

省广股份拟定增募 募资近25亿完善产业链

证券时报记者 赖少华

省广股份 (002400) 今日披露了非公开发行预案, 公司拟以不低于 25.15 元/股的价格, 非公开发行不超过 9900.59 万股, 募集资金总额不超过 24.9 亿元, 扣除发行费用后的募集资金净额将用于大数据营销系统项目、收购股权项目、支付部分剩余股权转让款项目和补充流动资金项目。公司股票 16 日复牌。

募投项目方面, 大数据营销系统项目拟投入募集资金 7.8 亿元, 该项目将涵盖全息用户画像系统、企业智能市场管理平台及全媒体智动交易平台等三大产品方向, 项目通过对广告用户的数据进行精准化处理, 可以提高公司产品战略、传播策略及媒介计划的研究能力, 提高工作效率和专业化水平。

收购股权项目拟合计投入募集资金 8.62 亿元, 具体包括通过增资及受让股权的方式, 作价 7293 万元取得蓝门数字 51% 股权; 1.65 亿元收购省广先锋 49% 股权及 6.24 亿元收购晋拓文化 80% 股权。

其中, 蓝门数字致力于精准深度数字商业服务, 2014 年度及 2015 年 1-5 月营业收入分别为 5080.89 万元和 3217.64 万元, 净利润分别为 345.72 万元和 218.49 万元, 交易方承诺, 其 2015 年至 2017 年承诺净利润分别不低于 1300 万元、1600 万元和 2000 万元; 省广先锋主要从事媒体代理、品牌管理和数字营销, 交易完成后公司将持有其 100% 股权, 交易方承诺省广先锋 2015 年、2016 年实现的净利润应分别不低于 3200 万元、3520 万元; 晋拓文化专注于游戏行业的互联网广告业务, 其 2014 年度和 2015 年 1-5 月营业收入分别为 2.02 亿元和 0.91 亿元, 净利润分别为 1016.66 万元和 1415.25 万元, 交易方承诺, 晋拓文化 2015 年至 2017 年承诺净利润分别不低于 6000 万元、7800 万元和 1 亿元。

此外, 公司拟投入募集资金 4 亿元用于支付部分剩余股权转让款项目。同时, 公司拟使用募集资金 4 亿元用于补充流动资金。

省广股份表示, 通过收购省广先锋、蓝门数字和晋拓文化的股权, 公司可进一步完善产业链的布局, 加强业务协同效应; 通过建设大数据营销系统, 有助于公司进一步加强广告营销的精准化, 提高客户服务能力, 有利于公司提高长期盈利能力及发展战略的实施。

报喜鸟转让大商集团股权 全面向互联网化转型

证券时报记者 赖少华

报喜鸟 (002154) 今日公告, 公司和深圳市前关商贸投资管理有限公司于 2015 年 9 月 14 日签订股权转让合同, 公司将持有的大商集团 19% 股权以 7283 万元的价格转让给前关商贸, 转让完成后公司不再持有大商集团股权。

公司表示, 随着市场形势变化, 公司及时调整发展战略, 坚持服装为主业、互联网金融为副业的发展思路, 实施工业 4.0 智能化生产, 积极推进全面互联网化, 发展私人定制业务, 实现全渠道营销。通过转让大商集团股权, 有利于公司集中资源全面向互联网化转型, 加大互联网领域的投资, 减少对传统渠道的投入, 推进公司战略的顺利实施。

公告称, 本次股权转让将实现净利润 1604.06 万元 (已考虑企业所得税和印花税), 占公司最近一年经审计净利润的 11.96%。

瑞茂通与浦发银行合作 完善“易煤网”线上支付

见习记者 康殷

瑞茂通 (600180) 今日发布公告, 公司旗下全资子公司和略电子商务 (上海) 有限公司和上海浦东发展银行股份有限公司杭州分行签订了《和略电子商务 (上海) 有限公司与浦发银行杭州分行战略合作协议》。

合作内容包括银行结算服务系统与交易平台的无缝对接, 实现业务流与资金流的高度匹配, 以及交易、结算环节的全流程线上处理, 最终为平台交易用户提供集交易资金托管、订单管理、支付结算等于一体的全方位、全流程创新型支付方案。

公司表示, 该《协议》的签订, 可为和略电商旗下煤炭电商平台“易煤网”建立完善的线上支付系统, 可大为提高电商平台的支付效率和安全保障, 有利于平台吸引更多用户, 并且增强了现有客户的黏性。

中概股回归热情不减 平价置入也愿意

证券时报记者 余胜良

眼看着同行在国内资本市场上享受市梦率, 在海外上市的的行业大佬纷纷决定回归 A 股, 但最近三个月中国市场也出现估值大幅下降。这些公司是否还会继续回归 A 股?

上个月两例海外公司回归 A 股案例说明, 即使置入价格没有明显提升, 这些公司也会继续回归 A 股。回归 A 股后, 这些公司的市场表现依据题材差异而不同。

估值相当也回归

乐视网 (600104)、暴风科技 (600431) 高估值是吸引海外公司回归 A 股的重要原因, 不过最近两例中概股资产回归 A 股案, 却出现平价转移现象。

其一是今年 8 月 7 日, 神州数码 (00861.hk) 分拆其收入贡献最高的分销业务, 出售给深信泰丰 (000034), 这是神州数码的业务核心, 估值为 40.1 亿元, 相当于 2014 年市盈率 13 倍。

而神州数码 8 月 7 日的收盘价是 7.99 港元, 对应整个集团的估值约为 12 倍 2014 年 P/E。也就是说, 神州数码分拆业务在 A 股上市时估价和在香港资本市场相差无几。今年 3 月份就停牌的深信泰丰, 在宣布资产重组复牌之后, 股价触及第三个涨停就开始下跌, 如今已经跌破 3 月份停牌价。

另外一例是银润投资 (000526), 该公司 8 月 10 日发布非公开发行股票预案, 拟募集不超过 55 亿元, 用于收购学大教育, 以及设立国际教育学校投资服务公司和建设在线教育平台, 其中学大教育

估值 23 亿元, 和在美国资本市场私有化成本 3.69 亿美元相当。如果交易完成, 将出现首例 A 股上市公司直接收购美股的案例。

有意思的是, 学大教育的联合创始人、金鑫、李如彬、姚劲波并未选择套现走人, 分别认购 14.30 亿元、2.70 亿元、2.70 亿元, 并锁定三年。这些创始股东拥有学大教育约 58.4% 股份。也就是说, 他们将私有化所得资金又花在 A 股了。

这两则案例出现各有原因, 其中最主要的是, 原股东们并不仅仅看重回归 A 股的资产溢价, 更重要的是此后和 A 股同行估值相当所带来的估值修复空间。当然, 当前 A 股市场经历一轮下跌后已无法承受高估值。另外, 这两则收购案中, 资产出售方通过认购 A 股新发行股份, 成为重要股东, 估值提太高的意义不大。

学大教育原股东是这次资产运作的受益者, 由于业绩不佳, 学大教育股价不振, 银润投资要约收购价较 4 月 20 日其发出私有化建议前的最后交易价格高出 95%, 将在美股出售股权所得重新在 A 股认购, 已经享受了 A 股溢价。

神州数码是以现金方式出售分销业务, 出售所得的 75% 的净收入 (65 亿港元) 将作为特别现金股利发放, 剩余的 25% (11.7 亿港元) 将用于公司的未来投资和日常运营。此举既回馈老股东, 又为神州数码转型互联网业务了提供资金。

回归后估值或分化

实际上, 境外上市公司回归 A 股从几年前就开始了。2013 年中安消 (600654) 借壳



飞乐股份, 2014 年完成借壳。中安消下属子公司中有部分资产, 曾由其子公司香港中安消收购自涂国身控制的美国上市公司 CSST (安防科技)。

安防科技曾是中概股私有化中的先行者之一, 其 2005 年 7 月在美国纳斯达克 OTCBB 上市, 2007 年转板纽交所上市, 2011 年 9 月份从纽交所私有化退市。

而安防科技也不是首家私有化退市的中概股, 在此之前先后有泰富电器、思源等中概股实施了私有化退市。

但是安防科技能够率先回归国内资本市场, 主要是因为安防科技作为中安消资产的一部分, 而中安消不需要去 VIE 结构, 程序较为简单。

2013 年底, 神州数码将软件和

信息服务业务推向了资本市场, 借壳 *ST 太光, 后改名神州信息 000555)。

神州信息当年就实现借壳上市, 进程比中安消更为顺利。究其原因, 是由于这两家公司借壳业务都不需要拆 VIE 结构, 股权结构比较简单。

神州信息完成借壳后, 增发收购资产配套募资一次, 单纯增发募资一次, 中安消则完成增发募资一次。

中安消借壳以来业务增长迅速, 2014 年营业收入同比增长 42.30%, 净利润同比增长 36.68%, 今年上半年营业收入同比增长 40.54%, 净利润同比增加 42.86%。不过神州信息业务增长并不明显, 2014 年主营业务下降 14.97%, 2015 年中报营收 28.7 亿元, 同比下

降 1.46%, 呈连续下降势头。公司称正在业务布局和转型, 其早前增发也是为转型服务。

资本市场行情变化莫测, 今年上半年还一片大好的 A 股最近 3 个月来经历了数千股跌停的洗礼, 上市公司估值整体上下下降接近一半。回归的中概股也难免将出现估值分化情况。

中安消的估值可以用市梦率来形容, 明显超过同类的龙头股海康视 (002415) 和大华股份 (002236)。

另外, 就在市场如此不好的情况下, 最新回归案例——分众传媒借壳七喜控股 002027 9 月份宣布后依然收获 7 个涨停板。即使如此, 按照分众传媒承诺净利润所推算市盈率来看, 和国内传媒广告类公司相比仍不算高。

梦洁家纺：“互联网 +CPS”生态圈加速成型

证券时报记者 邢云

围绕构建“互联网+CPS”生态系统的战略方向, 梦洁家纺 (002397) 转型“互联网”的步伐坚决。

目前家纺、家用日用品业务, 加上未来的智能卧室、服务增值等新板块都将在互联网+CPS 系统上串联协同来形成产业链条。”9 月 15 日股东大会上, 公司董事长姜天武再次重申公司的互联网+CPS 战略。

而“七星管家”的上线运营、线上产品矩阵的搭建完成、梦洁智能卧室实验室的成立、外延并购的稳步推进都让梦洁家纺“互联网+CPS”布局逐渐清晰。

“生态圈”效应初步显现, 姜天武预计今年公司线上销售超过 2 亿, 近年将维持 50% 增速, 2016 年电子商务销售占比或超过 15%。

线上平台快速升级

今年 7 月底, 作为公司重要服

务平台的“七星管家”APP 上线, 该款 APP 将重点推行家居管家服务, 如床品试铺、衣柜除螨等, 消费者预约, 线下店员可提供上门服务, 增强客户体验和黏性。同时, 平台可预订寐品品牌旗下 20 多个国际超奢品牌和 400 多种超奢家居单品。

据介绍, 为给会员用户提供更专业的管家服务, 公司联合英国英式管家学院, 对全国首批 200 位预备管家进行专业的英式管家培训, 其中 42 位预备管家获得了“助理管家”证书。

证券时报记者从公司获悉, “七星管家”上线运营 1 个月, 目前已有超过 2000 名会员。公司预计在年底推出“七星管家”2.0 版本, 会员达到 1 万人。

按照姜天武的规划, 该平台未来将对接数百万客户资源, 重点推广家居管家服务, 以后覆盖从床品、床具、席梦思、洗涤用品、儿童玩具甚至到奢侈品的产品布局, 形成从交互、响应到服务、支付完整的生态

链条”。

姜天武特别强调, 该线上线生态链, 每个环节都由公司自主构建, 相比单纯的线上平台或线下服务公司, 更具市场竞争力。

拟并购实现外延发展

财报显示, 梦洁家纺 2014 年营收 15.62 亿, 线上销售 2 亿左右, 占比 12.8%。

公司董秘李军透露, 2015 年电商销售超过 2 亿元悬念, 线上销售占比快速提升将是公司转型互联网的重要特征之一。”

目前, 公司已经形成包括传统品牌梦洁婚庆系列、梦洁 O2O 系列; 纯正英伦 MEE、小绅士; 少女品牌 DreamCoco、小公主; 极简风格 BE-SELF 等在内的梦洁电商品牌矩阵。

与此同时, 公司品牌的线上渠道拓展, 跨界联合推广颇见成效。据公司统计, 梦洁家纺的线上渠道唯品会平台与去年同比销售数据增长

超 3.7 倍; 8 月 18 日, 天猫销售数据超过 1120 万; 梦洁家纺电商 1-8 月份整体与去年同期销售数据增长超 580 万。

随着公司“互联网+CPS”平台逐步完善, 公司预计线上销售增速每年将超过 50%。

值得关注的是, 因为“互联网+CPS”平台建设需求, 梦洁家纺还将在电子商务、垂直平台等方面进行外延式拓展。

姜天武透露, 公司正与多个标的进行洽商, 未来或通过与投资机构成立并购基金的方式实现外延发展。

智能卧室产品将推出

随着 O2O 业态渗入、大数据采集普及, 传统家纺行业已经意识到智能产品与互联网战略对行业重塑的重要性。

家纺企业的智能主战场毫无疑问在卧室。据此前公告, 梦洁家纺与

和而泰 (002402) 签署了《整体智能卧室战略合作框架协议》, 双方将在智能卧室系列产品、大数据管理运营方面展开战略合作, 研发并制造以科学健康舒适睡眠为核心理念的智能卧室系列产品。

7 月, 梦洁家纺拟投资 3000 万元、与响加速投资管理有限公司、长沙财中投资管理有限公司签署《梦洁智能卧室实验室合作协议》, 打造以智能床垫、智能衣柜、智能家电等智能卧室物品组成的物联网为场景的智能卧室入口。实验室同时设立互联网并购基金, 用资本孵化实验室项目。公司最终完成的智能卧室生态系统, 在研发、推广、用户体验等各方面完成公司向互联网企业的转型。

此后, 公司在深化单品研发上持续发力, 或将在智能卧室产业“竞走”中占据先发优势。

李军透露, 10 月中旬, 公司将集中推出 10 多款围绕睡眠状态、生命体征和睡眠质量监测等开发的智能卧室产品, 年底上述产品将通过公司“互联网+CPS”平台进行推广销售。

抢占石墨烯资源制高点 大富科技打造完整产业链

9 月 16 日, 大富科技 (600134) 发布公告称, 公司与内蒙古瑞盛新能源有限公司石墨烯投资项目尘埃落定, 双方已签署正式投资协议。大富科技以现金 6 亿元投资合资公司, 瑞盛新能源将其拥有的价值 21 亿元石墨矿采矿权 40% 权益及 17.79 平方公里探矿权等相关资产注入合资公司。

抢占资源制高点

据了解, 中国石墨资源储量丰富, 探明矿石储量约为 20 亿吨, 占世界石墨总储量的 72%。大富科技表示, 内蒙古瑞盛新能源作为国内天然石墨行业的领军企业, 整合重

组了内蒙古优势石墨资源, 拥有多项石墨深加工技术及产品, 与大富科技成立的合资公司将成为我国石墨行业异军突起中的佼佼者。另外, 合资公司尚有 17.79 平方公里的探矿权正在勘探中。

天然石墨是采用氧化还原法制备石墨烯的重要原料。据悉, 瑞盛新能源拥有内蒙古兴和县全部 6500 万吨矿石储量的天然鳞片石墨资源。兴和鳞片石墨与全国其他地区鳞片石墨相比, 结晶度高, 片层结构好, 是制备石墨烯的优良原材料。大富科技未来在石墨烯及其应用产品的研发、生产和销售, 将占据独有的石墨矿产资源的先发优势。

业绩有望爆发式增长

公告还显示, 瑞盛新能源及其实际控制人张彬对合资公司做出了三年业绩承诺: 合资公司 2015 年净利润不低于 5500 万元, 2016 年净利润不低于 9200 万元, 2017 年净利润不低于 15500 万元。若合资公司在上述任一会计年度实现的净利润低于承诺的净利润, 瑞盛新能源承诺在会计师事务所审计报告出具后 30 日内以现金形式向合资公司进行补偿。

合资公司未来三年有望业绩爆发式增长, 增厚大富科技未来利润。

打造完整产业链

在石墨新型材料深加工方面, 瑞盛新能源经过多年研发、中试、量产, 累计投入 29 亿打造石墨产业园区, 已具有规模较大的高纯石墨、可膨胀石墨、柔性石墨、球形石墨、锂离子电池负极材料、电池导电剂、高导热石墨块等多条石墨深加工产品的生产线, 涵盖目前全球石墨行业已有 11 个应用领域, 并与金霸王、四川长虹、法国益瑞石、日本东洋碳素等客户建立了合作关系。

同时, 瑞盛新能源携手国内石墨材料研发权威团队——清华大学、清华大学研究生院、天津大学、

山西煤化所等高校和研究机构展开了长期的技术合作, 拥有 11 项专利技术和 3 项自有专利技术、8 项专有技术。投资协议达成后, 瑞盛新能源将与石墨深加工相关的设备和专利技术、许可协议全部转入合资公司, 使合资公司具备国内应用范围最广、最完整的石墨产业链, 产品涉及高纯石墨、可膨胀石墨、柔性石墨、锂离子电池负极材料、胶体石墨和石墨烯等石墨产品。

大富科技表示, 上述石墨应用产品在瑞盛新能源已经培育多年, 拥有成熟的产品和广阔的下游市场, 包括锂电池、军机隐形材料、高端电子器件、核聚变反应堆、储能板等多个新兴或高端领域, 将迅速为合资公司带来即期的可观效益。(邓常青)