

内生与外延双引擎

# 东华软件布局“云+端”战略

□本报记者 段国选 傅嘉

东华软件近期宣布拟以8亿元的对价收购深圳至高,在公司创始人、董事长薛向东的眼中,这是公司继去年投入云计算之后对“云+端”战略的纵深布局。薛向东向中国证券报记者表示,伴随着智能终端的兴起和信息化时代的进步,未来“云+端”的业务模式将使得企业办公信息化迎来一次新的革命,并影响到上游的软件企业的业务模式。在内生式和外延式双驱动发展战略指引下,通过“云+端”战略的布局和逐步实施,东华软件有望在未来把握住下游的发展趋势。

收购至高“东华模式”再走一步

凭借软件行业上市公司的资本优势,东华软件展开了一系列快速且高效的并购动作,在短时间内实现了自身业务的扩张和对下游领域的覆盖。

据统计,上市以来,在收购深圳至高之前,东华软件已经分别收购了北京联银通100%股权、厚盾科技100%股权、神州新桥100%股权、威锐达100%股权。通过几次并购整合,公司切入到了银行核心系统、预算管理系统、银行综合平台解决方案和新能源信息化领域。

11月18日,停牌长达4个月的东华软件披露收购草案,宣布将出资8亿元,以“股份+现金”的操作方式,收购深圳至高通信的全部股权。至高通信主要从事金融、公安、政府等领域的移动解决方案,涵盖移动终端硬件、移动APP、中后台管理系统等。收购至高通信后,东华软件移动端的实力将加强,并在包括移动医疗、移动金融、移动电子政务等多个方面形成良好的互补性,完善“云+端”的一体化解决方案。薛向东介绍,此次并购至高,东华软件首先是看到了未来办公会向移动终端转移的大趋势,公司也将通过此次收购进入到一个新的下游——军警信息化领域。

有行业分析师表示,目前军警信息化终端建设已经处于爆发式增长的前夜,2015年放量是大概率事件,东华软件此次收购的切入点十分明显。至高通信是一家偏研发的企业,在销售层面一直缺乏有效的推动,在纳入东华软件旗下后,将可以形成资源的优势互补。

东华软件在并购同业的道路上走得更早,得益也更为丰厚,2006年上市之后,公司即开始通过并购手段不断吸收合并业内互补企业——这被称为“东华模式”,并被不断效仿。

| 东华软件上市后并购标的一览 |               |             |            |             |            |
|---------------|---------------|-------------|------------|-------------|------------|
| 预案宣布时间        | 2014年11月18日   | 2014年7月15日  | 2011年2月12日 | 2009年10月23日 | 2008年2月28日 |
| 方案进度          | 进行中           | 完成          | 完成         | 进行中         | 完成         |
| 交易标的          | 深圳市至高通信100%股权 | 北京威锐达100%股权 | 神州新桥100%股权 | 厚盾科技100%股权  | 联银通100%股权  |
| 交易金额(万元)      | 80000         | 58300       | 34700      | 600         | 28900      |
| 涉足领域          | 军警信息化         | 能源信息化       | 网络系统集成     | 预算管理软件      | 银行核心系统     |

来源:公开资料 制表:傅嘉

当然,东华模式的出现也有其特殊性。薛向东指出:“软件行业是一个竞争充分的行业,东华在业内地位不算低,但市占率也不是很高,整合的空间相当大。在一些行业集中度散的行业中,推行东华的并购发展模式问题不大,但在一些自身发展空间比较窄的行业中,东华的扩张模式做起来就会比较困难。”

薛向东认为,尽管东华软件上市后的并购案例不少,但实际扩张的脚步并不浮躁。“公司更多的还是通过并购切入下游潜在客户,一直是沿着主营业务在往下扎,最后找资源匹配,以求效率更高。实际上,在东华软件的发展道路上,外力的介入绝对不是主要的因素,公司一直在围绕主业发展。”

积累内功 内生驱动也能创新

实际上,坚持内生性发展战略,更是奠定东华软件高速发展的重要基础。

公司早前曾发行不超过10亿元的可转债,投向东华基础架构云平台、中小商业银行一体化云服务平台项目、区域性数字医疗服务信息云平台项目、新一代IT运维管理系统项目、智慧城市一体化解决方案项目、智慧矿山一体化信息平台项目等六个项目。六个募投项目中,三个与云计算相关,表明公司对云计算领域发展趋势的看好。而此次收购深圳至高,也可以看作是东华软件内生性业务培育之后嫁接新的产业资源。

近年来,东华软件取得的成绩令同行侧目。在国内医疗信息服务行业,公司已经是公认的龙头,覆盖超过300家医院,特别是三甲医院覆盖率达到70%以上。在金融信息服务领域,公司同样处于行业第一梯队,特别是对城商行、信用社有极高的占有率。另外,公司在智能交通、安防领域有多个案例诞生。

谈及当前软件市场,薛向东指出,“传统意义上的买IBM的服务器、华为的网络设备,前端配PC这种工程式的业务,未来将越来越难做了。但是,附带行业软

件的系统集成市场,仍然是一片蓝海。只要你有比较核心的行业软件,并且具备相应的系统集成能力,你就可以立足。东华软件能拥有诸多金融客户,就是例证。”

薛向东认为,不仅东华软件的并购模式是一大创新,公司的软件产品模式也是一种创新。“比如说东华软件对接中小银行的信息托管模式即是一例。”他介绍,对于一些村镇银行而言,员工数量有限,业务规模不大,如果这些银行自己去买服务器并建设IDC,投入的成本都在千万元以上,而且,养一个运营团队,一年的开支也会在百万元左右。而通过东华软件的托管业务进行管理,一年的费用也就在100万元上下,且省去了投资的成本。

另外,每当监管部门有新的监管要求,系统后台升级也是一项大工程。如果此类工程让村镇银行自己去做,耗时且费力。薛向东说:“如果采用东华软件的系统,公司便可以根据最新的监管要求进行统一升级,免去客户的后顾之忧。且根据我们的业务模式,这些都不会单独收费,而是在项目开始时进行一个打包式的收费,综合节约了社会的资源。可以说,未来在很多领域,都存在着类似的商机。”

风格稳健 专注并拒绝“诱惑”

在和中国证券报记者的交流中,薛向东一再强调:“尽管在不断扩张,但公司经营的思路一贯是稳健的。”作为东华软件的掌门人,薛向东表示,东华软件的主业系统集成和行业应用软件,是公司的生命线,不可动摇。“未来,东华软件仍然会是一家专注于主业的稳健的软件公司。”

在多数外界人的眼里,炊事员出身的“老薛”是上世纪90年代软件行业创业潮中的明星人物。而在薛向东看来,自己并不是个创业“潮人”。“当年在政府机关就是做系统集成,后来去了外企也是干这个,最后选择创业,我还是选择了自己最熟悉的领域。”薛向东说,“这么

多年来,我一直在做这行,没敢动过盲目多元化的心思。”

薛向东向中国证券报记者透露,2006年上市之后,公司募集到一些资金,当时有想法将现在办公的这栋楼(现在的东华合创大厦)都买下来。“但我后来想想,上市后需要快速周转做项目,有点钱还是干主业吧,起码这行我熟悉,于是就只买了五层楼。但是,后来我们的业务扩张太快,原有的办公区域不够了,只能在这栋楼租办公场地了。我想这也是一个所谓的失误吧。但回过头让我重新选择,我肯定还是优先做主业。”

“不是我熟悉的行业,我就不做。”薛向东曾多次对外界表达过类似的观点。从东华软件的业务观察,公司确实没有进行过眼花缭乱的跨界合作,哪怕是之前对民营银行的投资,也都是以拓展金融类软件客户作为第一目的,投资收益仅仅是一个额外考虑。

在薛向东眼里,企业的经营需要业绩作为支撑,但也不能因为过于关注数字而忽略对行业风险的把控。“拒绝诱惑”,成为薛向东谈到企业经营的一个高频词。“2006年上市之后,房地产很景气,很多朋友让我以软件公司的身份去圈点地。我看到收益,但是我搞不懂模式,也觉得有风险,所以我始终没有进入。我自己创业开始就是在做我熟悉的事情,现在还是一样,如果东华软件不是一直专注在自己的领域,是不是有今天的东华还真的不好说。”

相对于软件行业人员高流动,东华软件的高管团队保持了少有的稳定,多位高管均是来自于薛向东的创始团队,这也和东华软件一贯的稳健风格相得益彰。在谈及人才战略时,薛向东表示其自身的风格决定了东华软件不会允许有内耗的情况存在。“公司在行业内有着良好的团队氛围。”他说,“东华软件会尽力对人才取长补短,让大家在合适的岗位上发展潜能。上市之后,激励的机制与手段比较多,公司会重视对员工的激励和待遇问题。”

■“新三板”动态

上元堂加码沉香业务

□本报记者 王锦

上元堂(830923)12月2日公告,公司拟设立全资子公司南京上元堂香文化发展有限公司,注册资本3000万元。

设立该公司目的为:加大沉香业务的投入,优化资源配置,强化规范管理,拓宽未来沉香业务的发展空间,提高公司的核心竞争力和盈利能力。该公司经营范围包括:沉香、檀香、龙脑香、龙涎香、丁香。香料、香品、香具及工艺品研发、销售;沉香加工;香道文化推广、服务及相关文化产品的开发、销售。

上元堂表示,本次对外投资是公司自身的发展需要,也是对目前业务布局的重新整合,进一步提升公司在沉香领域的影响力和品牌效应。

上元堂主要从事药品、医疗器械、保健食品销售;香料及相关工艺品和文化产品开发、销售。2014年上半年,公司实现销售收入7265万元,同比增长41.38%;实现净利润326万元,同比增长39.60%。

佳隆股份年报拟10转10送3.8股派1元

□本报记者 王锦

2014年年度业绩尚未落定,佳隆股份(002495)年报高送转预案便提前披露。公司12月2日晚公告,公司控股股东及实际控制人林平涛、林长浩提议,以截至2014年12月31日公司总股本为基数,以未分配利润向全体股东每10股送红股3.80股,派发现金股利人民币1.00元(含税);同时,以资本公积金向全体股东每10股转增10股。

根据公告,林平涛、林长浩12月2日向公司董事会提交《关于佳隆股份2014年度利润分配预案的提议及承诺》,称鉴于公司2014年实际经营情况,为了积极回报股东,与所有股东分享公司未来发展的经营成果,在符合利润分配原则,保证公司正常经营和长远发展的前提下,提议进行利润分配,并提出预案。包含林平涛、林长浩在内的佳隆股份6名董事均书面确认,将在公司召开相关董事会审议上述预案时投赞成票。

双汇发展再获部分高管增持

□本报记者 王锦

继董事长万隆增持之后,双汇发展部分董事、高管也开始增持公司股票。双汇发展12月2日晚公告,12月2日接到公司部分董事、高级管理人员从二级市场增持公司股票的通知,公司董事、总裁张太喜,副总裁王玉芬、乔海利,副总裁马相杰的配偶师惠迎,董事会秘书祁勇耀,分别从二级市场增持公司股票,增持数量从5000股至10000股不等,增持价格29.02-29.19元不等。

公司董事、高级管理人员本次增持是基于对公司基本面和未来发展前景充满信心。并计划在未来12个月内根据中国证监会和深圳证券交易所的有关规定以及市场情况,有继续增持的可能。

齐鲁证券分析师称,近一两年来为了母公司万洲国际上市以及股权激励目标,双汇发展以短期盈利为导向,对产品设计革新、品牌建设等投入都远远不够。不过随着万洲国际8月在港上市,以及三年股权激励(2012-2014年)在今年年底完成,明年公司将轻装上阵,未来可以更加投入地投入到产品层面,重新聚焦产量的增长,加大营销投入和渠道开拓。

目前双汇已经开始进行深度转型,公司总裁张太喜介绍,在肉制品方面,双汇推出新产品开发计划,推动产品升级。根据公司规划,通过开发新产品、培育次新产品以及改进老产品等措施,2015年公司计划实现增量合计20万吨,同比增长10%以上。

华茂股份年内减持广发证券收益4亿

□本报记者 王锦

近期广发证券股价的大幅上行使得华茂股份赚得盆满钵满,华茂股份12月2日晚公告称,2014年11月12日至12月2日,公司通过深交所集中竞价交易系统出售所持有的广发证券无限售条件流通股2755.45万股,将增加公司2014年第四季度投资收益约29110万元。

华茂股份还表示,截至公告日,公司2014年度累计出售所持有的广发证券股份5683万股,上述股票出售将增加公司2014年度投资收益约40110万元,约占公司2013年度归属于上市公司股东净利润的211.51%。

目前,华茂股份尚持有广发证券股票7210万股,占广发证券总股本的1.218%。该部分股份当前市值约为14亿元。而华茂股份今年前三季度营业收入为14.65亿元,同比下降7.21%;实现净利润2684万元,同比下降84.9%。

四季度以来,广发证券股价大幅上涨,11月至今一个月内,股价涨幅超过80%。

\*ST东力大股东接手公司风电资产

□本报记者 郭力方

\*ST东力12月3日公告称,公司拟将下属全资子公司宁波东力新能源装备有限公司全部股权转让给控股股东东力控股集团有限公司。新能源公司股权评估值为3.5354.69万元,协商确定股权转让价格为3.54亿元。

\*ST东力表示,新能源公司股权转让,有利于盘活厂房、土地等存量资产,优化公司财务结构,补充公司的营运资金。同时,公司已将建设中的新能源公司主要生产装备转移至全资子公司宁波东力机械制造有限公司,现有的风电齿轮箱生产能力可满足市场要求。

公司预计,上述股权转让后,2014年可减少房屋土地折旧摊销和土地使用税等支出约150万元;补充公司的营运资金;同时,将形成股权转让收益约1800万元(考虑税收因素后)。

嘉凯城计划打造200个城市客厅项目

□本报记者 李清理

12月2日晚,正加速向城镇居民生活服务平台提供商转型的上市房企嘉凯城发布公告称,在浙江省桐庐县横村及分水两个经济强镇拿地,以投资打造集政务服务、公共服务、体验式商业、餐饮娱乐和O2O等政务与商业功能于一体的“嘉凯城·城市客厅”。

这是公司继11月初拿下绍兴袍江城市客厅地块之后的又一动作。截至目前,公司投资城市客厅项目已达8个。根据嘉凯城的规划,在接下来的3到4年时间内,公司将在以长三角为核心的区域优选经济强镇打造200个左右的城市客厅项目,从而构建出一个辐射3000到4000万城镇居民的本地生活服务平台,在服务城镇居民、促进当地经济发展与就业的同时,推动嘉凯城实现从传统开发商向城镇居民生活服务平台商的战略转型。

此次嘉凯城投资的两个城市客厅项目所在地均为浙西地区经济实力第一强县——桐庐县下属经济强镇——分水镇、横村镇。“这两个城镇均已完成产业集聚和人口聚集,具备良好的经济实力。而当地的商业配套与公共服务尚有很大的需求未被满足。同时,所出让的地块也十分符合城市客厅的选址标准。”嘉凯城董办负责人告诉中国证券报记者。

政泉控股解释9亿元购房款属80亿元融资的一部分

□本报记者 于萍 刘兴龙

方正证券12月3日公告称,公司收到控股股东方正集团《关于提请核实政泉控股财务信息披露等问题的函》,提及公司5%以上股东政泉控股在重大资产重组实施过程中提供的财务信息涉嫌虚假披露。

根据公告,政泉控股于2013年12月27日与北京北大资源物业经营管理集团

有限公司签署了《购房协议书》,北大物业以9亿元向政泉控股购买北京市朝阳区大屯里317号楼90套公寓房产。北大物业已按照协议约定于2013年12月27日支付了全部购房款,但政泉控股至今未能根据协议与北大物业就前述房产办理网签手续,也未交房。政泉控股存在将资金进行体外循环或提前确认收入的嫌疑。

方正证券表示,如政泉控股存在上述情况,将直接影响其在重大资产重组过程中信息披露的真实性、合规性,因此,董事会同意向政泉控股致函,要求其核实上述财务情况并说明影响。

针对9亿元购房款的质疑,政泉控股高管向中国证券报记者介绍,2013年该公司曾向北大及其关联公司融资80亿元,其中,此次方正证券提及的金泉时代90套公寓房产的购房款,属于上述融资的一部分,而非简单的购房售房行为。政泉控股提供的两份购房合同显示,每平方米销售单

价出现了数倍的巨大差异,第一份合同每平方米价格达到了9万元,远高于金泉时代所在区域的均价水平。政泉控股高管表示,“由于购房合同还没有履行,相关资金也就没有返还给北大资源物业。”

方正证券同日还公告称,公司与全资子公司中国民族证券有限责任公司就聘任民族证券2014年度审计机构未能达成一致,上市公司2014年年度报告审计工作的正常开展可能受到影响。

# 尔康制药拟定增20亿元投淀粉植物胶囊项目

□本报记者 王锦

自10月29日起停牌的尔康制药12月2日晚披露非公开发行预案,公司拟向实际控制人帅放文、彭杏妮、夏哲和泰达宏利四名特定投资者,非公开发行5803.83万股,发行价格为34.46元/股,募集资金总额不超过20亿元,拟用于投建淀粉植物胶囊项目。公司股票将于12

月3日复牌。

其中,公司控股股东、实际控制人帅放文出资4亿元,认购1160.77万股;彭杏妮出资8亿元认购2321.53万股;夏哲、泰达宏利则各出资4亿元,分别认购1160.77万股。本次发行完成后,帅放文合计控股比例将由67.04%降至61.71%,仍为公司实际控制人。

公司本次募集资金将全部用于

“年产1000亿粒淀粉植物空心胶囊与年产300亿粒淀粉植物软胶囊”项目。该项目总投资为25.03亿元,项目建设期为2年。公司预计,该项目建设完成后达产年实现销售收入38.40亿元,净利润13.01亿元,投资净利润率(年平均)51.97%。

尔康制药表示,淀粉植物胶囊的原料来自天然植物淀粉,加工过程清洁,污染

较少,对环境友好,符合绿色化工的要求。同时,淀粉植物胶囊具有分子结构稳定、无交联反应、不含防腐剂等优点,使得其更安全环保,符合当前的消费趋势,满足市场需求。

尔康制药今年前三季度实现营业收入9.79亿元,同比增长53.18%,实现归属上市公司净利润1.98亿元,同比增长57.24%。

# 广发证券联手新浪布局互联网金融

□本报记者 于萍

广发证券12月2日与新浪网签署战略合作协议,双方将在超级账户对接、产品合作、理财师平台合作、交易通道、流量导入等领域展开深入合作。

“目前证券业正着眼账户体系改革,新设消费类账户及理财类账户,这是实现互联网证券的基础。”广发证券总裁林治海表示,券商可以凭借“大数据分析”与“产品创设”能力,通过自创产品或引入

外部产品,最终将各种合作互联网平台的用户转化为客户。

据了解,新浪正在打通内部各流量入口的账户资源,搭建超级账户平台。广发证券是该平台上首个启动战略合作的券商机构。新浪财经将向广发证券开放核心资源,为广发证券进行流量导入,营销推广。

同日,双方还推出合作的首款“一齐发”互联网综合理财方案,包括互联网理财账户、创新理财产品、产品转让市场和

与新浪理财师平台深度合作的全天候客户专业问答系统。其中,新推出的互联网理财账户是广发证券专门为投资者提供各种理财服务的一站式账户系统。

该方案中的理财产品是广发证券联合新浪网针对互联网用户打造的定制化产品。该产品由广发证券资产管理子公司担任管理人,主要投资于股票质押式回购和债券品种。

据相关人士介绍,广发证券近两年来一直致力于打造多元化的互联网化通道,