中电鑫龙“强弱电之恋”:共享反恐安防大蛋糕

证券时报记者 童璐

“志之所趋,无远弗届。志之所向,无坚不入”。对于中电鑫龙(002298)两位核心人物:公司董事长束龙胜和子公司中电兴发总裁瞿洪桂来说,去年的重组,使他俩找到了志向相近的同行者,并开启了合力攻坚克难的新旅程。

去年8月,以输配电设备制造起家的芜湖上市公司鑫龙电器,以17.25亿元的总价收购了国内领先的智能弱电系统集成商北京中电兴发100%股权,布局反恐与公共安全、智慧城市领域。去年年底,上市公司名称由“安徽鑫龙电器股份有限公司”变更为“安徽中电兴发与鑫龙科技股份有限公司”(简称也相应变更为“中电鑫龙”)。

磨合逾半年,锻造出了今年一季报业绩暴增13倍,目前在手订单约33亿元的中电鑫龙。公司近期推出定增方案,拟以不低于12.47元/股的价格募资15亿元,投向公共安全与反恐领域机器人及无人机产业化、智能充电桩、智能远动(高铁信号)电力保障系统生产线建设等项目。

并非是借壳上市,何以公司掌门人会对收购来的业务如此倚重,甚至乐于将并购标的名称冠于己前?强弱电业务又如何实现收购时承诺的协同发展?带着疑问,证券时报·莲花财经(lianhua-caijing)记者近期专访中电鑫龙董事长兼控股股东束龙胜,详解公司以反恐和公共安全为核心,带动输配电和智能新能源等业务,转型“城市智能管理系统提供商”的发展战略。

共享反恐安防大蛋糕

束龙胜并不讳言,2014年业绩的滑坡让他认识到,单纯依靠公司原有输配电设备业务难以继续做大做强,并购转型迫在眉睫。从2014年9月停牌到2015年4月方案敲定,几经考虑,鑫龙电器终以“现金+股权”的方式收购中电兴发全部股权,中电兴发董事长瞿洪桂也从此成为鑫龙电器第二大股东。

重组顺利,既归因于谈判双方颇有共鸣,更缘于看好反恐安防大行业的朝阳前景。券商研报估算,一个中型城市在安防方面的投入差不多有十多亿元,重点城市则会达到几十亿甚至上百亿规模。目前我国中型城市数量超过300个,再加上接近2000个县级市、县和自治县。2015年中国的安防市场规模就已经超过5000亿元,随着国家继续致力于建立完善的防灾反恐预警监控系统,加大反恐力度,安防反恐领域无疑是块巨大的蛋糕。

而中电兴发是目前唯一拥有“涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书(甲级)”等全部八项甲级资质的民营企业,曾承担中央军委办公厅9191工程、六盘水市“天网工程”等。此前的业绩承诺显示,中电兴发2015年、2016年实现扣非后净利润将分别不低于1.15亿元、1.38亿元。

从去年及今年一季度的经营业绩来看,中电兴发业绩略超预期。受益于反恐与公共安全、智慧城市业务带动,中电鑫龙预计今年上半年公司净利润将为7090.28万元至7544.78万元,大幅超越去年同期909.01万元的净利润。

“哪部分主营业务对总利润创造的贡献更高,前景更广,当然应该更重视。”在束龙胜看来,将“中电”二字放在他一手创建的“鑫龙”之前,是情理之中。

增发加码公司主业,也会带来持股比例的进一步摊薄。但束龙胜表示,增发能使公司做大做强做精,为投资者谋求更多更好的回报。只要保持上市公司实际控制人稳定不变,他并不介意持有股份的稀释。此前并购中电兴发时,交易方也在控股权上达成了默契安排:瞿洪桂在交易完成后3年内放弃其所持有的占鑫龙电器总股本10%的股份所对应的全部表决权、提名权、提案权。束龙胜则同时保证,他作为公司第一大股东,所合计持有的上市公司有表决权的股份比例将始终比瞿洪桂多11.92%。

转型城市智能管理

谈到和第二大股东瞿洪桂的关系,束龙胜表示,“大家都是为了公司整体而努力,沟通起来效率高、成本很低。”他称,中电兴发和鑫龙在业务、客户和研发、人力资源等多方面的融合都将逐步体现。

重组前的鑫龙电器与中电兴发,业务看似差距较远,但“强弱电协同”却很有效果。束龙胜向证券时报记者解释称,公共安全与反恐、公共安全智慧城市业务等“弱电”项目的资源,可以带动智能输配电业务等“强电”产品的销售,同样,强电项目的资源可以发挥原有产业链上下游优势,促进弱电产品的销售。

换句话说,中电兴发的公共安全与反恐、智慧城市业务是核心,而上市公司原有输配电及控制设备制造、服务板块也“不能动摇”,原有业务要逐步转型,做精做优,与中电兴发携手共进。

比如说,束龙胜的得力干将——33岁的清华博士陈任峰,去年3月被聘任为上市公司副总经理,成了中电鑫龙最年轻的核心管理层。重组之后,他身兼多职:除了继续担任佑赛科技的总经理,深耕公司新能源汽车充电和智慧能源业务外,同时也在中电兴发担任董事,负责中电兴发在安徽的业务。

陈任峰带领下的新能源汽车充电桩(站)和智慧能源业务板块,正是中电鑫龙强弱电业务融合的一个缩影。依托公司自主研发的充电桩核心技术,中电鑫龙原有的输配电及控制元器件已可用于充电桩设备中。鑫龙还致力于成为国内一流的充电桩运营商,并已经在芜湖等地开始迅速布局充电网。此外,中电鑫龙锌溴储能电池近期通过国网检验,已实现了小批量生产和上市销售。

鑫龙主业本不乏亮点,中电兴发的加入,加深了其对“集成”的理解。在智慧能源业务上,鑫龙旨在整合公司储能、配电、电力电子等方面的技术和产品,提出集分布式发电、分布式储能、智能用电、新能源汽车充电和监控调度平台为一体的综合解决方案,应用于家庭、企业、楼宇、园区等不同场景。以此为基础,公司智慧能源业务可与中电兴发的家庭安防和平安城市业务密切配合,向智慧家庭和智慧城市等方向发展。

野心不止于此。中电鑫龙更宏远的目标是:强强联合,发展成为提供智慧新能源、智能输配电设备和元件、电力设计及电力服务一揽子解决方案的“城市智能管理系统服务商”。

“打个比方,有没有可能实现在城市照明系统上集成能源管理、安防监控等功能,提供一体化的智能解决方案?让路灯杆同时也充当汽车充电桩,又能整合监控和传感采集设备,把城市基础建设的管网铺设,包括光缆、电缆的铺设等,都结合到一起?”面对记者,束龙胜抛出了这个假设。

从技术上说,的确有望实现。“强弱电之恋”中的中电鑫龙,已经初步具备提供这种集“智慧城市”与“能源控制”于一体的能力。目前,上海、武汉等多个城市都在试点探索照明、安防上的一体化城市管理方案,后续中电鑫龙若能借PPP东风进行推广,带来的将是降低企业成本和节约社会资源的双赢。

图为中电鑫龙董事长束龙胜。 童璐/供图

中电鑫龙大事记

2009年9月	在深圳证券交易所中小企业板挂牌上市
2011年	制定并实施股权激励计划,目前已经实施第二期行权及预留第一期行权
2012年	联手美国高科技企业ZBB,投资设立美能储能电池公司,研发锌溴液流电池
2014年	收购天津市泰达工程设计,进入上游电力设计领域
2015年	公司与美籍华人Jiaping Han共同出资设立杰信新材料,涉足新材料领域
2015年8月	收购了北京中电兴发,进入了公共安全与反恐、智慧城市领域;并将证券简称更名为“中电鑫龙”
2015年11月	公司收购苏州开关二厂控股权
2015年底至今	正在实施非公开发行股票事宜,目前该事项正在稳步进行

童璐/制表 周靖宇/制图

集团化管理启航

本次增发中,中电兴发拟斥资5.9亿元实施的重点项目“公共安全与反恐领域机器人及无人机产业化”,实施主体是子公司北京中电兴发,建设选址却在上市公司总部芜湖。该项目中的反恐排爆机器人和无人机等产品,都已在北京完成了研发和小批量生产,将后续的产业化放在芜湖,可以充分利用芜湖土地和劳动力优势。

随着公司控股及全资子公司的不断增多,中电鑫龙把集团化管理的“修炼”提上日程。为进一步规范公司组织治理结构,优化集团化管理,近期,中电鑫龙的原主营业务结构、公司高管序列等都在发生调整。与中电兴发重组后,公司新设了鑫龙成套电器和鑫龙模具等公司,并以2.94亿元的价格收购了在江浙沪地区颇具影响的苏州开关二厂70%股权。

束龙胜称,未来公司将继续加快兼并重组的步伐,通过收购或参股以及其他合作方式向产业链上下游延伸,带动整体腾飞。至于并购标的方向,“可以与现有主营业务相吻合、协同,也可以跨主营业务,主要倾向于轻资产、服务业等新兴产业。”

莲花财经 (lianhuacaijing) 新价值投资理念 专业聚焦

■记者观察 Observation

岂止于“大” 恒大回归A股野心尽显

证券时报记者 蒙湘林

苹果公司曾经将“岂止于大”作为其手机的广告语,意在不仅仅是手机尺寸变大。如今,这句广告语放到恒大地产及其掌门人许家印身上同样适用,在去年完成多笔并购之后,恒大日前宣布将收购A股房地产企业嘉凯城(000918)成为控股股东,并购完成之后,新增的项目将恒大变得更“大”了。

恒大岂止于“大”:在地产狂人许家印拿下一家A股上市房企后,他最终的目的不仅仅是将自己变大,而更可能是借壳回归A股。目前看,在完成境内上市平台收购后,接下来恒大回归A股的关键步骤将是在境外,即很可能通过港股市场回购公众持股完成私有化退市。

据公告,恒大地产将以每股3.79元收购嘉凯城约9.52亿股股份,合计金额约36.1亿元,占到嘉凯城总股本的52.78%。收购完成后,恒大地产将成为嘉凯城的控股股东。在记者看来,如果仅仅只为了项目并购,恒大并不一定要拿下控股权,这也意味着并购仅是目标之一,更大的目标在于拥有借壳的途径。

此外,恒大为什么会选择嘉凯城作为自己控制的上市平台?一方面,嘉凯城的股本较少且股权筹码相对集中,三大国有股东转让完成即可获得控股权;另一方面,嘉凯城自身股价较低,停牌前股价为4.58元,市值约为82.63亿元,恒大收购的成本相对低廉。

那么,在境内完成买壳计划之后,恒大回归A股的想法如需坐实还必须完成境外的私有化动作。目前,尽管恒大没有披露私有化计划,但鉴于当下的种种条件,恒大宣布私有化将是一个大概率事件。

私有化最重要的一个指标即在于筹码的集中度。过去两年内,不满意恒大股价表现的许家印共回购了约36.86亿股,花费的金额达到了161.5亿港元,在将恒大股价拉升的同时,也使其家族的持股比例高达74.3%,逼近75%的大股东持股红线,也即是说,恒大方面只需再回购0.7%的股份,就可以对公众股东发出要约收购。

纵观上市公司私有化的历程,不少上市公司在持续进行大批量的股份回购后,很多都选择了私有化退市。比如刚在今年3月底宣布私有化退市回归A股的万达商业就是典型案例,再如2012年阿里巴巴大额回购自家股票后宣布私有化,在美国上市的陌陌、聚美优品都在私有化之前推出了回购计划。

从股票市场等外部因素来看,恒大私有化的时机也正当其时。一般来说,上市公司私有化通常在市场较为不理想、股价较低的时候。而港股经历了去年一波大跌之后,仍未恢复元气,个股股价普遍走低,而这也是港股近期私有化频现的原因之一。而恒大作为港股市场指标股,自身稳定的成交量、较高的股票活跃度都为其回购公众持股创造了有利条件。

而从恒大自身内部因素来看,目前较低的股价也为其回购股份铺平了道路。恒大地产4月25日的收盘价为5.9港元,当前市盈率仅7.03,这意味着恒大的回购价格并不会太高。

投资者可能关心的问题是:如果恒大回购,回购价会是多少?一般来说,大股东都会溢价回购小股东手上的股份,而根据中概股私有化的案例,通常回购价格会比前一天收盘价有超40%的溢价幅度,如果以此计算,恒大的回购价或许会超过其8.4港元的历史最高股价。

在国内龙头房企中,A股上市的万科A与绿地控股市值分别为2697亿元与1532亿元。与之相对,港股上市的恒大地产当前市值仅约806亿港元(约674亿元人民币)。恒大与万科、绿地市值的巨大差距,显示恒大股价被严重低估,若成功借壳回归A股,估值大幅提升应当不成问题。而随着恒大、万达、富力等内房股回归,A股房地产板块的估值提振值得期待。

星徽精密:业绩稳步增长符合预期 渠道开放或迎放量增长

4月25日晚间,星徽精密(300464.SZ)披露了2015年年度报告。报告期内,公司实现营业收入41,190.29万元,同比增长5.19%,实现归属于母公司的净利润3,601.54万元,同比下降11.05%。

依据年报,星徽精密2015年营业收入增长主要是因为公司持续的设备投入和技术创新推动了产能提升,另外,公司在报告期内拓展了精密金属连接件产品的应用领域,产品系列更加丰富,从而带动了产品销量的增长;在营业收入稳步增长的情况下,星徽精密的净利润小幅下降,主要是因为公司在报告期为新建的清远基地引进了大量新设备,而这些新设备还处于试运行阶段,在产能未正式投产的情况下设备已开始计提折旧,导致公司折旧费用大幅提升的同时生产效益未能同步提升,未来随着新基地正式投产,预计该部分产能的生产效益将会明显提升。

领先的研发技术及自动化设备制造技术

星徽精密是一家集研发、设计、生产、销售及服务于一体的专业精密金属连接件供应商,主要产品包括滑轨、铰链等金属连接件产品,广泛应用于家具、家居、家电、工业、IT、金融、汽车等领域。公司是国内家居五金行业拥有最多知识产权的公司之一,其技术研发中心是国内领先的家具五金精密金属连接件研发机构。

在制造技术上,公司通过自主研发、技术引进及改造等方式开发出具有先进制造能力的生产线,截至目前,公司50%以上的自动化生产设备都是自行研发或改造。2015年,公司完成拉轨机开发制作38项,拉轨机改造26项,非标自动化设备开发和技术改造项目59项,夹治具开发和技术改造项目105项。

公司多年对行业的研究,为公司对产品的标准化、规模化生产奠定了基础。近年来,在原材料价格持续上涨、用工成本不断提高的大背景下,为提高产品性能、改善运营成本、提升综合效率,公司的下游产业加速了生产流程的标准化和自动化改造,以带动整体产业升级。零部件的标准化是下游实现自动化制造的基本前提。在标准化的基础上,零部件的精密度进一步影响下游自动化生产的成品率。为适应下游产业生产流程自动化及一体化,金属连接件要求逐步提高,产品趋于标准化、精密化。

随着下游制造业的转型升级,劳动力成本的上升,促使金属连接件产业向自动化、电气化、柔性化制造的方向发展。自动化的投入,令公司的生产规模化、产品标准化、品质优质化得以实现。

新增代理渠道有助未来订单增长

星徽精密的主营业务初期主要根植工业领域,后拓展至民用领域,目前工业、民用收入各占50%。公司作为该领域最具影响力的企业之一,下游客户包括东芝电器、伊莱克斯、艾默生电气、Waterloo、海信电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、史丹利、江苏通润、全友家私、美克美家、碧桂园家私、索菲亚衣柜、上海电巴新能源、兰贝信息、比亚迪等国内外知名企业。

在销售渠道方面,公司之前主要是向下游生产企业直接销售产品,随着下游制造业逐渐“多产品、小批量”的订单式采购,公司为进一步打开增长空间,于2015年首次尝试开放代理商渠道。自去年下半年开始,代理商数量已增长至70家。代理渠道商的引入,有助于公司宣传品牌,培育客户,预计2016年、2017年将有明显表现,或将带来订单放量增长。

布局高端系列产品

2015年公司首次公开发行1.74亿元投资的年产6,500万套铰链和3,000万副(折合40,000万寸)滑轨的精密金属连接件生产基地目前已基本完成基建,并于2015年已开始试产,预计今年7月可正式投产。

据了解,新的生产线搬迁完成后,公司原厂将改建成高端系列产品的厂区。由于服务器机柜、高端伺服、银行ATM、电子回单机等高端设备对金属连接件的精度和质量要求更高,市场主要被欧洲的海蒂诗(Hettich)、北美的雅固拉(Accuride)等企业占据。近几年,随着以星徽精密为代表的本土企业在工艺和技术上取得突破,我国高端金属连接件产品替代进口趋势日渐显现,包括服务器机柜、高端伺服、银行ATM、电子回单机等高端领域的金属连接件进口替代空间巨大。

凭借多年的积累,星徽精密已在国内工业金属连接件领域形成了屈指可数的规模,在后期的市场开拓中,公司有望凭借自身研究技术及资本市场的力量,迅速抢占高端产品市场。据了解,星徽精密是格力空调的优质供应商之一,供货两年,至今仍未发生退货。同时,公司具备与国内知名企业(如格力空调)的协同研发经验。作为具备资金、技术、市场等方面实力的企业,其高端市场布局值得期待。

根植企业文化 创新人才培养

近年来,随着星徽精密逐步迈向自动化,大力推行机器换人,公司加大了人才培养和引进力度,并加强了人力资源管理体系建设。为吸引和留住人才,公司除了提供更具吸引力的薪酬外,还建立了科学的人才管理机制,让有能力的员工只要努力为公司作出贡献,就能得到好的升迁机会和回报。

不仅如此,公司还对核心员工实施了股权激励政策。公司的股权激励计划向激励对象授予的限制性股票总量为192万股,其中首次授予的限制性股票总量为154.50万股,激励对象42人,授予价格为16.75元。2015年8月24日,公司已完成授予激励股权。实践证明,实施股权激励计划后,由于员工的长期价值能够通过股权激励得到体现,员工的工作积极性大幅提高,同时,由于股权激励的约束作用,员工对公司的忠诚度也有所增强。 (CIS)