

新“国九条”后首个IPO项目过会 联芸科技拟募资超15亿元

证券时报记者 康殷

时隔3个多月后,上交所终于迎来IPO上会企业,这也是新“国九条”后科创板首家IPO上会企业。5月31日,上交所上市委2024年第14次审议会议召开,审议联芸科技(杭州)股份有限公司(简称“联芸科技”)的首发上市申请,最终顺利通过会。这距离最近一次(2月5日)举行的科创板上市委审议会已过去116天。

联芸科技是一家提供数据存储主控芯片、AIoT(人工智能物联网)信号处理及传输芯片的平台型芯片设计企业。自2014年成立之初,公司始终定位为平台型芯片设计企业,立足自建研发平台和核心IP。在数据存储主控芯片领域,联芸科技已发展成为全球出货量排名前列的独立固态硬盘主控芯片厂商,是全球为数不多掌握数据存储主控芯片核心技术的企业之一,也是全球为数不多成为NAND Flash原厂的主流存储主控芯片配套厂商之一。

联芸科技已先后推出了近十款具有竞争力的固态硬盘主控芯片产品,实现了从SATA(一种基于行业标准的串行硬件驱动器接口)到PCIe(一种高速串行计算机扩展总线标准)固态硬盘主控芯片的完整布局,产品覆盖消费级、工业级、企业级固态硬盘主控芯片。联芸科技自主开发的系列数据存储主控芯片、

AIoT信号处理及传输芯片,可广泛应用于消费电子、智能物联、工业控制、数据通信等领域,在客户E、江波龙、长江存储等行业头部客户中实现大规模商用,并成为该领域的主要供应商。

报告期内,联芸科技的数据存储主控芯片已成功实现大规模销售,数据存储主控芯片出货量累计接近9000万颗。业绩方面,2021年至2023年,联芸科技实现营业收入分别约为5.79亿元、5.73亿元、10.34亿元,对应净利润分别为4512.39万元、7916.06万元、5222.96万元。

股权结构上,联芸科技无控股股东,实际控制人为方小玲。联芸科技的股权结构较为分散,公司各股东中不存在直接持有股份所享有的表决权足以对公司股东大会决议产生重大影响的单一股东,故公司无控股股东。方小玲合计控制联芸科技45.22%的股份,系公司实际控制人。

值得注意的是,联芸科技的股东列表中还出现了“安防龙头”海康威视的身影。招股书显示,海康威视直接持有联芸科技22.43%股份,海康威视全资子公司海康科技持有联芸科技14.95%股份。

回顾其上市历程,联芸科技科创板IPO申请于2022年12月获得受理,联芸科技此次上市拟募资15.2亿元,将用于新一代数据存储主控芯片系列产品研发与产业化等3个项目。2023年2月联芸科技IPO进入问询环节,上会前已回复了两轮问询。



根据招股书,联芸科技选择科创板第四套上市标准,即“预计市值不低于人民币30亿元,且最近一年营业收入不低于人民币3亿元”。参考同行业可比公司估值水平,结合发行人2023年的业绩情况,综合考虑公司所处的行业和自身发展情况等因素,本次发行预估市值区间为69.13亿元至133.06亿元,最终定价以实际发行结果为准。

作为新“国九条”后科创板首家IPO上会企业,联芸科技备受关注。据了解,为强化科创属性要求,进一步凸显科创板“硬科技”特色,新“国九条”后,证监会

修订了《科创属性评价指引(试行)》,上交所同步修订了《科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》。科创板自设立以来持续发挥改革“试验田”作用,在支持集成电路、生物医药、高端装备制造等战略性新兴产业发展上取得重大成效,已成为我国“硬科技”企业上市的首选地。

业内人士表示,新规完善科创属性的评价标准,强化衡量研发投入、科研成果和成长性的关键指标,旨在优先支持突破关键核心技术的科技型上市融资,支持更多新质生产力领域的“硬科技”企业登陆科创板。

究矿能源拟出资15.55亿 并购物泊科技

证券时报记者 曹晨

5月31日晚间,究矿能源(600188)公告称,公司拟出资15.55亿元,取得物泊科技有限公司(简称“物泊科技”)45%的股权。同时,福建东沃及福建东创分别将其所持有的全部目标公司股权(合计6.32%)全权授予公司,本次交易完成后,公司表决权占目标公司全部实缴出资的51.32%,公司获得物泊科技控制权。

物泊科技成立于2018年4月17日,法定代表人为张仕平,注册资本为5.48亿元。该公司官网显示,物泊科技自成立以来,大力增强货源组织、车船整合、运输监管、保险理赔等能力,不断完善公铁、公水联运功能,已逐步发展成为线上交易和线下服务为一体,运营网络覆盖全国主要城市 and 全球主要经济区域,业务涵盖大宗商品供应链、互联网+物流、工程物流、金融物流等领域的大型科技创新型综合物流服务商。

财务数据方面,截至2024年一季度末,物泊科技总资产36.37亿元,净资产16.12亿元。2023年和2024年一季度,公司实现营收分别为219.42亿元和40.9亿元;实现净利润分别为8707.38万元和1167.51万元。

值得一提的是,该交易设有业绩承诺,2024年~2028年,物泊科技实现扣非归母净利润分别不低于9875.37万元、10931.41万元、11585.1万元、12680.99万元及13909.1万元。

究矿能源十分看好本次交易,物泊科技拥有丰富的数字化平台迭代开发能力,通过收购,公司将获得成熟的网络货运平台业务,延伸公司“实体物流+平台”发展模式,完善“产销储配送”物流体系,提升公司智慧物流产业竞争实力和发展速度。与此同时,物泊科技可为公司及其上下游合

作伙伴的供应链效能带来整体提升,公司可帮助目标公司积累优质的大宗商品客户资源,二者可相互赋能,实现协同发展。此外,有助于提升公司智慧物流产业的整体数字化水平,加速智慧物流产业的数字化转型。

究矿能源是华东地区最大的煤炭生产商和中国最大的煤炭出口企业之一。2023年,究矿能源实现营业收入1500亿元,同比下降33.31%;归母净利润201亿元,同比下降39.62%。2024年一季度,究矿能源实现营业收入396.33亿元,同比减少20.76%;归母净利润37.57亿元,同比减少41.85%,主要系煤炭等主要产品价格下降,影响净利润同比减少。

今年一季度,究矿能源接待了24拨机构投资者调研,其中2024年产量规划和资本开支计划、国内煤价走势判断以及如何实现3亿吨煤炭产量目标等问题是机构关心的重点。究矿能源表示,2024年,公司商品煤产量计划为1.4亿吨,其中山东省内保持稳产稳量;陕蒙基地、新疆基地加快推进手续办理及生产接续调整,力争先进产能的继续有效释放;澳洲基地极端天气因素消除,矿井产能进一步释放。2024年资本开支计划为197.02亿元,除正常维持简单再生产外,资金重点投向“陕蒙疆”区域矿井建设、高端化工新材料等增量创效项目。

谈及国内煤价走势判断,究矿能源表示,伴随主产地安监持续趋严,预计煤矿生产将以安全为主,产量供应整体趋紧,进口煤价格倒挂抑制进口量增加,国内宏观经济回升向好将对煤炭需求形成支撑,煤炭消费将随季节性政府和稳增长政策推进得到明显回升,预计未来煤炭价格低位反弹,价格稳中向好运行,全年国内煤炭价格将维持中高位窄幅波动。

爱玛科技拟20亿元 投建兰州新区产业园

证券时报记者 康殷

爱玛科技(603529)进一步扩大电动车产能。

5月31日晚间爱玛科技公告,拟与甘肃省兰州市兰州新区管理委员会签署投资协议书,在兰州新区通过设立项目公司投资建设爱玛兰州新区产业园项目。公司拟通过自有资金、直接或间接融资等方式,计划投资约20亿元,用于进一步扩大公司电动两轮车、电动三轮车产品产能。

项目用地面积约为824亩,将通过招拍挂程序依法获得,使用权出让年限最长不超过50年。此次投资将有助于完善公司在西北地区的产能布局,并满足未来市场拓展和业务发展的需要。爱玛科技表示,本次在甘肃省兰州市兰州新区投资建设生产基地,进一步扩大电动两轮车、电动三轮车产能,有利于完善公司在西北地区的产能布局,满足公司未来西北地区市场拓展和业务发展的需要,符合公司长期发展战略规划。

作为电动两轮车头部企业,爱玛科技一个月前已经投资30亿元扩大产能。爱玛科技4月26日晚间公告称,拟在江苏徐州市丰县通过设立项目公司投资建设爱玛科技集团丰县产业园项目,项目计划总投资约30亿元,用于进一步扩大公司电动三轮车产品

产能。项目总用地面积约1434亩,采用分次拿地、分期进行建设的方式,其中:一期项目用地约800亩;二期项目用地约634亩。

据悉,丰县是我国主要的电动三轮车产业基地,已形成了集整车生产、零部件配套、研发创新、销售服务、物流运输等为一体的较为完整的电动三轮车产业链。爱玛科技表示,公司本次对外投资可充分利用丰县优良的产业基础,进一步扩大公司电动三轮车产品产能,满足国内外市场需求,提升市场份额,增强市场竞争力,符合公司的战略发展布局。

早前在业绩说明会上,爱玛科技表示,电动三轮车因能够满足消费者对于中短途货运和多人客运的需求,同时兼具经济、便捷、省时省力的优点,近年来越来越受到消费者的青睐。公司深刻洞察市场需求的发展趋势,凭借行业领先的产品开发和技术研发能力,持续向市场推出极具功能性和时尚性的电动三轮车产品,2022年电动三轮车销量提升27.84%,2023年销量提升63.22%。

业绩方面,今年一季度,爱玛科技实现营收49.54亿元,同比下降8.97%;净利润4.83亿元,同比微增1.16%。2023年,爱玛科技实现营收210.36亿元,同比微增1.12%,净利润为18.81亿元,同比增长0.41%。

孩子王拟豪掷近5亿元买楼

证券时报记者 曹晨

继去年8月抛出10亿元完成收购乐友国际控股股权后,孩子王(301078)如今又抛出大动作,拟4.9亿元买关联方星仁力办公楼资产。

5月31日晚间,孩子王发布的一纸关于购买资产暨关联交易的公告引发关注。公告显示,为满足公司及控股子公司更好地开展日常经营和办公的需要,孩子王拟购买关联方星仁力持有的五星广场T1、T2办公楼部分楼层房地产,资产位于江宁区麒麟高新区运粮河东路以南、光华路以东,建筑面积共计2.88万平方米,交易价格为4.9亿元。

从交易对方看,星仁力成立于2020年1月15日,注册资本为2000万元,经营范围包括房地产开发经营。股权结构方面,南京星绘恒企业管理有限公司持股100%,实际控制人为汪建国。财务数据方面,2023年,该公司实现营业收入为42.93亿元,净利润为8.55亿元。截至2023年12月31日,总资产为32.28亿元,净资产为23.57亿元。

本次交易构成关联交易。公告显示,星仁力的控股股东为五星控股集

团,五星控股集团董事长为汪建国。汪建国也是上市公司实际控制人,持有孩子王控股大股东江苏博思达100%股权。因此,星仁力为上市公司的关联方。

从交易资产看,截至公告日,五星广场C地块已经设立抵押,抵押期限为2024年5月13日至2027年5月12日,抵押金额为1.61亿元。根据拟签订的合同约定,上述抵押将在购房款付清后90天内解除。交易对价方面,星仁力持有的五星广场T1、T2办公楼部分楼层房地产的市场价值为4.96亿元,折合单价1.7万元/平方米。

谈及购买办公楼,孩子王直言,公司总部目前日常经营和办公场所主要为租赁物业,2023年8月已完成对乐友国际的收购,公司当前仍处于快速发展时期,因而公司业务范围和经营规模将持续扩大,现有租赁物业不能有效满足日常经营和办公需要,本次购买办公楼的目的主要是满足公司经营发展和未来业务人员发展需要。

同时,购买办公楼将实现总部各部门及乐友国际部分职能部门的统一办公,增强团队稳定性,缩短管理链条,提升工作效率。此外,公司拟购买的该处不动产位于长三角特大城市南京市的

优势地段,具有较好的区位优势、交通配套优势以及使用期限较长的优点。

从财报数据看,2023年,孩子王实现营业收入87.53亿元,同比增长2.73%,归母净利润1.05亿元,同比下降13.92%;2023年度,经营活动产生的现金流量净额8.04亿元;截至2024年一季度末,公司现金及现金等价物余额23.92亿元,货币资金余额24.83亿元。孩子王表示本次购买办公楼的资金为公司自筹资金,公司具备稳健的财务结构、充裕的现金流和持续的盈利能力,足以支付办公楼购买款项和后续使用费用,不会对公司日常经营活动产生重大不利影响。

孩子王主营业务主要包括母婴商品销售、母婴服务等。2023年6月,孩子王宣布拟10.4亿元收购乐友国际65%股权。乐友国际总部位于北京,是我国母婴行业大型连锁零售龙头企业之一。孩子王彼时表示,交易完成后,双方将在市场布局、运营模式、供应链资源、仓储物流及数字化应用整合等方面充分发挥协同效应,进一步强化孩子王的规模优势及市场龙头地位。该笔交易于当年8月顺利完成。

近期,孩子王吸引了不少机构投资者

者前来调研,机构普遍关注,公司收购乐友国际整合情况、加盟业务推进情况及未来发展规划等。

4月28日,孩子王披露,公司收购乐友国际控股股权后,成为母婴连锁行业第一家营收规模近百亿的企业,行业龙头地位进一步增强,孩子王和乐友门店总数达1200家,迅速扩大北方市场规模,全国网格化布局进一步完善。“乐友整合顺利推进,委任了新的执行总裁、财务负责人,增加业务条线的专业骨干等;加快业务整合,孩子王给予充分的支持和赋能,目前已完成人力、财务、IT数字化、商品供应链、自有品牌等主要业务条线的整合等。”

谈及加盟计划,孩子王还表示,公司将在下沉市场开启孩子王大店加盟模式,已全面启动招商,现阶段在广泛招募合作伙伴,并同步开展供应链、数字化系统建设,计划今年二、三季度打磨单店模型,成熟后快速推广。而乐友主要是托管小店加盟模式,公司为加盟商提供区域保护、店总支持、供应链支持、运营支持等,从而提升小店的专业化、精细化运营能力。公司也会加大拓展乐友小店加盟模式,2024年目标200家以上。

爱尔眼科拟斥资逾13亿收购52家医疗机构

证券时报记者 张一帆

爱尔眼科(300015)5月31日晚间发布公告,拟斥资13.44亿元收购52家境内外医疗机构股权,进一步深化在全国各地的“分级连锁”体系。

证券时报记者梳理发现,这52家医疗机构主要集中在下沉市场,爱尔眼科目标将其作为未来“强基层”规划的重要组成部分;同时,收购标的目前普遍处于培育期,2023年经营业绩有较大提升。

爱尔眼科表示,基于标的医院的基础条件和发展趋势,公司本次收购52家医疗机构的部分股权,有利于尽快完善区域市场布局,进一步深化在全国各地的“分级连锁”体系,为更多基层老百姓提供家门口的高质量眼科医疗服务。

从区域分布来看,52家医疗机构遍布全国各地,并主要集中在下沉市场,绝大多数为地市级、县级医院项目。爱尔眼科在公告中介绍,以上标的医院增长率高于当地眼科行业总体增长,市场占有率不断提高。

长期以来,我国存在医疗资源分布不平衡的情况,数据统计显示,中国的地市县域人口占据了总人口的七成以上,但核心医疗资源集中在一线城市,地市县域的眼科需求空间广阔。据悉,目前爱尔眼科体系中如东莞爱尔、衡阳爱尔、滨州滨滨爱尔等,发展较好的地市级医院均已实现超过2亿元的收入体量。

爱尔眼科在公告中指出,基层医院是公司未来“强基层”规划的重要组成部分,通过本次并购,将具有较大发展潜力的地市级、县级医院纳入到上市公司体系,既能够不断提高公司整体盈利能力,因城制宜地推进和完善公司分级诊疗模式的布局,也能够更好地满足当地居民日常性、近距离的诊疗需求。

从经营业绩来看,爱尔眼科本次收购的52家医疗机构已形成了比较好的发展基础,其整体经营业绩在2022年至2023年期间有较大增长。据记者统计,以上52家医疗机构在2023年合计营收9.54亿元,较上年同期增长27%,整体经营情况逐步向好,盈利能力稳步提升。

重庆视光眼科医院有限公司是本次收购中体量最大的医疗机构,该机构于2020年3月成立,财务数据显示,2023年度重庆视光眼科医院有限公司实现营收1.33亿元,净利润2175.45万元,较上年同期大幅增长108%。此外,北票爱尔眼科医院有限公司、凌源爱尔眼科医院有限责任公司等机构的净利率也超过了20%。

据了解,在本次收购完成后,爱尔眼科将发挥医疗、教学、科研一体化的平台优势和并购整合的丰富经验,通过集团各专业学组、各事业部、各省区的综合能力进行系统的帮扶和精准的支持,持续提升标的公司的经营状况、市场地位和盈利能力。

“不管是大体量医院,还是小体量医院,不管是自建的医院,还是收购的医院,都要利用集团和总部的综合能力进行系统的帮扶和精准的支持,让它们不断跨上新的台阶,成为各地老百姓信赖的好医院。”爱尔眼科管理层在股东大会上回应称,“同时,爱尔眼科国内外收购,始终围绕战略和主业,收购前进行严格的

尽职调查,收购后进行全面的赋能整合,总体上保障了项目发展符合预期。”

以爱尔眼科在2017年收购的欧洲连锁眼科医疗机构ClinicaBaviera,2020年收购的30家境内外眼科医院为例,这些并购标的在并入上市公司体系后,即便经历2020年~2022年的特殊时期,其整体净利润复合年化增速均超过25%。

爱尔眼科指出,这些收购实现了并购整合的协同效应,充分体现了公司对收购标的的系统整合能力。公司认为,随着人才培养体系、医疗质量控制体系、患者科普教育体系、风险控制管理体系进一步完善,本次并购整合有望在质量和上都取得较好的成效。

展望2024年,爱尔眼科表态将继续推进实施“1+8+N”发展战略,稳步推进医疗网络建设。在国内市场,公司将继续完善各省区区域内的纵向分级连锁网络体系,加快省会城市一城多院、视光门诊部(诊所)横向同城分级诊疗网络建设,多个省区逐步形成“横向成片、纵向成网”的布局;在海外将夯实现有医院布局,把握时机进军海外其他地区。