售方面,TD TECH公司部分产品的销售与华为合作。因此,未来若TD TECH公司与华为的合作关系发生变化,可能对TD TECH公司业务产生不利影响。

值得注意的是,TD TECH公司章程中约定了股东的优先受让权条款。上正恒泰律师事务所合伙人李备战对《证券日报》记者解释,“TD TECH公司的注册地在中

国香港,其公司章程必须载有限制将股份转让内容,并规定公司成员的优先购买权。因此华为有权通过行使优先购买权的方式终止东方材料的该笔收购。东方材料若受让诺基亚手中TD TECH公司的股权,在双方达成一致的基础上,还必须征得作为另一方股东华为的同意,由华为放弃优先购买权是本次交易的必要条件。”

据悉,截至上述预案公告日,东方材料尚未取得TD TECH公司少数股东华为关于放弃优先受让权的承诺文件。因此,本次交易还存在少数股东华为主张优先受让权从而导致交易无法实施的风险。

东方材料在4月10日晚间发布的公告中表示,华为官方声明中除行使优先收购权外,拟采取的后续措施包括全部出售股份退出,如引进其他投资者会增加不确定性,TD TECH的股权结构将发生变化。此外,华为拟采取的后续措施还有终止对TD TECH及其下属企业的有关技术授权。因此,未来若发生以上情况,可能对TD TECH业务产生不利影响。

储能业务订单大增 金盘科技一季度净利润同比增108%

■本报记者 张军兵

4月10日晚,金盘科技披露2023年第一季度业绩报告,在2022年营收、净利实现双增长的基础上,公司今年一季度净利润再次实现大增。

具体来看,今年一季度,金盘科技实现营收12.97亿元,同比增长41.06%;实现归属上市公司股东的净利润0.87亿元,同比增长107.73%。

金盘科技称,报告期内,公司积极拥抱产业数字化,利用5G、算法、数字孪生技术构建数字化研发和数字化制造,极大增强了公司核心竞争能力,进一步提升了市场占有率。

同时,持续受益于新能源和非新能源领域市场发展的目标打下坚实的基础。

此外,金盘科技通过上调新承接订单售价抵消原材料涨价对公司利润的影响,以及数字化技术应用带来制造成本的下降,公司一季度销售毛利率回升至22.69%,环比提升0.34个百分点,比上年同期提升4.44个百分点。自2022年下半年以来,其毛利率持续修复。

“2023年,公司延续2022年稳健快的发展势头,频频签订风能、储能领域等订单;2023年一季度订单及主营业务大步向前,加之新业务迅速拓展,助力公司业绩保持高速增长。”金盘科技董秘办人士向《证券日报》记者表示。

资料显示,金盘科技主要从事应用于新能源、高端装备、节能环保等领域产品的研发、生产和销售,是国内干式变压器头部企业,深度绑定海外大客户,产品主要面向中高端市场。目前,公司是全球前五大风机制造商VESTAS、GE、SIEMENS Gamesa的风电干式变压器主要供应商之一。

据财通证券研究测算,2030年前,全球陆风干式变压器合计市场规模有望超千亿元,CAGR达16%。

同时,随着金盘科技干式变压器在下游领域业务的不断拓展,2022年公司储能业务及数字化解决方案首次实现零的突破。期间,公司储能业务收入0.64亿元,数字化业务收入1.36亿元。据悉,今年3月份公司获得山西、湖南共3.4亿元储能订单,超2022年全年储能订单总额,呈高速增长态势。

关于发展规划,金盘科技在2022年年报中表示,将坚持围绕国家能源革命及产业数字化战略,制定企业“新能源(风光储氢)+数字化智能制造”发展战略和运营方向,坚定走符合ESG理念可持续发展的数字化之路。

一方面依托公司全球领先的技术,深耕新能源、高端装备、高效节能等领域,积极布局风光储领域;另一方面为新能源提供全系列、全场景储能系列产品,发展成为公司第二成长曲线,在现有业务稳步发展的基础上,加大对储能业务的研发投入,将公司逐渐发展成为新能源、储能领域的数字化制造领先企业。

此外,还要通过拓展数字化整体解决方案业务,打造公司第二成长曲线,为客户提供符合国际一流标准的数字化解决方案实施服务,助推国家产业数字化战略实施进程。

众兴菌业一季度净利润同比增近13倍 单季净利润超去年全年

■本报记者 刘欢

4月10日晚间,众兴菌业发布2023年一季度报告。数据显示,公司今年一季度实现营业收入6.23亿元,同比增长27.6%;实现归属于上市公司股东的净利润1.98亿元,同比增长1298.75%,单季度净利润创历史新高。值得一提的是,这一指标也远超去年全年,2022年,众兴菌业归属于上市公司股东的净利润为1.58亿元。

“随着消费和餐饮的恢复,今年一季度公司食用菌的价格高于2022年同期。”众兴菌业相关负责人告诉《证券日报》记者。

资料显示,众兴菌业是专业从事食用菌研发、工厂化培植与销售的农业产业化国家重点龙头企业,目前已在甘肃、陕西、山东、江苏、河南、吉林、四川等地建立了食用菌生产基地。截至2022年12月31日,公司食用菌日产能1105吨,其中金针菇日产能745吨,双孢菇日产能360吨。

2014年以来,我国食用菌总产量平稳增长。2021年全国食用菌总产量为4189.25万吨,2014年至2021年年均复合增速达3.14%。其中,我国第五大食用菌品种金针菇2021年的产量约为234.37万吨,同比增长2.76%。

在产量稳步增长的同时,金针菇工厂化生产技术也逐步成熟,行业集中度稳步提升。

中邮证券研报显示,2021年金针菇工厂化率已达57.38%。2020年至2022年上半年行业调整明显,众多小企业难以维持而退出市场,而大企业则趁势提升产能。我国工厂化金针菇日产能2010年仅为988.9吨,2021年已达4807吨。同时金针菇行业CR10从2019年的66%提升至2021年的83.69%,向龙头集中的趋势明显。

截至2022年底,众兴菌业的金针菇日产能达745吨,位居国内同行业第二。2023年,众兴菌业将积极加快金针菇项目建设,以提升产能。

众兴菌业2023年的经营计划显示,公司将“以自建和并购等方式继续加快产业布局”放在了首位。2023年,公司将积极加快吉林金针菇项目建设;加快天水基地改造项目建设;加快武威三期三期金针菇项目建设;加快湖北双孢菇项目建设。同时,公司将积极寻找优秀并购标的,借力资本市场,推动公司多层次、多样化发展。

此外,众兴菌业还将积极增加食用菌新品种的工厂化生产。据介绍,公司天水众安基地“食(药)用菌技术研发及产业化项目”已有初步成果转化,新产品北虫草已处于小批量试生产阶段。

本版主编 陈炜 责编 吕东 制作 董春云
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

跌停仍获三机构逆势抢筹1.38亿元 机构、知名游资频繁现身拓维信息龙虎榜

■本报记者 何文英

4月10日,近期大火的算力概念股拓维信息以10%的跌幅收盘,不过公司龙虎榜显示,三个机构席位当天逆势抢筹1.38亿元。值得关注的是,今年以来,拓维信息期间最大涨幅达到了157%,机构、知名游资等均频繁现身其龙虎榜。

资料显示,拓维信息是中国领先的软硬一体化产品及解决方案提供商,业务涵盖政企数字化、智能计算、鸿蒙生态,公司是鸿蒙生态重要建设者、鲲鹏战略合作伙伴、昇腾战略合作伙伴、华为云同舟共济战略合作伙伴。

今年年初,华为下设的投资公

司深圳哈勃科技投资合伙企业(有限合伙)成为拓维信息旗下湖南开鸿智谷数字产业发展有限公司股东,拓维信息也由此成为A股首家获得华为投资的鸿蒙相关企业。

近期,随着人工智能以及算力网络成为资本市场关注的焦点,投资者互动平台上对于拓维信息的提问也呈现爆发式增长。据统计,今年以来公司在投资者互动平台上收到的提问超过150条,仅4月4日一天,公司便回答了10条投资者提问,问题的焦点大多集中在“华为”“算力”等关键词。

以投资者最为关注的与华为合作的盘古模型进展为例,拓维信息回复称:“公司基石研究院、各行业

线产品团队与华为人工智能团队一直在保持紧密的对接,在算力、框架、模型、应用等多个维度开展联合研发、联合交付、联合推广。目前,公司主要聚焦盘古大模型算力基础设施的建设,后续将结合行业客户的发展需求,推出行业发行版。”

拓维信息董秘邢亚虹在接受《证券日报》记者采访时表示,今年有帮忙。“公司作为信创标的受到了较多投资者的关注,今年年初董事长李新宇出席的人工智能主题机构调研,当天就有100多家机构参与。”

随着拓维信息数字产业在资本市场知名度的提升,公司龙虎榜以及大宗交易也透露了机构的建仓迹象。

今年年初以来截至4月10日,拓维信息一共发布了12次龙虎榜。其中,2月24日、3月24日、3月28日以及4月10日均显示机构席位买入。在公司股价跌停的4月10日,买入机构席位反而最多。大宗交易方面,2月27日、3月3日、3月21日、3月22日均显示机构席位买入。

除了多家机构看好外,拓维信息的龙虎榜中还出现了不少知名游资。2月24日,拓维信息龙虎榜显示,四大知名游资席位华泰证券无锡金融一街、兴业证券厦门湖里大道、东莞证券股份有限公司北京分公司、中信证券股份有限公司西安朱雀大街证券营业部均榜上有名,

当天上述四个席位累计买入金额达到2.18亿元。

3月28日,另一知名游资章盟主的席位国泰君安证券上海江苏路证券营业部现身拓维信息龙虎榜,买入金额1.47亿元。

对于拓维信息近期在资本市场的火热表现,一位长期跟踪湖南资本市场的私募基金经理在接受《证券日报》记者采访时表示并不意外:“公司在政府、运营商、教育、交通等信创应用领域深耕多年,已有多项项目成功落地并成为标杆案例,加之公司作为华为算力系统的第一梯队,其市场预期和潜在价值被市场发掘是有迹可循的,接下来就是等待业绩和逻辑相互印证的时候了。”

57家港股物管企业2022年合计盈利134亿元 行业陷入增收不增利困局

■本报记者 王丽新
见习记者 陈潇

近日,有57家物管上市企业陆续交出了2022年成绩单,总体来看,营收规模实现稳健扩张,但盈利能力却大幅下降。

据同花顺iFinD数据显示,截至目前,已有57家在港股上市的物管企业披露2022年业绩(目前我国主要物管企业普遍在港股上市),去年合计实现营业收入2324亿元,相比于2021年的1971亿元实现一定幅度的增长;合计实现归母净利润134亿元,相比于2021年的240亿元,盈利能力下降明显。

诸葛数据研究中心高级分析师

关荣雪向《证券日报》记者表示,2022年房地产行业下行,物企针对房地产客户计提应收款项预期亏损拨备增加;物管企业第三方项目占比提升,但在行业竞争加剧之下,使得企业在第三方项目上的利润有所下降。此外,受市场环境波动影响,人力、管理等成本增加也在一定程度上使得企业盈利空间收窄。

财务报告显示,物管企业营业收入的增长主要来源于在管面积的扩大以及增值服务业务的增长。以中海物业为例,2022年其在管面积同比增长23.2%至3.2亿平方米,增值服务增长15%至29.91亿港元,营业收入则增长34.4%至126.89亿港元。

尽管在管面积总体仍在不断增长,但增速却出现一定的下滑。据克而瑞研究院统计数据,完整披露2019年至2022年在管面积的上物企,其在管面积总值由24.36亿平方米增长至61.94亿平方米,在管面积均值由5182.34万平方米增长至1.29亿平方米,2019年至2021年在管面积均值的增速分别为33.61%、39.95%、49.87%。但2022年在管面积均值的增速仅为18.72%,较2021年下降31.51个百分点。

此外,在管面积前五的企业规模总值达26.95亿平方米,在上市物企中总规模占比超四成,上市物企规模的分化也带来业绩表现上的分化。据同花顺iFinD数据,上市物企

中排名前五的头部企业合计营业收入为1153亿元,占全部物管企业营业收入的接近一半,合计归母净利润69.53亿元,超全部物管企业净利润的一半。

同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者表示:“一直以来物业管理行业强者恒强的特征非常明显。特别是近年来行业集中度不断提高,企业间收购并购不断,头部企业规模呈现出不断扩大大势,表现在营收上则是持续增长。”

毛利率下降也成为2022年物管行业的普遍情况。同花顺iFinD数据显示,57家上市物企中,有48家毛利率呈现不同程度的下降,其中降幅最高的达14.6个百分点。

“影响这一指标下滑的因素较多。”肖云祥表示,包括人力成本、基础设施改造及先进生产设备投入等成本的增加。

此外,也有上市物管管理人员在业绩会上坦言,第三方外拓的规模成为衡量物管企业综合实力的重要指标,然而第三方业务市场化竞争加剧,也会带来毛利率的降低。

“第三方业务目前的毛利率大概是12%-15%的水平,公司更希望通过扩大规模来增加收入,在基本物业维持毛利率的基础上延伸增值服务的边界,另外则是通过公司治理水平的提高,利用数字化和管理机制降本增效。”有物管人士如是称。