



新华社图片 数据来源/Wind

# 白酒公司 前三季净利增速放缓

□本报记者 潘宇静

亿元相比,增幅分别为5.29%和20.63%。其中,第三季度口子窖省内收入下滑3%、省外收入增长8.2%。

对于口子窖业绩不及预期的主要原因,中泰证券表示,公司7月开始推出两款新品,短期包装产能跟不上,导致新品订单尚未打款和发货;公司推进县乡市场渠道下沉,但是进度不及预期,导致百元价位产品表现一般。

不过,中信建投认为,口子窖是白酒上市公司中较少的纯民营机制白酒公司,采取大经销商制,控费能力强,销售净利率在白酒上市公司中属于中高水平,销售费用率属于较低水平。公司绑定经销商及核心管理层,形成利益共绑机制,有利于公司控制风险,未来公司业绩驱动力强。

除了口子窖,还有多家酒企第三季度净

利润同比下滑。其中,老白干酒第三季度归属于上市公司股东的净利润同比下降20.99%;洋河股份第三季度归属于上市公司股东的净利润为15.65亿元,同比下降23.07%;酒鬼酒第三季度归属于上市公司股东的净利润为2817.69万元,同比下降39.50%;顺鑫农业第三季度归属于上市公司股东的净利润为1666.43万元,同比下降69.71%。

## 基金配置量较高

需要指出的是,前三季度白酒企业均实现盈利。在已经公布季报的12家白酒企业中,古井贡酒前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增幅居前,为38.69%,但仍然弱于2018年前三季度同比增长57.46%的净利润增幅。

## 洋河股份拟10亿-15亿元回购股票

□本报记者 潘宇静

10月29日晚,洋河股份公告,拟以10亿-15亿元自有资金回购股份,回购价格不超过135元/股,回购股份用于对核心骨干员工实施股权激励或员工持股计划。若按回购总金额上限15亿元,回购价格上限135元/股进行测算,预计可回购股份数量约为1111.11万股,占公司目前总股本比例为0.737%。

洋河股份表示,基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的高度认可,同时完善公司长效激励机制,充分调动公司核心骨干员工的积极性,提高团队凝聚力和竞争力,有效推动公司的长远健康发展,公司拟使用自有资金以集中竞价方式回购公司股份。

份。如在股份回购完成之后36个月内未能实施上述用途,或所回购的股份未全部用于上述用途,未使用的部分将依法予以注销。

公司预计,回购后公司股本结构将发生变化。若本次金额达到上限15亿元时,公司有限售条件股份比例将达到17.857%,即预计回购的1111.11万股将变为有限售条件股;若按下限回购金额10亿元计算,则增加有限售条件股份740.74万股。

洋河股份称,若本次回购金额上限15亿元全部使用完毕,以公司2019年9月30日的财务数据测算,回购股份金额占公司总资产、归属于上市公司所有者权益、流动资产的比例分别为3.24%、4.14%和4.86%,占比均较小。

根据目前公司的经营、财务状况,结合公

司的盈利能力和发展前景,管理层认为,本次回购股份事项不会对公司的持续经营和未来发展产生重大影响,亦不会对公司的盈利能力、债务履行能力及研发能力产生不利影响;回购股份实施后,公司的股权分布仍符合上市条件,不影响公司上市地位,不会导致公司控制权发生变化。

公司同时提示风险,本次回购股份用于对核心骨干员工实施股权激励或员工持股计划,可能因股权激励或员工持股计划未能经公司董事会和股东大会等决策机构审议通过、激励对象放弃认购等原因,导致已回购股票无法全部授出的风险。

截至10月29日收盘,洋河股份上涨2.72%,收盘价为105.6元/股。

## 交易所继续关注问询 区块链概念公司忙“澄清”

□本报记者 刘杨

区块链风口来临之际,不少公司或拥抱风口或蹭热点,这引来交易所的持续监管关注。继美盈森、京蓝科技、文化长城等公司之后,10月29日晚,又有多家公司公告收到交易所关注函或问询函。一些公司相继公告“澄清”区块链相关业务情况或发布风险提示公告。

“区块链业务落地尚需时日,盈利更是需要时间。目前专注于业务落地的区块链企业大都处于亏损阶段。”一位原区块链公司合伙人告诉中国证券报记者,“区块链目前尚处早期发展阶段,安全、标准、监管方面都需进一步完善。”

## 多家公司收到关注函

金固股份10月29日晚公告称,公司收到深交所关注函,要求说明公司与嘉楠区块链在区块链领域已有的布局情况、所拥有的区块链技术目前在研发应用等方面所处阶段、相关技术在市场化商业化应用方面是否具有技术可行性,是否存在利用概念炒作股价配合股东减持的情形。

同日,海联金汇收到深交所的问询函,要求说明公司36项区块链发明专利的研发情况,公司新版供应链金融系统截至目前的研发情况;《可信区块链:区块链供应链金融行业系统应用规范》《区块链与供应链金融白皮书》参与起草公司的名单情况,公司在起草过程中是否起关键作用。同时,补充说明公司区块链技术在行业中是否具备核心竞争力。

10月28日,文化长城、京蓝科技、美盈森等公司已经因涉及区块链概念收到监管关注函。

## 纷纷公告“澄清”

面对交易所的关注问询和业界人士的质疑,多家上市公司相继发公告做“澄清”:或解释公司区块链相关业务所带来的真实业绩情况,或声明区块链应用项目尚未成熟。

汉威科技10月29日晚公告称,参股子公司中盾云安有区块链业务订单落地,但目前中盾云安营业收入及净利润绝对值不大,对未来公司业绩影响尚存在一定不确定性。同时,区块链技术与公司主营的物联网综合解决方案业务的融合应用尚需一定时间检验,未来技术融合的深度存在一定不确定性。

先进数通也于29日晚公告称,通过全资子公司西藏先进数通持有泛融科技有限公司(简称“泛融科技”)25%股权,公司对其无实控权。泛融科技主要业务为区块链底层基础研究。近年来,公司与泛融科技合作,实施了少量与区块链相关的小规模实验性项目。相关应用项目尚未成熟,不具备大规模推广条件。短期不会对公司经营状况、财务状况产生重大影响。

维科技术已连续两日股价涨停。公司10月29日晚提示风险称,公司主营业务为锂离子电池生产和销售,不涉及区块链相关业务,也不存在投资区块链相关产业。公司控股股东维科控股持有国投高新创业投资基金(有限合伙)38%股权,国投高新(深圳)创业投资基金持有杭州趣链科技有限公司3.7%股权。上述事项为公司控股股东投资行为,与公司无关。

日出东方29日晚公告,当前公司业务及研发未涉及有关区块链领域,主营业务未发生变化。公司主要从事热水器、厨电、清洁能源采暖、净水等产品的研发、生产和销售。

中青宝则于29日晚披露了公司区块链业务所取得的合同收入。公告显示,上述业务所得合同收入共计85万元,可计入2019年的营业收入为75.57万元,净利润为52.67万元,比重较小。

## 互动平台“忙”回应

10月29日,仍有多家上市公司在互动平台“忙着”回复公司区块链相关业务的进展情况。

德联集团29日在互动易上回复关于投资者询问公司是否有区块链业务时表示,公司相关支付流及数据流层面的应用在汽车后市场门店业务拓展中有探讨及尝试,但处于摸索阶段,对于公司的经营业绩暂无明显影响。

山推股份29日在投资者互动平台上表示,目前公司关于区块链的技术储备和布局尚未开展。

嘉泽新能则回复投资者称,公司在去年底已退出对延安易迪森新能源区块链技术有限公司的投资,上述事项已披露。截至目前,公司无区块链相关的技术储备或布局。

科创信息做出类似的回复。公司表示,区块链技术刚进入应用阶段。我们正在学习和研究该技术,没有运用到现在的项目中,也没有与相关区块链公司合作。

在回复投资者关于“公司数字土壤地图项目的最新进展”时,富邦股份在互动平台上称,目前公司的数字土壤地图项目尚未使用区块链有关技术。如使用有关区块链技术,将可能解决土壤数据的采集者、分析者、使用者的信任问题,采集的方式是否合理,分析的流程是否科学,结果的使用是否客观,土壤数据是否被无偿扩散,这些问题都可能得以解决。

卓翼科技回复称,公司正与合作客户深入探讨区块链多种落地应用场景,着力推动区块链技术及应用的创新。

已披露季报的白酒上市公司前三季度净利润增速同比均出现下滑,有些酒企第三季度业绩同比大幅下降,处于扩张期的口子窖更是营业收入和净利润双双负增长。

华创证券认为,在经营环境不确定性依旧存在的情况下,白酒行业总体放缓趋势会延续,提前积极应对的酒企有望实现稳健经营,品牌分化将继续强化。

## 盈利能力下滑

截至10月29日晚,在18家白酒上市公司中12家披露了三季报,归属于上市公司股东的净利润增速均出现下滑。

高端白酒方面,贵州茅台2019年前三季度的营业收入为609.35亿元,同比增长16.64%,2018年前三季度增长23.07%;归属于母公司的净利润为304.55亿元,同比增长23.13%,2018年前三季度为23.76%。

次高端白酒方面,古井贡酒2019年前三季度的营业收入为82.03亿元,同比增长21.31%,2018年前三季度为26.54%;归属于母公司股东的净利润为17.42亿元,同比增长38.69%,2018年前三季度为57.46%。

中低端白酒方面,顺鑫农业2019年前三季度的营业收入为110.62亿元,同比增长20.19%,2018年前三季度为4.01%;归属于母公司的净利润为6.65亿元,同比增长23.93%,2018年前三季度为97.03%。

各个价格带的酒企业绩增速均出现不同程度下滑。值得一提的是,拥有牛栏山等名牌酒的顺鑫农业第三季度业绩大幅下滑。公司第三季度实现净利1666.43万元,同比下降69.71%。顺鑫农业表示,费用都落在了第三季度财务报表中。第三季度是白酒消费淡季,为了下一季度的推广准备,会将一些费用体现在第三季度的报表中。目前业绩和业务均不存在问题。

## 板块走势分化

10月29日,白酒板块走势分化。其中,口子窖居于跌幅榜首。前一天口子窖发布的三季报业绩低于预期,第三季度的营收和净利润均出现负增长。

2019年前三季度,口子窖实现营业收入34.66亿元,同比增长8.05%;归属于上市公司股东的净利润为12.96亿元,同比增长13.51%。其中,第三季度公司实现营业收入10.47亿元,同比下降0.19%;归属于上市公司股东的净利润为4.01亿元,同比下降1.72%。

从产品档次分类看,1-9月,口子窖高档白酒收入为32.69亿元,增长7.50%;中档白酒销售收入为8959.56万元,同比增长16.98%;低档白酒收入为6745.58万元,同比增长21.78%。其中,第三季度口子窖高档白酒、中档白酒、低档白酒收入分别为9.87亿元、0.22亿元、0.21亿元,同比变化幅度分别为-1.1%、-12.08%、22.94%。

从区域市场情况看,1-9月,口子窖来自安徽省内和省外的销售收入分别约为27.54亿和6.72亿元,与去年同期26.16亿元和5.57

□本报记者 张兴旺

立思辰日前宣布旗下立思辰大语文品牌更名为“豆神大语文”。公司董事、总裁窦昕接受中国证券报记者专访时表示,立思辰将削减与教育无关的业务,把所有资源投入到大语文赛道,向专精方向转型。

2018年,立思辰分三次合计12.91亿元收购窦昕创立的中文未来100%股权,中文未来的大语文业务成为立思辰最重要的业务。收购完成后,2019年立思辰决定分拆信息安全业务相关资产,公司将由“教育与信息安全”双主营业务发展模式全面转型为纯教育业务。立思辰2019年前三季度营业收入为13.25亿元,同比增长20.52%;归属于上市公司股东的净利润为5951.90万元,同比增长687.09%。

## 并购是发展需要

谈及收购中文未来,窦昕对中国证券报记者直言:“中文未来团队做语文口碑好,但规模较小,仅局限在北京、上海等几个城市。语文风口到来,如果不借助资本力量迅速成长,很可能被强有力的后进入者取代。我们有危机感,企业需要生存壮大,必须引进资本。”

窦昕说,当时有两个选择,一是拿风投的资金,二是被上市公司并购。“拿VC的钱,可能是业务需要‘烧钱’,但我们是盈利的。而且拿VC的钱成本很高,因此就选择了并购的方式。”窦昕坦言,立思辰之前是做信息安全的,但布局教育行业已久,且正在向教育方向积极转型。

## 立思辰总裁窦昕: 聚焦大语文赛道 朝专精方向转型

早在2012年,立思辰就进入了教育信息化行业,并作为公司未来的战略业务之一。但当时立思辰并没有找到发展潜力大、天花板高的C端业务,而中文未来正是这样的标的资产。

光大证券指出,新高考显著提升语文的重要性,大语文教培市场空间广阔。中文未来是语文学科辅导及语文素质教育领域的龙头企业。

窦昕于1983年出生,2008年毕业于北京师范大学文学院,大语文课程体系开创者;2009年-2014年联合创办北京高思教育集团,担任董事、副总裁;2014年-2015年担任北京巨人教育集团董事、高级副总裁;2015年5月窦昕成立中文未来。

公开信息显示,2018年2月立思辰公告拟以自有资金4.81亿元收购中文未来51%股权。此后,立思辰又有过两次对中文未来剩余股权的收购,于2018年11月完成对中文未来的100%控股,三次收购合计12.91亿元。财务数据显示,中文未来2017年营业收入8348万元,净利润2321万元,经营活动产生的现金流量净额为5068万元。

**推动公司转型**

2019年6月,立思辰董事会补选窦昕为公司董事并聘任为总裁。2019年半年报显示,随着公司安全业务相关资产的分拆,立思辰逐步由“教育与信息安全”双主营业务全面转型为纯教育业务。

窦昕表示,担任立思辰总裁之后主要做三件事:一是保持大语文业务的高速增长;二是思

考如何将公司所有业务板块与大语文协同;三是把与教育无关的资产从上市公司剥离,整合优化,使业务更加聚焦。

“我们的业务不会花样繁杂,而是聚集,护城河越深,价值越高。希望带领立思辰向教育方向、大语文专精方向转型。突出大语文的核心布局,立思辰转型就能成功。”窦昕表示,立思辰之前有一些商誉,资产剥离过程中会对上市公司造成一定负担。

民生证券指出,考虑公司内部结构持续优化并加大对教育板块的投入、大语文创始人窦昕担任公司总裁和董事,看好公司大语文业务异地复制加速。随着教育信息化2.0的发展,智慧教育业务有望稳健发展。需要注意的是,大语文异地扩张进度不如预期,智慧教育业务同类竞争加剧。

光大证券指出,中文未来专注于中小学语文学科辅导,创始团队主要毕业于北京大学、北京师范大学等重点院校的中文系,在语文学科辅导领域拥有很高的知名度。中文未来采用“线上+线下”的发展模式,其线上产品“诸葛学堂”以专题课程、特色课程为中小學生提供服务。其线下教学网点以“大语文”课程为核心,在全国范围扩张,已在北京、上海、深圳、长沙、成都、西安等城市设立分校。未来中文未来将利用在线学习平台突破地域限制,在全国范围持续拓展业务。

从线下业务看,截至2018年底,立思辰大语文业务覆盖18个城市。2019年上半年,线下业务继续以直营带加盟的模式迅速在全国铺开。截至2019年9月30日,直营学习中心增至

144个,加盟学习中心增至222个。

## 语文培训市场潜力大

窦昕对中国证券报记者坦言,“中文未来的大语文业务虽然在业内有名气,但知道的人还是偏少。大语文业务虽然增速快,但地基偏小,它是单科,形成现象级产品还需要漫长的过程。”

语文培训市场增长潜力大。光大证券指出,2018年至2020年语文培训市场规模在900亿元、1440亿元、2000亿元左右。

立思辰收购中文未来交易对方的业绩承诺方面,中文未来2018年至2021年净利润分别不低于6000万元、1.3亿元、1.69亿元和2.1亿元。2018年中文未来净利润为6493.52万元,完成业绩承诺。“业绩承诺完成难度不大,今年预计会超额完成。”窦昕说,“不想给自己太大压力,教育是长期的事情。”

民生证券认为,中高考改革推动语文重要性上升,驱动语文培训市场需求上涨。在新中、高考改革的背景下,语文将成为拉开分数的重点学科。然而,语文学科较难在短时间内提高分数,针对语文综合素质培养加应试技巧培训的课外辅导市场有望快速扩张。

安信证券认为,在中高考语文难度加大成为趋势的背景下,语文这一蓝海赛道有望孕育下一个“新东方”“好未来”,看好中文未来的先发优势。随着入局者增加,立思辰外延布局过程中竞争压力将加大。考虑到中文未来在课程体系、师资力量方面的较为突出优势,预计有望成为该领域龙头。