

多家拟高送转公司被关注问询

Wind数据显示,近期,多家上市公司年报披露“高送转”预案后,随即收到交易所关注、问询函。送转的合理性和必要性,是否存在炒作股价的动机,是否存在配合股东减持行为,是交易所关注、问询的重点。

□本报记者 董添

合理性必要性受质疑

新媒股份4月20日早间公告,公司收到深交所创业板公司管理部下发的关注函,要求结合所处行业情况、自身业务发展及未来发展规划、业绩指标、股本规模等,详细说明本次转增股本的主要考虑及其合理性、必要性,并说明转增比例是否与业绩增长相匹配。要求结合国家政策变化、未来市场空间、市场竞争情况等,说明公司业绩增长是否具有可持续性,是否存在业绩下滑的风险。

深交所特别指出,新媒股份首发前多位股东所持4653万股股份将于2020年4月20日解除限售上市流通,要求公司核实相关股东、公司董监高人员及其直系亲属未来六个月的减持计划,并说明公司是否存在为配合股东减持,推出高送转方案炒作股价的情形。根据新媒股份年度利润分配预案,公司拟向全体股东每10股派发现金股利9元,同时以资本公积金向全体股东每10股转增8股。

从交易所下发关注、问询函的时间看,不少涉及年报“高送转”的上市公司,预案发布的当天,就收到交易所相关的关注和问询。从关注、问询函内容看,多数“高送转”公司被交易所质疑送转的合理性和必要性,怀疑相关公司存在炒作股价的动机。此外,“高送转”是否存在配合股东减持行为,也是交易所关注、问询的重点。

以广和通为例,公司在2019年年报中披露,拟向全体股东每10股派发现金股利4元(含税),同时以资本公积金向全体股东每10股转增8股。随后,深交所创业板公司管理部对公司下发了关注函。

深交所要求广和通补充说明所处行业是否存在对相关企业的最低股本要求,扩增股本是否能够提升公司生产经营能力或行业地位;并结合前述说明、所处行业成长性、公司近三年业务情况及未来发展规划、公司股本

规模和股价情况、主要财务数据等,详细说明本次转增股本的必要性、合理性,分析转增比例是否与业绩增长幅度相匹配。此外,公司股东云南广和创通企业管理中心(有限合伙)、张天瑜、应凌鹏、许宁所持有的首发前股份已于4月13日解除限售,要求补充说明上述股东未来六个月是否存在减持计划,若是,请进一步说明公司本次转增股本是否存在配合上述股东减持的情形。

现金分红能力也被关注

中国证券报记者梳理发现,发布高送转预案的上市公司中,不少是刚上市不久的次新股,交易所针对次新股的问询中,不仅对“高送转”预案的合理性提出疑问,还对部分公司现金分红的合理性进行了质疑。

以西麦食品为例,公司4月19日晚披露上市后的首份年报。报告期内,公司共实现营业收入约9.73亿元,同比增长14.33%;归属于上市公司股东的净利润约为1.57亿元,同比增长15.02%。公司拟以首次公开发行股票后总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利16元(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增10股。

4月19日晚间,深交所火速对西麦食品下发关注函,要求公司结合所处行业情况、公司发展现状及规划、未来发展战略等,详细说明此次高比例转增股本的主要考虑及其合理性、必要性,转增比例是否与公司业绩增长幅度相匹配。

针对高比例的现金分红,深交所特别指出,截至年报报告期末,公司货币资金期末余额为1.48亿元,其中受到限制的货币资金余额为1858.49万元,本次利润分配方案拟共派发现金红利1.28亿元。要求说明本次现金分红的资金来源,是否会对公司正常经营活动产生影响。

对于持股比例过于集中的上市公司,尤其提出是否存在为向主要股东大额派现而损害上市公司利益的情形。

光明乳业去年归母净利润增五成

元,同比增长19.79%,毛利率为16.62%。

基于对奶源战略布局以及巩固华东区域竞争优势的考虑,2019年12月,光明乳业成功竞拍江苏辉山乳业及江苏辉山乳业相关资产,使得公司的牧业产品板块发展更加均衡。华东地区是光明乳业的核心市场,夯实华东地区的奶牛存栏数,有利于公司完善华东、华北地区奶源基地布局,拓展江苏、山东、安徽等市场,进一步做大做强乳制品产业。

自2018年年底收购牛奶棚66.27%股权和益民食品一厂100%股权后,光明乳业各



名称	每10股转增比例	预案公告日	证监会行业
新诺威	11.00	2020-03-23	食品制造业
长春高新	10.00	2020-03-27	医药制造业
西麦食品	10.00	2020-04-20	食品制造业
锐明技术	10.00	2020-04-20	计算机、通信和其他电子设备制造业
拉卡拉	10.00	2020-04-10	互联网和相关服务
力合科技	10.00	2020-04-08	仪器仪表制造业
化纬锂电	9.00	2020-04-20	电气机械和器材制造业
健帆生物	9.00	2020-04-02	专用设备制造业
光韵达	8.00	2020-04-09	计算机、通信和其他电子设备制造业
天和防务	8.00	2020-04-10	计算机、通信和其他电子设备制造业
博创科技	8.00	2020-04-17	计算机、通信和其他电子设备制造业
万集科技	8.00	2020-04-11	软件和信息技术服务业

数据来源/Wind

以2019年受益于ETC产品销量增长、净利润大幅增长万集科技为例,深交所下发的关注函显示,要求万集科技详细说明制定上述较高比例转增股本的主要考虑及其合理性,与公司业绩增长成长性是否匹配,是否通过高比例分红及转股炒作公司股价的情形,以及高比例现金分红是否存在向主要股东大额派现而损害上市公司利益的情形。深交所指出,公司股份集中度较高,实际控制人持股比例为50.11%,前十大股东持股比例合计为65.2%。

股息率依然较低

近年来,监管层对利用“高送转”炒作股价的上市公司一直持打压态度。在此背景下,现金分红逐渐成为利润分配的主流。

在已披露2019年利润分配预案的上市公司中,现金分红成为绝对主力。但从A股整体股息率来看,依然较低。截至4月20日收盘,股息率超过3%的上市公司,占比不足A股总数量的10%。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示,上市公司是否应该现金分红,要视公司经营特点和发展阶段而定。成长性较好的科技类公司需要更多的资金投入未来的研发活动中去,很少进行现金分红,股东也是能理解的。现金分红是上市公司对股东以现金回报,可以反映上市公司盈利能力和公司治理水平,更体现了上市公司对股东的重视程度。相比之下,盈利性较好的周期性股票,应该定期进行分红。

光明乳业海外业务也步入成果收获期。新莱特关键财务指标保持稳定,2019年实现营业收入49.55亿元,净利润为2.97亿元。新莱特在保持较高婴儿配方奶粉业务比重的同时,增加了其他日用品制品并进入本国商超渠道,进一步拓展丰富产品线;新建的液态乳品生产线及位于北岛的婴儿奶粉生产线已经部分投入运营;同时,积极开拓多元化融资渠道,降低融资成本,优化资本结构,新莱特在新西兰成功完成债券发行,通过锁定较低的融资成本,降低利率波动影响,为光明乳业未来收入贡献更多的增量。

多家公司检测试剂盒获美紧急使用授权

□本报记者 傅苏颖

4月20日,检测试剂概念股走强,博晖创新、达安基因、迈克生物、明德生物涨停,科创板硬生生生物涨超11%。

业内人士认为,新冠肺炎病毒的检测在疫情防控中起着至关重要的作用,充足的新冠病毒检测人群覆盖率有望实现疫情的有效控制。目前,中国的新冠肺炎病毒检测试剂盒产能充沛,随着海外疫情防控手段的升级,检测试剂盒的海外出口有望带动相关公司的业绩增长。

国内检测能力提高

当前,新冠肺炎疫情输入性风险仍不容忽视。为进一步提高检测能力,4月19日,国务院联防联控机制发布《关于进一步做好疫情期间新冠病毒检测有关工作的通知》,要求各地要结合新冠肺炎疫情防控和检测需求,加强医疗卫生机构实验室建设。三级综合医院均应当建立符合生物安全二级及以上标准的临床检验实验室,具备独立开展新型冠状病毒检测的能力;各级疾控机构和有条件的专科医院、二级医院、独立设置的医学检验实验室也应当加强实验室建设,提高检测能力。对医疗资源相对缺乏、检测能力相对薄弱、疫情防控压力较大的地区,特别是陆路边境口岸,要选择1家综合实力强的县级医疗机构予以重点支持,实现县域内医疗机构具备核酸检测能力。

国家药监局相关负责人表示,截至3月31日,国家药监局已应急审批了25个检测试剂,其中,核酸检测试剂17个,抗体检测试剂8个。在产能上,核酸检测试剂产能达到306万人份/天,抗体检测试剂产能达到120万人份/天,总体产能达到426万人份/天。

国家卫生健康委疾控局副局长周宇辉4月20日表示,目前在一部分有能力的地区已经有需求的群众提供了核酸检测服务,这项工作有利于群众对个人健康状况进行确认,能打消个人对自己健康状况的不必要疑虑,同时也让家人、同事可以放心,另一方面也有利于尽早恢复生产生活秩序,为全面复工复产提供保障。

海外检测需求增加

海外疫情持续蔓延,对检测试剂盒需求增加,国内检测试剂出口的步伐也在加快。近日,多家上市公司检测试剂产品获美国FDA紧急使用授权、通过欧盟CE符合性声明以及正在进行相关认证。

4月20日,达安基因证券部人士对中国证券报记者表示,目前公司新冠肺炎检测试剂盒美国FDA证书正在申请中,试剂盒已获得欧盟CE认证,公司海外订单正常。

4月19日,根据美国食品药品监督管理局(FDA)网站最新消息显示,复星医药的新型冠状病毒2019-nCoV核酸检测试剂盒(荧光PCR法)于近日获得FDA签发的紧急使用授权(EUA)。这款核酸检测试剂盒由复星医药控股子公司复星长征自主研发,此前已取得中国国家药品监督管理局颁发的医疗器械注册证,并获得欧盟CE认证。

获得FDA签发的紧急使用授权的还有华大基因和迈克生物。华大基因3月底发布公告,公司的新型冠状病毒核酸检测试剂盒近日获得了FDA签发的EUA;迈克生物于4月16日午间发布公告,公司新型冠状病毒2019-nCoV核酸检测试剂盒(荧光PCR法)于美国时间4月15日获得FDA签发的紧急使用授权。

另外,三诺生物4月16日晚间公告,公司

产品新型冠状病毒抗体检测试剂盒(胶体金法)获得美国市场准入,并且完成了公司注册和产品列名,标志着公司产品具备了在美国上市销售的资格。

东兴证券表示,根据各国针对新冠病毒感染患者的检测条件来看,能够及时提供必要的病毒检测,将有效地控制疫情发展。如韩国围绕重点爆发区、群体展开大范围试剂盒检测,疫情得到有效控制。而欧洲、美国疫情爆发迅速,受医疗机构检测能力、医疗服务能力的限制,患者获得检测的标准相对较高,整体疫情控制情况不容乐观。

东兴证券表示,海外疫情全面有效控制的累计所需检测试剂盒数量约6572万人份,而实际累计检测人数约为802.7万人次,检测能力供给缺口巨大。

相关公司业绩受益

新冠肺炎疫情持续发酵,国内外对检测试剂盒产品的需求激增,将会提振相关上市公司一季度业绩。

华大基因4月9日晚发布一季度业绩预告,公司预计一季度归属于上市公司股东的净利润为1.33亿元至1.42亿元,同比增长35%至45%。

达安基因4月14日晚发布一季度业绩预告,公司预计一季度归属于上市公司股东的净利润为1.86亿元至2.2亿元,同比增长558.07%至607.6%。业绩变动原因是,报告期内,受新冠肺炎疫情影响,市场对新型冠状病毒(2019-nCoV)核酸检测试剂盒及核酸检测仪、相关耗材的需求量大增长,对公司业绩产生了积极影响。公司以自主研发、完整贯通的核酸检测技术全产业链平台,启动

恒顺醋业营收净利双增长

□本报记者 潘宇静

我国有四大名醋,各有特色,各霸一方,具体为镇江香醋、山西老陈醋、永春老醋和四川保宁醋。4月20日晚,镇江香醋的代表、唯一的食醋上市公司恒顺醋业发布2019年度业绩报告。报告期内,公司完成营业收入18.32亿元,同比增长7.51%;实现净利润3.25亿元,同比增长5.68%;扣非净利润为2.54亿元,同比增长15.77%。公司拟每10股转增2.8股并派现2.07元(含税)。

恒顺醋业净利润近10年稳步攀升,2019年达到峰值。谈及未来的发展,恒顺醋业表示,将全力以赴推动企业高质量发展,力求“瘦身强体”十大行动取得实效,提升公司产品市场竞争力,努力争做全球醋业领跑者。

毛利率逾46%

2019年度,公司主营调味品实现收入17.20亿元,同比增长12.56%;调味品毛利率为46.52%,比上年同期增加3.18个百分点。食醋类(含白醋)产品实现收入12.32亿元,同比增长6.01%;食醋类(含白醋)产品毛利率为46.55%,比上年同期增加2.52个百分点。

2019年公司销售的主要品类有:醋类销售12.32亿元,约占调味品年销售额的71.66%,其中,白醋类产品销售1.76亿元,约占调味品年销售额的10.21%;料酒类产品销售2.45亿元,约占调味品年销售额的14.25%。恒顺醋业表示,公司营业收入增长主要来源于黑醋品类,黑醋较去年同期增长5.76%。

在订单方面,2019年恒顺醋业的母公司恒顺集团销售订单为18.43亿元,相较于2018年的17.4亿元,同比增长6%。恒顺醋业表示,订单保持增长的原因有四个方面:一是根据经销商渠道优势,推动渠道的专项资源配置;二是进一步规范核心产品的渠道价格,匹配好各渠道之间的利润空间,提升各渠道商的积极性;三是调节客户发货节奏,解决产、供、销的平衡;四是根据白醋、料酒等品类旺季,以月度“产销会”制度,提前做好“备货库存”的发货规划。

分区域看,华东地区依旧是恒顺醋业的“主战场”。2019年度,华东大区营业收入为9.18亿元,同比增长11.33%;毛利率在各个区域占有优势,为50.24%。增长速度最快的为华南大区,该区实现营业收入2.59亿元,同比增长18.38%。

中银证券认为,恒顺醋业的食醋连续20多年产销量全国领先,但市场占有率仅为10%左右,远低于酱油,也低于乳制品、酵母等食品龙头企业,所以恒顺醋业的市占率还有较大的提升空间。

费用率依旧高企

恒顺醋业表示,调味品行业与其他行业相比,周期性特征并不突出。随着全国居民消费水平的提升以及国家食品安全监管力度的增强,将进一步推动品牌类调味品生产企业的市场占有率,食醋类市场中度将会有所提升。

食醋企业分布比较散,产业集中度还有待提高。据中国调味品协会统计,参与2018年中国调味品著名品牌企业100强统计的食醋企业有39家,食醋生产总量为164.90万吨,销售收入为63.11亿元,分别比2017年增长6.33%和8.1%。收入的增长率比产量的增长率高出1.77个百分点,食醋产品均价已经从2016年的平均3386元/吨上涨到2018年的平均3845元/吨。参与2018年百强企业统计的食醋企业有39家,是整个百强统计中参与企业数量最多的品类,但是总产量仅占酱油总产量(2018年百强统计中酱油产量为462.55万吨)的35.65%。

值得一提的是,恒顺醋业近年来销售费用率水平维持在15%左右,2018年销售费用率为15.15%,但是这一指标在2019年有所上升,其为17.28%,同比增加2.13个百分点。同时,管理费用从2015年的10.8%逐步下降到2018年的6.6%,目前该项费用开始企稳,2019年这一数据录得6.32%,同比减少0.23个百分点。

国泰君安营销团队认为,与同行对比来看,恒顺醋业净利率仅为中游水平,期间费用率也偏高,存在改善空间。

恒顺醋业表示,将通过内部审计委员会,进一步完善公司内部审计监督体系,更好地发挥审计工作在推动公司高质量发展中的保障作用,降低公司三项费用率;通过成立招投标委员会,确保供方及其提供的产品和服务符合公司要求,合理控制并降低采购成本。

持续推动“大单品”策略

恒顺醋业认为,食醋类特别是恒顺香醋及相关产品(醋饮、醋胶囊等)作为健康食品,未来消费空间巨大。按照日本的人均可比研究,国内的醋及其产品的人均消费量至少还有3倍以上的提升空间。

2019年,恒顺醋业重要产能、基建类项目按期完成38项。其中,香醋醇酿中心土建主体部分年底已完成,计划形成总量5000吨的高端食醋存储规模,极大满足市场对镇江香醋,特别是高端醋产品的需求。目前,制醋楼已进入可行性报告编写和工艺方案实验阶段,可新增恒顺香醋5.5万吨产能,并提高生产自动化/智能化水平。

2020年,公司力争实现主营调味品业务销售超12%增长,扣除非经常性损益净利润实现12%增长以上的年度经营总目标;主营调味品业务营业收入的经营目标是19.26亿元,扣非后的净利润经营目标是2.84亿元。

恒顺醋业表示,公司将进一步实施“醋酒并举”的品牌发展战略,通过醋和料酒产品的高度聚焦,打造中高端产品,实现销量与利润的双高速增长。同时,推动“恒顺+北固山”双品牌运作与产品品类结构优化,明确系列产品之间的差异化卖点突出。

恒顺醋业2020年将实行战区制,将现有36个片区重新整合划分成4大战区(华东战区、北方战区、南方战区、本部战区),强化市场统筹规划的作战意识,整合市场资源,理顺营销体系管理,实现营销一盘棋的大格局;整合市场部为大客户部,主攻团购、大客户、定制等商务渠道;更快地深耕传统渠道,开拓电子商务和海外渠道。

天风证券研报指出,恒顺醋业自2014年开始剥离非主营业务,持续推动“大单品”战略。目前食醋行业集中度低,提升空间大。公司通过醋和料酒产品的高度聚焦,打造中高端产品,实现销量与利润的双高速增长。