

天海投资逾390亿收购全球500强企业美国英迈

证券时报记者 岳薇

继今年2月首次透露拟60亿美元并购全球最大的IT分销商美国英迈公司后,天海投资600751 7月4日晚间终于揭晓了这笔巨额海外收购方案。本次交易成交金额约为60.09亿美元,而刘益谦控制的国华人寿将作为联合投资方提供40亿元的收购资金。

根据交易方案,本次交易将通过GCL和IMI(即“奕迈公司”)合并的方式实施,GCL系天海投资为本次收购而设立的子公司,合并后GCL停止存续,IMI作为合并后的存续主体成为天海投资的控股子公司。截至2016年5月18日,IMI原发行在外的1.49亿股普通股将

全部注销,原股权激励计划相应终止和取消。IMI原普通股股东将获得38.9美元/股现金对价,原股权激励计划的持有人获得相应偿付。本次交易的成交金额约为60.09亿美元,其中IMI全部普通股价值约为57.78亿美元,公司股权激励计划部分的偿付对价约为2.31亿美元。

此次收购的资金来源为天海投资自有资金、联合投资和银行借款。按2016年2月17日天海投资签订附生效条件的《合并协议及计划》时美元兑人民币中间价计算,本次收购合计约为392亿元,其中,天海投资自有资金87亿元,联合投资方国华人寿投资金额为40亿元,剩余部分为银行借款。

IMI是美国纽交所上市公司,成立于1979年,总部位于美国加利福尼亚州尔湾市,是IT产品传统分销以及供应链综合服务行业的龙头企业,也是集IT产品分销及技术解决方案、电子商务供应链服务和云服务为一体的供应链综合服务提供商。2015年,IMI以465亿美元的营业额在《财富》杂志公布的全球500强中排名第230位,IMI在全球45个国家设立了分支机构,公司业务遍及全球160多个国家和地区。公司主要股东包括全球知名的富达基金(FMR LLC)、贝莱德(BlackRock, Inc.)和先锋集团(The Vanguard Group)。截至2015年底,三者合计持有IMI 24.4%的股份。

根据现有数据,IMI是全球最大的IT产品分销商,其营业收入是第二

名安富利的1.54倍。2014财年、2015财年及2016年1-3月,IMI分别实现营业收入464.87亿美元、430.26亿美元、93.37亿美元;同期分别实现净利润2.67亿美元、2.15亿美元和189.9万美元。

天海投资主营航运业务,自2008年航运业的高峰之后,伴随全球金融危机爆发,航运业整体景气程度直线下降,2015年以来已有美国GMI、丹麦船公司CopenShip、韩国大波航运公司等多家航运企业陆续宣告破产。

自2015年起,天海投资开始进行业务升级,在航运业务的基础上,向物流上下游产业以及相关配套金融产业延伸。

本次交易完成后,天海投资将进入IT供应链综合服务行业。公司表

示,IMI具有全球领先的IT产品分销业务基础,在供应链解决方案设计、仓储管理、第四方物流等方面具有较为突出的优势,本次收购完成后,将改善公司的业务格局。

近年来,“海航系”旗下多家公司展开资本运作,涉及航空、旅游、地产、商业等多个板块,为市场所瞩目。2014年底,彼时的天津海运刚刚完成120亿元的定增方案,用于购买10艘VL-CC油轮、4艘LNG船以及补充流动资金。随后,公司于2015年7月变更证券简称为“天海投资”。正是通过认购上述非公开发行股份,国华人寿晋升为天海投资第二大股东,持有天海投资14.45%的股份。此次天海投资出海豪购,国华人寿将作为联合投资方出资40亿元。

*ST吉恩拟募资40亿投新材料新能源项目

证券时报记者 孙宪超

*ST吉恩(600432)7月4日晚披露非公开发行股票预案,拟发行股票不超过6.6亿股,募集资金不超过41亿元。募集资金扣除发行费用后,其中4.91亿元用于羰基金属功能材料建设项目(一期);12.66亿元用于年产2万吨锂电池正极材料研发生产基地建设项目;10.77亿元用于年产2万吨锂电池级碳酸锂项目;12亿元用于偿还借款。公司股票将于7月5日开盘起复牌。

值得注意的是,在2014年和2015年,*ST吉恩经审计的归属于上市公司股东的净利润均为负,2016年5月3日开始,公司股票被实施退市风险警示。如*ST吉恩2016年经审计的净利润仍为负值,公司股票将被暂停上市交易,进而影响本次非公开发行。因此,留给*ST吉恩的时间其实并不十分充裕。

近年来,有色金属等大宗商品需求增长放缓,但供应量不断扩张,导致世界有色金属市场进入周期性下行通道。铜、铝、锌、镍等主要有色金属价格持续下滑。*ST吉恩目前以镍金属的生产加工和销售为主,主要产品受国内外经济形势影响较大,主业经营困难,效益下滑,经营风险加大。

面对不利局面,*ST吉恩决定进行产业转型升级,全力将公司打造成有世界影响力的关键金属材料生产商。巩固公司国内镍金属采选及产品加工产业地位,进军新能源、新材料、稀土等产业,全力开发羰基金属、粉末冶金、高品质动力电池、稀土产品等高新技术含量的产品。

根据中国钢协粉末冶金分会统计,截至2014年,国内羰基铁粉的消费量已经达到6700吨,年均复合增长率为47%,羰基铁粉在医药器材、营养补铁、磁性磨液、3D打印、高比重合金等行业的应用前景广阔。

西南证券被调查殃及两公司 铜峰电子终止重组

证券时报记者 康殷 孙宪超

西南证券日前收到中国证监会立案调查通知,也让多家上市公司遭受池鱼之殃。铜峰电子600237 7月4日晚间公告,受西南证券被调查影响,公司将终止重大资产重组;万方发展000638同日也公告,将延期披露重大资产重组预案。

铜峰电子公告,由于公司聘请的本次重大资产重组独立财务顾问西南证券于2016年6月23日收到中国证监会立案调查通知,在立案调查期间,中国证监会暂不受理西南证券作为独立财务顾问出具的文件,经审慎研究,为切实维护全体股东的利益,各方协商一致决定终止

本次交易。公司将于2016年7月6日召开投资者说明会。

公告指出,铜峰电子目前主营业务为薄膜电容器及薄膜材料的研发、生产和销售。近年来,全球及国内宏观环境复杂严峻,经济下行压力持续加大,实体经济经营困难,公司行业下游需求低迷。由于在上一轮投资扩张中,电容膜行业产能大幅增长,市场竞争尤为激烈,产品盈利能力大幅下降。加上公司电容薄膜老生产线正在实施搬迁改造,新建项目产能还未完全释放。以上原因造成公司近年业绩持续下滑,经营压力较大。

由于主业经营业绩很难在短期内有较大改善,为优化公司现有

业务结构和提高公司持续盈利能力,公司拟通过发行股份的方式购买卓诚兆业100%股权,卓诚兆业100%股权作价45.3亿元。同时,公司拟非公开发行股票募集配套资金不超过20亿元。

铜峰电子表示,2016年1月公司董事会审议通过了重大资产重组预案等相关文件。但由于公司聘请的本次重大资产重组独立财务顾问西南证券股份有限公司于2016年6月23日收到中国证监会立案调查通知,在立案调查期间,中国证监会暂不受理西南证券作为独立财务顾问出具的文件。考虑到即便目前更换独立财务顾问,新的独立财务顾问难以在余下的几天内完成对重组各项事宜的尽职调查

并出具独立财务顾问报告,因此通过更换独立财务顾问亦不能如期推进本次重组。经审慎研究,为切实维护全体股东的利益,各方协商一致决定终止本次交易。

截至目前,本次重组方案尚未获得公司股东大会的审议通过,未取得中国证监会的核准,与交易各方签署的与本次重大资产重组相关协议尚未生效,因此终止本次重大资产重组,交易各方均无需承担法律责任,亦不存在违约的情形。

本次重大资产重组终止后,铜峰电子除承担少量中介机构费用外,未产生其他损失。本次重大资产重组事项的终止,对公司生产经营活动不会造成重大不利影响。

此外,万方发展7月4日晚公告,2016年6月24日,公司接到西南证券通知:鉴于西南证券目前处于被证监会立案调查状态,可能会影响公司重大资产重组进度,提请公司知悉相关风险”。西南证券建议万方发展尽快聘请新的独立财务顾问对本次重大资产重组事项发表意见。

鉴于上述情况,公司积极联系并聘请新的独立财务顾问,由于时间较为紧张,公司本着对全体投资者负责任的态度,需推迟本次重大资产重组预案的披露时间,并承诺不晚于2016年7月15日披露重大资产重组预案。继续停牌期间,公司将根据重大资产重组的进展情况,及时履行信息披露义务。

星徽精密董事长蔡耿锡:全力推进高端滑轨国产化替代

为了深入了解星徽精密在产业布局方面的思路,笔者专程访问了星徽精密董事长蔡耿锡。来自潮汕的蔡耿锡在年轻时时期就扎根佛山顺德创业,身边人常常评价他“兼具了潮汕人的勇敢和顺德人的稳健”。

笔者:公司是目前A股市场在滑轨铰链领域唯一一家上市公司,能否简要介绍一下公司目前的业务以及行业情况?

蔡耿锡:公司主营的滑轨铰链产品属于五金行业,在很多人眼里属于并不起眼的小零件。实际上,公司的产品属于精密金属连接件,在家具、家电、工业、IT等诸多领域是核心部件之一,涉及人们生活的衣、食、住、用、行等各个方面。以滑轨在冰箱上的应用为例,一款冰箱产品在添置4套价值200元的高端滑轨后,其功能和易用性就得到很大提升,厂商售价能够提高近2000元,其中巨大的溢价就是滑轨对于电器产品的价值所在。

目前,公司在国内市场名列前茅,但放眼全球市场,公司仍处于中低端

领域,高端市场仍被欧美企业所垄断。

笔者:公司最近推出4.4亿的定增预案,目的是为了切入高端滑轨市场,公司对此如何考虑?

蔡耿锡:在滑轨铰链领域,公司目前的主要下游领域分布在工业类、家具类以及电器类,最近也刚刚进入汽车行业。其中在工业类的工具铁柜等领域已成为国内老大。但在高端领域的占有率还不高。如高端电器、高端橱柜、IT服务器、ATM机等领域,主要还是进口滑轨的天下。例如,知名电器厂商海尔、欧派等,每年都有很大金额的预算放在进口滑轨上。国内的主流电器厂商当中,基本上70%左右的滑轨产品都是进口,只有不到三分之一采用国产产品。

滑轨高端市场的利润率高,如服务器滑轨的毛利率可以高达50%~60%。成长空间也非常显著,智能家居、高档家电、IT服务器等行业均对高端滑轨产品产生了巨大的需求空间,市场规模将不断增长。

不过,真正要做好高端市场难度

很大。一方面在于技术门槛较高,需要长期的技术积累,这方面我们已经具备实力,公司经过多年的技术攻坚,已逐步掌握了高端滑轨生产制造的关键技术,也具备一定的生产能力。公司生产的高端滑轨产品性能稳定、质量可靠,远超过国内同类产品品质,收入在近两年增速很快。

另一方面在于品牌认知度,目前消费者以及客户厂商仍对国外产品存在偏爱,也对国产产品存在一定疑虑,但我们认为,随着国产化替代进程的加快,未来国产产品一定能在高端市场有所作为。这就好比90年代中国的家电市场,当时中国老百姓也存在对国外品牌的偏见,但随后的市场变化证明了国产化一定是大势所趋。

笔者:滑轨铰链行业的市场空间有多大?

蔡耿锡:中国的滑轨铰链整体市场空间在200亿元以上,公司目前的市场占有率约为2%~3%,我们计划未来几年内将市场占有率提升到10%以上,大概是20亿~30亿元的规模。公司今年的经营目标是5.5亿到6个亿的收入规模,利润总额目标是

5000万元到6000万元。

笔者:公司未来的增长点有哪些?

蔡耿锡:目前公司最大的增长点就是高端进口替代战略的发力,不断拓宽公司产品的应用领域,提升高附加值产品的比重。在营销方面,公司通过实施大客户战略、加强销售网络建设等手段,进一步提升公司品牌影响力、巩固及扩大公司的市场份额。除此之外,公司未来不排除充分运用各种资本市场工具,积极参与行业收购和兼并,实现行业资源的优化和整合。

笔者:公司在上市后,和上市前相比有哪些变化?

蔡耿锡:最大的变化在于我们进行了大手笔的管理升级和设备投入。特别是在信息化、智能化、自动化方面的投入,我们每年的投入金额都达到几千万元,占总收入的10%以上。通过广泛利用精密制造技术、自动化生产技术、信息技术,公司实现了从传统制造向先进制造的转型升级,显著提高了产品精密程度、良品率和生产效率。

公司在业内率先使用全球领先的

ERP和PLM信息管理系统,全面覆盖财务、生产、采购、销售等各个业务模块,形成了公司经营运作和管理控制信息一体化,使公司管理更加精细化。

在自动化方面,公司大量引进机器人和自动化生产设备进行自动化改造,令公司的生产规模化、产品标准化、品质优质化,借此快速打开代理商渠道,此举将加速公司市占率的提升及品牌提升。通过这些投入,“苦练内功”,公司的管理能力大幅提升,企业逐渐搭建起“内部互联网”,提高了全部流程的办事效率,这一点将成为公司在同行业内的领先优势和核心竞争力。

笔者:公司在人才方面的储备如何?

蔡耿锡:公司特别注重全方位引进高层次人才,尤其是国际化人才。因为滑轨铰链产品在欧美的技术起步早,积累深厚。公司聘请了来自美国的滑轨业大咖阿尔弗雷德·巴里先生,他的加盟将显著强化公司的技术实力和管理能力。另外,公司副总经理兼总工程师杨文明来自新加坡,具有10多年的滑轨研发设计经验。



此外,公司也非常注重人才培养和人才激励。公司建立了系统的内部培训体系,同时在2015年8月实施了首次员工持股计划。我们希望通过上市公司这一平台,强化对人才的吸引力,发挥好对人才的激励作用,推动公司在研发实力和管理水平上的进一步提升。(CIS)

星徽精密:挖掘行业金矿 实现高端升级

五金行业、滑轨、铰链……提到星徽精密(300464),很多人会联想到这些词,小作坊、低利润,似乎在投资者眼里,星徽所在的行业并不那么起眼。

事实是不是正如投资者想的那样呢?公开资料显示,国际知名滑轨铰链制造厂商台湾川湖(2059.TW),专注于IT行业服务器,目前总市值约为350亿新台币,2014年营业收入为44.98亿新台币,净利润为19.23亿新台币,净利润率竟高达42.76%。国际方面,行业龙头包括欧洲海蒂诗、百隆、北美雅固拉等,毛利率在60%左右,其中百隆全球销售收入超过100亿人民币。原来,

这个毫不起眼的行业才是真正值得挖掘的大金矿。

行业空间巨大 享进口替代红利

从市场供给来看,我国是世界精密金属连接件制造大国,国内企业的产品多为中低端产品,主要生产者多数为初级作坊及OEM的生产模式,只有少数龙头企业兼具生产、研发及客户渠道三方面的实力。据了解,目前国内品牌生产商仅有2-3家,星徽精密作为其中之一,经过近二十年的精耕细作,逐步形成具有企业自身特色的

竞争优势,通过先进制造技术的引进、关键工序设备的自主研发、模具的开发制作,为客户提供定制化的服务及一站式采购的便利,逐步实现转型升级。

从市场需求来看,国内市场对中低档产品和高档产品都有需求,但高档家具更多会选择进口国外的高档金属连接件产品作为配件。客观来说,国内品牌厂商在产品品质上不输国外,性价比较高,但市场仍存在国内消费者对国内品牌认知度不够的问题。

国海证券研报显示,目前国内行业市场容量约200-300亿元,星徽精密2015年在创业板上市,目前总市值不足50亿元,2015年全年实现营业收入4.21

亿元,实现净利润0.36亿元,星徽的体量相对于市场容量来说还存在较大的差距,作为国内少数的龙头品牌之一,星徽精密大有可为。

定增募资4.39亿 深入布局高端领域

近年来,星徽精密越来越意识到,虽然公司与国内厂商相比处于领先地位,但与国际知名企业相比,公司在规模、技术工艺和品牌影响力等方面仍存在一定差距,只有克服产能不足,提升公司高端产品占比,丰富下游行业拓展,才能肩负起民族品牌崛起的重担。

6月18日,星徽精密发布非公开发行预案,公司向包括控股股东星野投资在内的不超过5名的特定投资者非公开发行股份不超过1500万股,募集资金总额不超过4.39亿元,其中星野投资同意认购本次发行的股份金额不低于5000万元,募集资金2.96亿元用于隐藏式滑轨生产线扩建项目和1.62亿元用于高端滑轨生产线建设项目。

公开资料显示,公司已逐步掌握了隐藏式滑轨及高端滑轨生产制造的关键技术,产品品质远超过国内同类。隐藏式滑轨产品目前较多地应用在高档家具、高档橱柜等领域,高端滑轨产品主要应用在IT服务器机柜、高档家电、ATM机、医

疗工具柜、实验室工具柜等领域。受益于下游行业的迅速发展,2015年公司隐藏式滑轨及高端滑轨产品实现营收分别为3306.22万元及2195.01万元,2013至2015年均复合增速分别高达38.36%及23.75%。

两大项目的建设,是在现有主营业务的基础上,结合未来市场发展的趋势而对现有产品进行产能扩充以及产业化升级,有利于星徽精密抢占高附加值滑轨市场,拓展下游需求市场,提高整体利润率,进一步夯实公司行业领先地位,对公司的长远发展产生积极影响。(CIS)