

一季度业绩预告完毕

# 创业板近六成公司预喜 化工成黑马

证券时报记者 阮润生

截至4月11日,创业板公司一季度业绩预告披露完毕。证券时报数据中心统计显示,将近六成创业板上市公司业绩预增或续盈,电子、传媒等新兴产业类上市公司继续领跑,化工行业预增公司超过预降类3倍,显示部分传统行业开始企稳复苏。

统计显示,293家创业板公司业绩预增或续盈,其中82家公司业绩至少翻倍,另外165家预降或预亏。电子、传媒、通信、生物医药等行业中,业绩预增公司数量大幅超过预降公司。

具体增幅来看,电子行业英唐智控一季度预告净利润增幅回鼎。通过转让子公司股权,一季度该公司预计

净利润比上年同期预增近70倍。2015年报显示,去年英唐智控通过剥离传统产业,净利润同比增长七成。

不过,电子行业中,苹果产业链业绩增长开始出现颓势。受市场环境及下游客户去库存的影响,蓝思科技表示一季度产品订单减少,收入同比下降,预计同比下降约八成。

传媒公司中,影业增厚业绩。光线传媒一季度业绩预增40倍,在创业板增幅预告中仅次于英唐智控。目前光线传媒筹划重大对外投资项目,涉及互联网及文化行业相关业务,预估总投资10亿~20亿元。

另外,华策影视、华录百纳预计一季度业绩增长最高五成;华谊兄弟预增两成。相比之下,唐德影视今年一季

度增长乏力,预计净利润同比下降。

传统行业中,机械设备行业业绩预增与预减数据相当,但是化工行业反差明显,业绩预增公司是预降类三倍,其中,11家化工上市公司业绩预增50%以上。中信证券研报称,化工行业有多个周期子行业有望上行,包括全球乙烯大周期景气度持续上扬,环保加速产能淘汰下,印染产业供需格局持续改善,涤纶和粘胶需求也开始稳定增长。

化工行业中,联创股份一季度净利润预增26倍,增幅居前。

此外,受益于新能源电动汽车,锂电池概念公司业绩也增厚。新宙邦预计一季度净利润增长3倍,最高有望达到5326.42万元。

| 一季度创业板业绩预增前十 |             |      |
|--------------|-------------|------|
| 简称           | 业绩预增        | 申万行业 |
| 英唐智控         | 6962%—6992% | 电子   |
| 光线传媒         | 4119%—4541% | 传媒   |
| 联创股份         | 2600%—2628% | 化工   |
| 盛极信息         | 2100%—2130% | 计算机  |
| 合康变频         | 1995%—2025% | 电气设备 |
| 易成新能         | 70%—1608%   | 机械设备 |
| 明家联合         | 1126%—1491% | 传媒   |
| 东土科技         | 1179%—1412% | 通信   |
| 苏大维格         | 920%—950%   | 电子   |
| 伟星环保         | 780%—808%   | 公用事业 |

阮润生/制表 翟超/制图

## 范冰冰旗下公司估值飙升被深交所关注

证券时报记者 康殷

著名影星范冰冰名下的爱美神要借力唐德影视上市,一家去年才成立、注册资本仅300万的公司,摇身一变将溢价逾7亿元。不仅股民议论纷纷,在铺天盖地的舆论关注下,交易所也坐不住了。

深交所4月11日发出关注函,就唐德影视(300426)早前宣布收购无锡爱美神影视文化有限公司(简称“爱美神”)51%的股份,并初步确定该收购事项达到重大资产重组标准一事问询。深交所直指,如果收购爱美神达到重大资产重组标准,其估值在短期内增幅巨大,要求唐德影视在披露重大

资产重组方案时,重点对爱美神的估值情况进行分析说明,并进行重大风险提示。

全国企业信用信息公示系统显示,爱美神影视成立于2015年7月30日,法人代表范冰冰,注册资本300万元。股东分别为范冰冰、张传美(范冰冰母亲)。此外,范冰冰还担任该公司执行董事、总经理职务。

唐德影视在公告中并未透露更多细节,不过公司表示,初步确定该收购事项达到重大资产重组标准。按照《上市公司重大资产重组管理办法》,三种情形构成重大资产重组:收购价或收购标的总资产(乘以收购比例)超过上市公司总资产的50%;标的营收占比

超过50%;收购价或收购标的净资产(乘以收购比例)占比超过上市公司净资产50%且高于5000万元。

截至2015年底,唐德影视的总资产、净资产分别是14.8亿元、8.7亿元,爱美神全部估值作价将不低于7.4亿元,不少财经专业机构认为估值将超过10亿元。

高溢价收购范冰冰名下公司,不仅引来舆论高度关注,在投资者关系互动平台上也留下大量提问。有投资者提问唐德影视“为什么要收购范冰冰的无锡爱美神,收购有利益输送之嫌”、复盘后股价会不会一泻千里,有何控制措施”等等,公司高管未予正面回答。

早在2015年2月唐德影视上市时,范冰冰就以129万股的持股数成为公司第十大股东。在2011年入股时,范冰冰出资约为85.6万元。

上市公司与范冰冰的关系,让深交所也来细究这笔交易的合规性,并给公司发出关注函。

对于高估值背后蕴藏的风险,北京大学文化产业研究院副院长陈少峰曾指出,影视本身就是高风险行业,存在很多不确定性因素。对于明星持股公司来说,艺人在前期套现后,还有股权利益的驱动,双方利益捆绑更为紧密,其价值主要表现在业务层面的合作;而对于电影作品、作家等的投资,市场前景很难预期。

## 吉林森工换帅：省国资委主任于海军接任

见习记者 孙宪超

4月11日,吉林森工(600189)董事会会议召开,公司董事长柏广新因到退休年龄,申请辞去公司董事长、董事及董事会专业委员会相关职务。同时,董事会提名于海军为公司第六届董事会董事候选人,吉林森工董事会同意于海军担任公司董事。

公开资料显示,52岁的于海军是吉林大学国民经济管理专业毕业,研究生学历。历任吉林省地方税务局党组成员、长春市地方税务局局长、党组书记,吉林省政府国有资产监督管理委员会主任、党委书记。现任中国吉林森林工业集团公司董事长、党委书记。4月11日,记者登陆吉林省国资

委网站发现,在领导专栏当中,于海军的名字依然在列,职务是主任、党委书记,工作分工是主持吉林省国资委全面工作。吉林森工的一位工作人员表示,因为上市公司有一套程序要走,因此于海军担任上市公司的董事长还要经过股东大会的通过。

吉林省国资委的一位相关人士介绍说,于海军在4月11日已经办理工作交接,吉林省国资委副主任林玉成将接任吉林省国资委主任、党委书记。有市场分析人士认为,于海军之前有过担任吉林省国资委主任的经历,在担任吉林森工集团董事长之后,很可能会加快推进吉林森工集团的国有企业改革。至于会对上市公司方面产生怎样的影响,还有待观察。

## 鼎端装备与清华大学合作研制汽车电池回收设备

证券时报记者 王基名

新三板公司鼎端装备(834587)4月11日发布公告称,该公司4月8日与清华大学核能与新能源技术研究院签署“新能源汽车废旧动力电池回收设备研制”合作与开发协议。另外,合作期间清华大学核能与新能源技术研究院不得与第三方进行同样内容的合作。

具体合作内容为:新能源汽车动力用锂离子电池的回收设备的研制;新能源汽车动力用金属氢化物镍电池的回收设备的研制;新能源汽车动力用超级电容器的回收设备的研制。据了解,清华大学核能与新技术研究院徐盛明教授团队于2002年开始从

事锂离子电池回收项目研究,多次承担和参与国家自然科学基金项目。经过多年的不断钻研,在锂离子电池回收领域积累了丰富的技术储备。

据工信部资料显示,预计2016年中国电动车产量将较2015年增加1倍,到2020年中国将有500万辆电动车保有量。到2020年新能源汽车电池累计报废量将为12万~17万吨。报废的动力电池中,含有大量的钴、镍等重金属,如不能有效回收,不仅浪费资源,也会对环境造成很大的污染。

鼎端装备于2015年11月30日正式挂牌新三板,此次与清华大学的签约达成将推动动力电池回收装备的发展,并将对公司的经营业绩产生积极影响。

## 同福碗粥:具备核心优势的碗粥第一品牌 未来成长空间巨大

投资要点:

新三板公司同福碗粥(834861)是一家集粮食基地建设、粮食加工、食品研发、生产、销售、电子商务等于一体的现代化企业集团,目前的主要产品包括同福碗粥、易拉罐粥、冲泡粥、同福精品杂粮、同福蛋白饮品等系列产品。其中核心产品同福碗粥是公司管理层经过国内外市场考察,克服了易撕膜、碗定型、杀菌、设备、配方、工艺等方面的一个个技术难关,历经三年时间精心研发而成,开创了快速消费品的新品类,掀起快速消费领域的一场革命,曾被多家媒体、机构联合评为“中国碗粥行业第一品牌”。

碗粥市场尚处于成长阶段,未来空间巨大。随着同福碗粥2015年新三板上市成为中国唯一一家专注于碗粥行业的上市公司,今后在资本市场融资将更加便利,有助于公司利用资本市场的力量迅速做大碗粥市场,加上公司在技术、工艺、新品研发等方面的绝对优势,同福碗粥未来发展将成为继娃哈哈、统一集团、康师傅等企业之后的中国食品饮料行业的又一个巨头并非不可能。

公司立足药食同源的原理,陆续研发出了儿童粥、糖尿病人粥、健胃粥、美容养颜粥、产后营养粥、三高人群粥等多种药膳粥。随着居民生活水平的不断提高,越来越重视健康和养生,对健康、养生食品的需求也越来越旺盛,例如“猴菇饼干”、“蓝枸”、“蜂胶”等一推向市场便取得了巨大成功。同福开发的儿童粥、糖尿病人粥、健胃粥、美容养颜粥、产后营养粥、三高人群粥等功能性碗粥真正契合了消费者对健康、养生食品的渴求,未来取得成功是大概率事件。

基于对公司基本面的分析,我们非常看好同福碗粥未来几年的业绩表现,预计公司2015年~2017年的营业收入分别为5.5亿元、7亿元和8.5亿元,实现归属于挂牌公司股东的净利润分别为4300万元、6000万元和7000万元,对应公司目前7424万股本的每股收益分别为0.58元、0.81元和0.94元,对应公司10.63元股股价的市盈率分别为18.33倍、13.12倍和11.31倍,考虑到公司的成长性,估值优势明显。

### 1.公司概况：中国碗粥第一品牌

同福碗粥(834861)是一家集粮食

基地建设、粮食加工、食品研发、生产、销售、电子商务等于一体的现代化企业集团,目前的主要产品包括同福碗粥、易拉罐粥、冲泡粥、同福精品杂粮、同福蛋白饮品等系列产品。其中核心产品同福碗粥是公司管理层经过国内外市场考察,克服了易撕膜、碗定型、杀菌、设备、配方、工艺等方面的一个个技术难关,历经三年时间精心研发而成,开创了快速消费品的新品类,掀起快速消费领域的一场革命,曾被多家媒体、机构联合评为“中国碗粥行业第一品牌”。

作为国家农业产业化重点龙头企业、国家级高新技术企业和全国主食加工业示范单位,同福碗粥历来重视新品研发和技术创新,建立了全国第一家粥品研究院、安徽省米制方便食品工程技术研究中心和院士工作站等一流研发平台,并聘请杂交水稻之父、中国工程院院士袁隆平担任公司总顾问。此外,为进一步提升研发实力,公司还与中国食品发酵工业研究院(中国食品行业的权威机构)、中国药膳协会等单位建立了全方位、长期的紧密合作关系,共同致力于新产品、新技术的研发。

### 2.厚积薄发 创新驱动成长

财务数据显示,同福碗粥2014年和2015年实现的营业收入分别为4.95亿元和5.59亿元,2015年同比增长12.97%;实现的净利润分别为2044万元和4272万元,2015年同比增速为110.8%,充分展现了优质创业公司的高成长特性。

实际上,同福碗粥的高增长主要建立在其持续的产品创新、工艺创新和技术创新以及对产品品质的极度重视基础之上的。

从建立至今,公司始终坚持以消费者需求为导向,将产品、技术和工艺的创新放在第一位,不断将先进的现代化技术和工艺应用到产品中,以提升产品的品质和功能,满足消费者的多元化需求。截至目前,公司拥有和已经申请受理的专利达到100多项,其中大部分都是发明专利。正是因为不断推陈出新的新产品、新技术和新工艺,同福碗粥以其令人放心的产品品质不断赢得消费者的偏爱和信任,也推动着公司不断前行和发展。

以粥类产品为例,同福碗粥采用现

代工艺技术将精选的上乘纯天然谷物等原料和纯净水灌装密封后,再通过杀菌锅蒸煮,这种工艺的优势是在最大程度锁定营养的情况下可以完全排除二次污染,大幅提升了产品的营养价值和食品安全等级。值得一提的是,这种被称为最安全的生料灌装工艺实施起来难度极大,特别是对于碗粥产品,由于其塑料包装的抗压性能远不及金属,在杀菌锅蒸煮过程中产生的高温高压极易使其膨胀爆裂,必须通过打入反压等特殊技术控制内外压力平衡才有可能生产出合格的成品,与此同时,还需注意封口的压力和温度控制,以便不影响碗粥的易撕特性。

正是由于极高的工艺难度,许多中小厂家都无法采用生料灌装工艺来组织生产,导致目前市面上的产品大部分都是采用先煮熟再灌装的工艺方式,生产过程中可能产生二次污染,食品安全保障程度相对更低。作为碗粥行业的第一品牌,同福碗粥不仅将生料灌装工艺的核心技术应用到了所有粥类产品,还将生产过程中的成品率提高到了99.9%以上,最大程度地保障了产品质量和降低了废品成本。

同福碗粥的另一大核心优势就是采用高阻隔隔碗包装,这种高阻隔隔碗由7层材料组成,特别是中间的高阻隔层可以阻止氧气进入碗内,不仅大幅提升了碗粥的保质期,还可直接用微波炉加热,口味更加丰富,使其更符合中国人对粥的食用习惯。在同福碗粥发展的初期,全国效仿的碗粥生产企业多达上百家,但由于在原料供应(膜和碗)、质量控制、产品研发、技术工艺、原料检测等各方面的差距,被市场逐渐淘汰,尤其是同福采用高阻隔碗后,效仿的企业更是因无力竞争而逐渐消失。值得一提的是,同福碗粥所采用的高阻隔碗由全球第二大食品包材供应商美国普莱公司独家生产,并与普莱公司签订了排他协议,禁止其类似的高阻隔碗产品用于中国除同福之外的其他碗粥产品,以确保同福碗粥的竞争优势。

### 3.碗粥市场尚处培育期 未来成长空间巨大

粥”因其柔软细腻、富于营养、易

消化且可生津而成为养生佳品,受到中国人的普遍喜爱,存在几千年的粥文化也成为中国饮食文化中最重要流派之一。尽管“粥”在中国人心中的地位超过了世界上任何一个民族,但“粥”作为快消费品在中国的发展却并不成功,主要原因是长期以来粥品市场只有铁罐八宝粥一款产品,不仅口味单一,不易加热,而且还存在由于勺子不够长导致食用不便的问题,严重制约了粥类快消费品市场的发展。

随着时代的发展,人们对生活质量要求逐步提高,这种马口铁罐式的包装的不足逐渐被企业和消费者所认识,粥品行业急需开发出更符合消费者需求的新产品。由于铁罐具有易腐蚀的特性,不适合装入加盐(咸味)的八宝粥产品,这在很大程度上限制了八宝粥口味多样化的发展,而无法用微波炉加热则导致铁罐八宝粥具有明显的季节性(冬天天冷的时候不便食用),市场空间受到限制。同福碗粥产品以新型复合材料作为包材,用该种材料生产的环保高阻隔碗不仅成本更低,还可以灌装各种口味的粥,易撕膜封口使消费者食用更加方便,可直接微波炉加热的特性更是解决了铁罐八宝粥的季节性缺点,使其一年四季都方便食用。

有业内人士预计,碗粥的问世有望大幅打开粥品的市场空间,只要企业不断推出受市场欢迎的新品,其完全可以做到像方便面一样畅销全国,未来整体市场规模有望超过千亿。尽管未来市场空间巨大,但目前碗粥市场的开发并不充分,作为碗粥行业龙头的同福碗粥2014年的整体销售额也才不到5亿,但这也预示着未来巨大的成长空间。

随着行业龙头同福碗粥2015年新三板上市成为中国唯一一家专注于碗粥行业上市公司,今后在资本市场融资将更加便利,有助于公司利用资本市场力量的力量迅速做大碗粥市场,加上公司在技术、工艺、新品研发等方面的绝对优势,同福碗粥未来发展将成为继娃哈哈、统一集团、康师傅等企业之后的中国食品饮料行业又一个巨头并非不可能。

按照公司规划,资本市场融资后,同福碗粥将从以下几个方面来提高市场销售:第一,由于公司目前仅有安

徽、河北两个生产基地,受运输半径影响,销售市场主要集中在安徽、河北、山东、河南、江苏少数几个省,下一步公司将在全国再建4个生产基地,在缩小运输半径减少运输成本情况下,在全国大规模铺货,以快速提升销售规模;第二,深耕原有区域市场,提升原有市场的渗透率,同福碗粥也由于销售渠道单一导致市场渗透率不足,深耕空间比较大,目前公司正在大力开拓学校、铁路、军队、便利店等特殊渠道,随着市场渗透率的提升,同福碗粥在单个地区的销售额有望成倍增长;第三,同福碗粥目前已开通天猫旗舰店、天猫超市、京东商城等电商渠道向消费者直接销售产品,但线上销售占公司全部营业额的比重还仅为1%左右,提升空间巨大,未来公司还将进一步加强电商渠道的销售力度,以增加线上销售占比;第四,尽管公司已聘请范冰冰为形象代言人,并通过冠名央视星光大道、组建电竞战队等方式提升品牌知名度,但宣传密度还有待提升,随着公司产品在全国各地区各种渠道的大规模铺开,未来还将大幅增强品牌宣传力度,使“同福”品牌成为家喻户晓的全国性品牌。

### 4.布局大健康产业 功能性食品值得期待

同福碗粥所采用的高阻隔隔碗包装技术不仅让其产品口味多样化成为现实,还使公司产品向功能化、大健康的方向发展成为可能。目前公司立足药食同源的原理,加强了其碗粥产品在保健、养生方面的功效,陆续研发出了儿童粥、糖尿病人粥、健胃粥、美容养颜粥、产后营养粥、三高人群粥等多种药膳粥。尤其在糖尿病食品的研究方面,公司联合中国药膳协会,加强在糖尿病人食品方面的研究,并取得了一定成功,未来公司将陆续推出糖尿病人可食用的各类食品。

世卫组织于4月6日首次发布的全球糖尿病报告显示,全球糖尿病成年人患者近40年内增加了3倍,其中,中国成年人患糖尿病率接近10%。糖尿病作为一种广泛发生慢性病,若任其发展将会严重损害身体各主要器官系统,引

发心脏病、中风、神经损伤、肾功能衰竭等症状。针对糖尿病特点,北京协和医院糖尿病中心主任向红丁教授提出了包括食疗、心里疗法、运动疗法、药物疗法和监测疗法在内的“五驾马车”治疗方案,并将食疗法作为五驾马车首要一点,充分体现了食疗对治疗和控制糖尿病的重要性。

针对糖尿病食品巨大的市场空间和社会意义,同福碗粥已将糖尿病食品列为公司未来发展的重点方向,并成功研制出适合糖尿病人食用的专属健康食品。未来,同福碗粥还将成立糖尿病研究院,建立中华糖协糖尿病食品生产基地,通过自身在食品领域的研发优势,来帮助众多的糖尿病人控制病情和恢复健康。

由于糖尿病患者众多,全国患病人数超过1亿,糖尿病相关食品市场空间非常巨大。由于目前市面上给糖尿病患者的食品绝大部分都是无糖食品,并无太大的食疗作用。而同福碗粥开发的食物不仅无糖,还具备较好的食疗作用,有助糖尿病患者恢复健康,预计将有更好的市场前景,未来有望发展成为推动公司高速增长的新引擎”。

### 5.盈利预测与估值

基于对公司基本面的分析,我们非常看好同福碗粥未来几年的业绩表现,预计公司2015年~2017年的营业收入分别为5.5亿元、7亿元和8.5亿元,实现归属于挂牌公司股东的净利润分别为4300万元、6000万元和7000万元,对应公司目前7424万股本的每股收益分别为0.58元、0.81元和0.94元,对应公司10.63元/股股价的市盈率分别为18.33倍、13.12倍和11.31倍,考虑到公司的成长性,估值优势明显。

值得一提的是,同福碗粥目前的基本面完全符合A股IPO的条件,但由于公司正处于发展和扩张的关键时期,急需大量的资金支持,而IPO需要准备和等待的时间过长,并不能解决公司现阶段的发展需要,因而公司选择了新三板挂牌上市,利用新三板融资速度快的优势先行抓住发展机遇,加快发展,待公司发展到一定程度,公司必将选择适当时机,从新三板转板到A股上市。(CIS)