

# 华兴源创拟发起科创板首单并购

□本报记者 杨洁



华兴源创园区

以001号身份实现科创板上市的华兴源创计划开启科创板第一单并购重组。12月9日,华兴源创强势涨停,全天成交额达3.1亿元。业内人士表示,科创板企业多处于成长期,并购是扩大规模、平衡风险的重要方式。科技企业未来或成为并购和被并购的主角。

本报记者 杨洁

12月6日晚间,华兴源创发布重组预案,拟通过发行股份及支付现金方式购买自然人李齐花、陆国初所持欧立通100%股权。交易各方初步商定,标的资产交易金额为11.5亿元。其中,以发行股份的方式支付交易对价的70%,即8.05亿元,以现金方式支付交易对价的30%,即3.45亿元。

陈文源、张茜夫妇是华兴源创的创始人,交易前两人通过直接和间接方式合计持有华兴源创83.84%股份;欧立通成立于2015年,注册资本1亿元,李齐花、陆国初夫妻分别持股65%、35%。交易后,陈文源、张茜夫妇依然是华兴源创的实际控制人,李齐

花、陆国初夫妇将合计持有华兴源创约7.15%股份。

同时,华兴源创拟通过询价方式非公开发行股份募集配套资金,用于支付本次交易中的现金对价和重组相关费用,并用于补流及标的公司项目建设。

此次交易构成重大资产重组。公告显示,因标的资产相关审计、评估及尽职调查工作正在推进,故本次交易方案尚未最终确定,相关方案存在调整的可能性。本次交易预计构成关联交易,不构成重组上市。

根据证监会今年8月23日发布的《科创板上市公司重大资产重组特别规定》第六条

## 安排超额业绩奖励

相关规定,华兴源创此次发行股份和配套融资采用前20个交易日八折的定价方式。

预案显示,此次购买资产发行股份的价格为26.05元/股,即不低于定价基准日前20个交易日股票均价32.56元/股的80%。同时,李齐花、陆国初作为补偿义务人承诺,欧立通2019年、2020年和2021年累计实现的扣非后归母净利润不低于3.3亿元。

2017年、2018年,欧立通营业收入分别为7370.37万元、2.41亿元,2018年同比增速达227.5%;净利润分别为1353.35万元、7351.56万元,2018年同比增速达443.2%。2019年1-8月,欧立通实现营业收入2.08亿

元,净利润为7157.76万元,约等于去年全年的净利润。

本次交易安排了超额业绩奖励。如果标的公司在盈利预测补偿期间累计实际净利润之和大于累计承诺净利润之和,超过累计承诺净利润部分的60%作为超额业绩奖励,支付给标的公司管理层和核心管理人员。但奖励安排的金额不超过本次华兴源创购买欧立通100%股权交易总对价的20%,也就是不超过2.3亿元。

华兴源创表示,如上述承诺净利润顺利完成,上市公司将增加新的利润增长点,盈利能力将明显提高,进一步促进公司可持续发展。

## 首个“吃螃蟹的人”

据华泰联合方面称,《科创板上市公司重大资产重组审核规则》发布后,华泰联合证券在较短时间内进行有针对性的方案设计和信息披露,协助华兴源创充分论证其与欧立通的协同效应,在业绩承诺方式、股份对价比例、业绩奖励等条款上体现本次交易的协同背景及产业逻辑,引导交易双方利益共享深入合作。

华兴源创三季报显示,2019年前三季度公司实现营业收入9.94亿元,同比增长22.74%。净利润为1.83亿元,同比下降21.66%,出现“增收不增利”的局面。

股票走势方面,自7月22日科创板首批企业上市后,华兴源创的股价有所波动,上市初期最高冲至78.58元/股,12月9日最新

收盘价为39.42元/股,总市值为158亿元。

截至2019年8月31日,标的资产账面净资产为1.67亿元,初步交易作价为11.5亿元,较净资产增值率为589.50%。对比近年来上市公司收购自动化设备、智能制造行业的交易案例发现,本次交易的标的资产市盈率为10.45倍,略低于与同行业可比交易案例平均值。

## 协同效应凸显

企业的并购和其他行业不太一样,有的是为了获取技术,比如谷歌并购安卓;有的是为了减少竞争对手;有的是为了补齐短板,比如大众和点评的合作。不太主张高科技企业多元化发展,除非业务转型值得做”。

华兴源创看上的标的欧立通,其业务是提供各类自动化智能组装、检测设备,产品可广泛应用于可穿戴产品(如智能手表、无线耳机等)消费电子领域,主要用于智能手表等消费电子终端的组装和测试环节。公告显示,经过多年研发和业务积累,欧立通已经进入国际知名消费电子品牌厂商供应链体系,与广达、仁宝、立讯等大型电子厂商建立合作关系。

而华兴源创与欧立通同属专用设备制造业及智能装备行业。华兴源创之所以选择欧立通,主要是看中了其背后的智能手表、无线耳机等可穿戴电子产品智能组装测试设备市场。华兴源创平板显示检测设备最终应用于智能手机、平板电脑等消费电子产品的屏幕检测,而欧立通智能组装测试设备主要应用于智能手表、无线耳机等可穿戴电子产品。

产品结构方面,华兴源创能够在原有的平板显示检测设备、集成电路测试备产品线外,深入拓展应用于可穿戴设备等消费电子终端整机的组装、测试设备,丰富现有上市公司智能装备产品线。应用场景方面,目前智能手机出货量有所波动,以智能手表、无

线耳机为代表的可穿戴电子产品仍然保持比较稳定的消费需求。收购欧立通有助于上市公司一定程度分散对于智能手机屏幕检测领域的业务风险,进入可穿戴产品智能组装测试设备市场,降低苹果手机销量波动对于公司业务的潜在波动风险。

太平洋证券投行部董事总经理王晨光认为,阿里、思科、腾讯等企业,都是通过上市再并购再发展的过程成长起来的。科技企业或成为并购和被并购的主角。未来中国上市公司会向科技企业聚集,资本向科技企业集中,企业也会向科技转型升级,可能会有两个方向,一是优质的企业独立上市,做大做强。二是并购科技企业,让自己越来越强大。

# 国盛智科打造智能制造一体化方案提供商

□本报记者 董添

上交所近日对国盛智科的科创板上市申请提出了首轮问询。公司此次拟公开发行不超过3300万股公司股份,募资不超过7.6亿元,用于中高档数控机床生产项目、数控机床研发中心项目以及补充流动资金。公司表示,将持续推进金属切削智能装备大型化、智能化、复合化、多轴化发展,继续保持在金属切削中高档数控机床行业领先地位;进一步凸显应用于中高档产品的特殊铸件铸造能力、精密钣金件加工能力,以及高端精密件、功能部件研制能力,提升关键部件自产、国产化比例。

晨壹投资创始人刘晓丹指出,“高科技

企业的占比分别为5.96%、3.96%、4.1%和4.4%。公司主营业务毛利率分别为28.87%、28.02%、32.84%和35.15%。

对于未来发展目标,公司表示,将持续推进金属切削智能装备大型化、智能化、复合化、多轴化发展,继续保持在金属切削中高档数控机床行业领先地位;进一步凸显应用于中高档产品的特殊铸件铸造能力、精密钣金件加工能力,以及高端精密件、功能部件研制能力,提升关键部件自产、国产化比例。

专有、专利技术,技术附加值高;公司的现金流良好,多年来严格执行及时付款政策,与供应商建立了稳定的合作关系。鉴于公司优质的付款记录,供应商在价格方面通常给予公司一定优惠。

保荐机构认为,技术创新、高端制造和经营信誉是发行人的重要经营优势,也是主营业务毛利率维持较高水平的根本原因。

根据下游行业需求的变化,发行人业务及产品随客户需求不断演进,由公司成立初期的机床装配、高端机床部件生产发展到自主品牌数控机床开发制造,现已成为智能制造一体化解决方案提供商。在不同的发展阶段,公司持续进行先导性研发与需求驱动性研发,以保持公司各类产品技术先进性。

公司指出,未来随着业务规模提升,不排除通过实施适当的调价策略加快市场推广,开拓国内外优质客户的可能;公司主营业务将继续向中高档数控机床倾斜,数控机床主要通过经销模式,经销的毛利率一般低于直销;随着数控机床以及智能自动化生产线业务产销量增加,

公司铸件制造以及精密加工、精密钣金件加工

能力无法满足自身配套需要,重要部件自制率

有所降低。公司未来在加快业务发展、提升产品

竞争力的过程中,因受经营策略、人力成本刚性

上升等因素影响,尚无法完全排除毛利率可能

有所下降的风险。

对于毛利率较高的原因,公司表示,同行

业精密钣金件和铸件主要通过外购,而公司精

密钣金件和大多数铸件均自主配套生产;公司

自主研发并掌握了诸多智能制造装备相关的

## 创新驱动发展

招股书显示,以高档数控机床为核心的智能装备产业属于典型的技术密集型行业,

技术创新是驱动智能制造装备企业发展的核心要素,全球智能制造装备产业先进技术、高端市场、高档产品基本上由德国、日本、美国等少数发达国家和地区智能制造装备跨国公司掌握,把控,技术水平大幅领先,国内同类企业总体处于跟跑阶段。

据业内人士介绍,近年来,国家大力推动

信息化和工业化深度融合以及工业智能化

改造升级,创造了大量的市场需求,为国内

智能制造装备企业提供了良好的发展契机,

并对智能制造装备产业发展提出了更高的要

求。智能制造装备企业只有紧密围绕客户需

求,紧盯行业技术前沿,坚持不懈推动产品向

高速度、高精度、高效率、高稳定性、大型化、

多轴化、智能化、复合化等方向发展,依靠技

术创新和产品创新,才能在日趋激烈的智能

制造装备市场上与国外同行业先进企业展开

竞争。

公司对此表示,将继续把握智能制造装

备行业全球技术动态和发展方向,紧密结合

市场需求,研发、设计适应性更广和效能更

高的智能制造装备,进一步缩小与国际领先水

平的差距。

公司表示,随着业务规模不断扩大,营

业收入持续增长,各报告期末应收账款逐年

增加。公司已经制定了适当的信用政策,若

未能继续在实际运营中对应收账款进行有

效管理,可能因应收账款发生坏账而影响公

司的经营业绩。

## 博睿数据

### 专注IT运维管理领域

□本报记者 周文天

北京博睿宏远数据科技股份有限公司(简称“博睿数据”)科创板上市申请日前获得受理。时隔一年多后,博睿数据准备再次冲击资本市场的大门。2017年1月,博睿数据冲刺创业板未果。

#### 加大研发投入

此次申请科创板上市,博睿数据拟募集资金4.13亿元,用于“用户数字化体验产品升级建设项目”、“应用发现跟踪诊断产品升级建设项目”、“研发中心建设项目”以及补充流动资金,三个项目建设周期均为3年。

公开资料显示,博睿数据成立于2008年,主营业务属于IT运维管理(ITOM)领域的重要分支——应用性能管理(APM)行业,为企业级客户提供应用性能监测服务、销售应用性能监测软件及提供其他相关服务。公司目前控股股东和实际控制人为李凯。

招股说明书显示,2016年-2018年度及2019年上半年,博睿数据分别实现营收1.04亿元、1.30亿元、1.53亿元、7161.61万元;同期归母净利润分别为3082.31万元、4832.04万元、5234.02万元、2130.64万元。

近年来,公司加大研发投入。报告期内,公司分别投入研发费用1797.2万元、2276.08万元、2945.76万元、1683.81万元,占营业收入比例分别为17.24%、17.49%、19.23%、23.51%。截至2019年6月30日,公司核心技术人员、研发人员共计165名,占公司员工总数的53.05%。

截至招股说明书签署日,公司共拥有5项已授权的发明专利、52项在申请的发明专利、58项软件著作权;经过多年技术积累,公司形成的核心技术包括“基于函数拦截技术的手机APP性能数据采集方法”、“服务后台性能数据采集分析技术”、“大并发海量数据实时接入与在线离线计算技术”等共计26项,在数据的采集、处理、存储、分析等环节均具有较强的技术优势。

公司下游客户主要为大型互联网企业,主要包括百度、腾讯、阿里巴巴、平安集团等。截至2019年6月底,博睿数据前五大客户分别为华为软件技术有限公司、深圳市腾讯计算机系统有限公司、百度在线网络技术(北京)有限公司、北京搜狗信息服务有限公司、北京猎豹移动科技有限公司。

#### 毛利率水平较高

招股书显示,报告期公司毛利率分别为81.60%、84.15%、82.87%及80.78%,总体水平较高。

公司主营业务毛利主要来源于监测服务和软件销售,贡献的毛利合计占比分别为93.97%、94.73%、94.54%及96.06%。其他业务收入规模和占比相对较小,对毛利的贡献亦较小。

目前,博睿数据为主营APM业务的第一家拟上市公司,A股市场不存在相关行业的上市公司。与公司行业相同的基调网络和蓝海讯通均为新三板挂牌公司,飞思达科技为香港联交所主板上市公司。其中,基调网络已于2018年从股转系统摘牌,蓝海讯通的收入结构与公司差异较大,且目前规模较小。故公司将飞思达科技作为同行业可比上市公司进行比较。

公司表示,报告期内公司的毛利率高于飞思达科技。飞思达科技主要为国内某国有电信运营商集团共同控制的多家省级附属公司提供监测服务,报告期内,来源于该客户的销售收入占营业收入的比重分别为80.47%、86.18%、85.46%及65.06%。由于电信运营商较关心数据安全问题,故其采购的监测服务主要为订制采购,并通过内部部署模式进行交付,即飞思达科技部署的监测网点具有专属性,无法与其他客户共享,导致飞思达科技成本较高。公司下游客户所属行业分布广泛,部署的监测网络可为不同客户提供监测服务,具有共享性,因此毛利率相对较高。

2016年末、2017年末、2018年末、2019年6月末,博睿数据应收账款净额分别为3412.75万元、4041.33万元、5871.37万元、6802.12万元,分别占公司流动资产的39.76%、31.05%、30.96%、36.38%。

公司表示,随着业务规模不断扩大,营业收入持续增长,各报告期末应收账款逐年增加。公司已经制定了适当的信用政策,若未能继续在实际运营中对应收账款进行有效管理,可能因应收账款发生坏账而影响公司的经营业绩。