

东阿阿胶上市后首现预亏 “阿胶少帅” 到龄退休

证券时报记者 王基名

1月19日晚间,东阿阿胶(000423)发布业绩预告,2019年全年共计亏损超3.3亿元,系公司1996年上市以来的首次年度亏损。

此外,东阿阿胶灵魂人物、阿胶少帅”秦玉峰请辞董事、总裁职务,系到龄退休。在他主导下,东阿阿胶迎来了2005年至2017年快速成长的辉煌,还有东阿阿胶市场价格数十倍的增长。涨价的背后是市场的流失与渠道的囤货,在后涨价时代,东阿阿胶也将渠道改革与清库存列为重点。

去库存造成首亏

1月19日晚间,东阿阿胶预计2019年亏损约3.34亿元至4.59亿元,上年同期为盈利20.85亿元。这是东阿阿胶上市以来首次出现年度业绩亏损,同时也是上市以来业绩下降幅度最大的一次,本次亏损主要系清理库存所致。

东阿阿胶为A股知名白马股,有着“药中茅台”之称,近两年明显有加速下跌之势,对于2019年全年的业绩,市场早有猜测。2019年中报时,市场就有东阿阿胶“爆雷”一说。2019年上半年,东阿阿胶营业收入18.90亿元,同比下降36.69%;净利润1.93亿元,同比下降77.62%。在当时中报预告发布后,东阿阿胶第二天直接一字跌停。

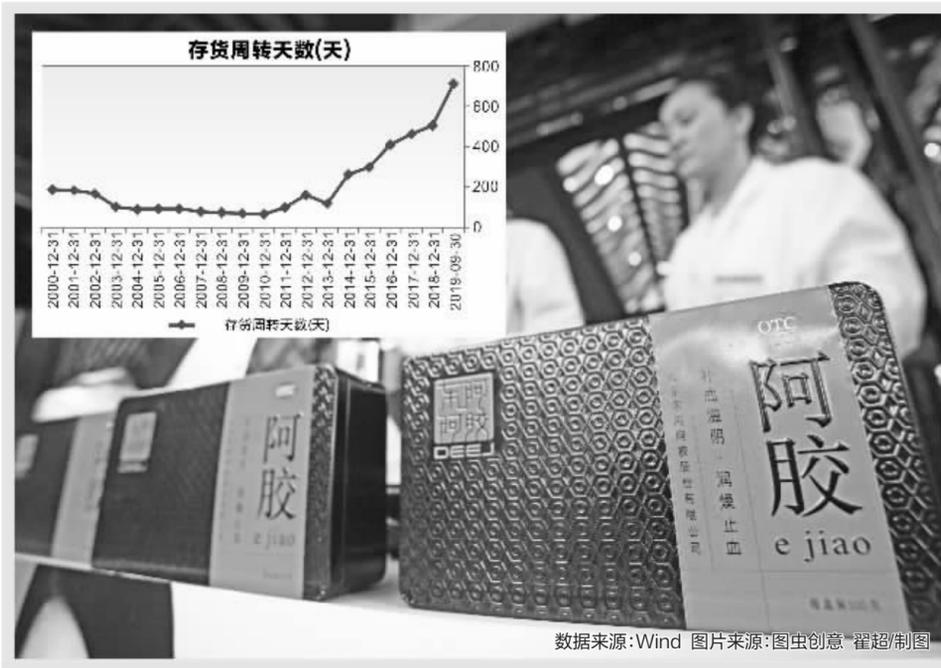
从单季度数据来看,2019年第二季度,东阿阿胶亏损约2亿元,而一季度的时候公司还盈利3.68亿元,到了第三季度,东阿阿胶虽然没有再亏损,但盈利甚微,仅有1594万元。相比于第二季度时的大幅亏损,部分人士认为东阿阿胶有触底回升的可能。如今业绩预告一出,东阿阿胶四季度业绩让人再度大跌眼镜。结合三季报业绩情况,2019年第四季度,东阿阿胶亏损幅度在5.43亿-6.68亿之间,远远超过去年第二季度时的亏损幅度。相较于2018年第四季度的盈利8.60亿元,更是跌幅巨大。

再押时间线拉长,在东阿阿胶1996年上市后至2018年,只有1996年当年和2014年、2018年营收下降,其余年份均保持增长;在净利润方面,东阿阿胶仅在2002年与2005年出现同比下滑情况,但仍保持盈利,特别是2005年之后,东阿阿胶净利润长期保持高速增长。

20年的高速发展之后,东阿阿胶近两年的业绩下滑引人关注,特别是在进入2018年之后,东阿阿胶营业收入已经是连续第六次定期报告数据下滑,净利润在2018-2019年同样出现六次定期报告下滑的情况。

“阿胶少帅” 辞职

在东阿阿胶发布业绩预告的同时,



数据来源:Wind 图片来源:图虫创意/翟超/制图

公司还宣布了另一则人事变动消息。

东阿阿胶灵魂人物,有着“阿胶少帅”之称的东阿阿胶总裁秦玉峰宣布辞职,不再担任任何职务,彻底退出东阿阿胶。公告称,秦玉峰由于到龄退休原因,申请辞去公司第九届董事会董事、总裁和公司法定代表人职务,同时一并辞去公司第九届董事会战略委员会委员和提名委员会委员职务。这是继去年11月份韩春城卸任东阿阿胶董事长后,东阿阿胶的又一重大人事变动。

公开资料显示,秦玉峰,1958年生人,籍贯山东东阿县,1974年进入东阿阿胶工作,历任科长、处长、厂长助理、副总经理、常务副总经理,负责质量、研发、技改、采购供应、生产制造、市场营销等工作。2006年,在从事阿胶行业的第32个年头,秦玉峰成为东阿阿胶的掌舵者。2年后,东阿阿胶制作技艺被列入国家非物质文化遗产项目,秦玉峰成为国家非物质文化遗产东阿阿胶制作技艺代表性传承人。

东阿阿胶曾经长达十年的高速增长离不开秦玉峰。2006年上位之后,秦玉峰为东阿阿胶制定了“价值回归”战略,以及积极“实施主导型”的单一品牌战略,主张将更多力量聚焦到发展阿胶产品主业。去年年底,秦玉峰曾坦言,前几年东阿阿胶受到关注是因为2006年启动了文化营销和价值回归工程,是东阿阿胶这几年高速发展的动力。伴随着东阿阿胶的“价值回归”,是市场价格的快速上涨,根据市场相关统计,从2006年到2018年底,东阿阿胶总共进行了18

次提价,阿胶块零售价从每斤约80元飙升至3000元以上,涨幅接近40倍,远超茅台涨幅。

提价除了增厚利润,其另一面的影响即市场份额降低。根据相关统计,东阿阿胶的市场份额从2006年的70%左右,一路下降到2013年的30%,之后一直徘徊在30%-40%的水平。在频繁涨价的驱使下,经销商长期依赖囤货来盈利,也造成了渠道库存大量积压的现象。从数据上来看,东阿阿胶的存货周转天数近年来加速上升明显,从2005年的89天上升至2019年三季度末的710天。

后提价时代的渠道改革

在价值回归时代,文化牌曾是东阿阿胶的利器法宝之一。秦玉峰曾表示,这个也是世界上最古老的生化制药,这个也是炼丹术保存到今天完整的丹药之一。所以说它的长寿基因是安全有效,是人炼造出来的。”并解释其为《神农本草经》所列滋补上品,东阿阿胶广告语中,将“人参、鹿茸与阿胶”并列列为滋补三大宝。

在诸多因素加持之下,经销商囤货早已不是什么新鲜事。秦玉峰在2019年末时曾分析指出:东阿阿胶2015年的价格为254.2万一吨,到2019年为360万一吨,增加100多万元。从这个增量计算,一吨货2000盒,囤了一段时间就获利不少,公司一不调价,经销商就开始出货。

在去年中报出来后,东阿阿胶即表示了渠道改革及清库存之心。公司当时表示正积极调整营销策略,整合营销渠道,开拓新渠道新市场,理性控制下游库存,拉动终端纯销,促进公司良性发展。在渠道的具体调整方面,东阿阿胶称,传统渠道调整方面,通过减少原先的二级经销商,推进渠道扁平化,加强和区域优质经销商及连锁零售药店龙头的深度合作,对传统渠道进行深耕;在新渠道拓展方面,东阿阿胶选择与阿里、京东、药师帮等渠道加强深度合作,新零售渠道在效率及覆盖率上相较传统渠道会更为高效。

锂电设备行业先驱 连续多年高增长

谈及此次战略入股,上海电气自动化集团投资总监王庆东表示,“跟赢合的合作是我们持续跟踪新能源汽车自动化装备及系统集成领域的战略成果。我们看重的是赢合科技智能制造领域的技术、自动化集成能力和市场经验。”

从技术上来看,自2006年公司“圆柱锂电卷绕机”切入锂电设备以来,先后推出涂布机、辊压机、分条机、模切机、叠片机、自动组装机等系列产品,凭借优越的性能迅速成为市场新宠。其研制的多款产品一举填补国内技术空白,成为锂电设备国产化的领军者。截至目前公司拥有各类专利超510项,技术实力始终处于国内第一梯队。

在价值回归时代,文化牌曾是东阿阿胶的利器法宝之一。秦玉峰曾表示,这个也是世界上最古老的生化制药,这个也是炼丹术保存到今天完整的丹药之一。所以说它的长寿基因是安全有效,是人炼造出来的。”并解释其为《神农本草经》所列滋补上品,东阿阿胶广告语中,将“人参、鹿茸与阿胶”并列列为滋补三大宝。

在诸多因素加持之下,经销商囤货早已不是什么新鲜事。秦玉峰在2019年末时曾分析指出:东阿阿胶2015年的价格为254.2万一吨,到2019年为360万一吨,增加100多万元。从这个增量计算,一吨货2000盒,囤了一段时间就获利不少,公司一不调价,经销商就开始出货。

在去年中报出来后,东阿阿胶即表示了渠道改革及清库存之心。公司当时表示正积极调整营销策略,整合营销渠道,开拓新渠道新市场,理性控制下游库存,拉动终端纯销,促进公司良性发展。在渠道的具体调整方面,东阿阿胶称,传统渠道调整方面,通过减少原先的二级经销商,推进渠道扁平化,加强和区域优质经销商及连锁零售药店龙头的深度合作,对传统渠道进行深耕;在新渠道拓展方面,东阿阿胶选择与阿里、京东、药师帮等渠道加强深度合作,新零售渠道在效率及覆盖率上相较传统渠道会更为高效。

在价值回归时代,文化牌曾是东阿阿胶的利器法宝之一。秦玉峰曾表示,这个也是世界上最古老的生化制药,这个也是炼丹术保存到今天完整的丹药之一。所以说它的长寿基因是安全有效,是人炼造出来的。”并解释其为《神农本草经》所列滋补上品,东阿阿胶广告语中,将“人参、鹿茸与阿胶”并列列为滋补三大宝。

在诸多因素加持之下,经销商囤货早已不是什么新鲜事。秦玉峰在2019年末时曾分析指出:东阿阿胶2015年的价格为254.2万一吨,到2019年为360万一吨,增加100多万元。从这个增量计算,一吨货2000盒,囤了一段时间就获利不少,公司一不调价,经销商就开始出货。

在价值回归时代,文化牌曾是东阿阿胶的利器法宝之一。秦玉峰曾表示,这个也是世界上最古老的生化制药,这个也是炼丹术保存到今天完整的丹药之一。所以说它的长寿基因是安全有效,是人炼造出来的。”并解释其为《神农本草经》所列滋补上品,东阿阿胶广告语中,将“人参、鹿茸与阿胶”并列列为滋补三大宝。

在价值回归时代,文化牌曾是东阿阿胶的利器法宝之一。秦玉峰曾表示,这个也是世界上最古老的生化制药,这个也是炼丹术保存到今天完整的丹药之一。所以说它的长寿基因是安全有效,是人炼造出来的。”并解释其为《神农本草经》所列滋补上品,东阿阿胶广告语中,将“人参、鹿茸与阿胶”并列列为滋补三大宝。

东阿阿胶预计2019年亏损约3.34亿元-4.59亿元,上年同期为盈利20.85亿元,是公司上市以来首次出现年度业绩亏损,主要系清理库存所致。

新能源汽车政策明朗 产业链公司获密集调研

证券时报记者 严翠

新能源汽车产业政策明朗之际,机构调研重点也开始转向这一领域。

近20家企业获调研

1月13日至1月17日这周,A股沪深两市共有77家上市公司披露机构调研纪要,相较此前一周的112家下降超三成。值得注意的是,这周有近20家新能源汽车产业链公司获得了机构调研。它们分别是海达股份、宁波华翔、贝斯特、赢合科技、科士达、雅化集团、微光股份、得润电子、中科电气、德赛西威、中材科技、斯莱克、格林美、深科技、澳洋顺昌、长安汽车、横店东磁、中科电气、中科三环。

去年四季度以来,新能源汽车产业链利好不断。先是2019年12月3日工信部发布《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿),指出到2025年新能源汽车新车销量占比达到25%,为行业长期发展坚定了信心;再是今年年初特斯拉Model 3降价,并宣布将加速零部件国产化进程;紧接着,正当外界担心未来特斯拉可能加剧国内新能源汽车竞争时,1月11日,工业和信息化部部长苗圩再给行业发展吃下一颗定心丸:2020年7月1日以后,新能源汽车补贴不会再继续退坡。

受此影响,去年四季度以来,新能源汽车板块表现抢眼,东方财富Choice新能源车指数2019年12月3日至2020年1月17日整体上涨37%,其中30家公司区间涨幅超过30%,涨幅最大者为英维克,区间整体上涨89%,其次为旭升股份、荣百科技,分别上涨73%、71%,涨幅前十股均涨超50%。

细分龙头方面来看,宁德时代、星源材质、比亚迪、当升科技等龙头个股同期分别上涨32%、42%、34%、35%。

新能源汽车被普遍看好

证券时报记者翻看调研纪要发

现,机构在调研新能源汽车产业链企业时,着重关注企业新能源汽车业务主要产品、主要客户、订单情况以及未来规划,以及是否已经进入特斯拉供应链等。另外,企业在氢燃料电池方面的布局也较受关注。

贝斯特2019年已完成对特斯拉零配件供应商苏州赫贝斯51%股权的收购,后者为特斯拉长期供应商,主要供应铝合金和压铸零件产品。1月16日,贝斯特接受机构调研时表示,未来在新能源汽车领域,公司将坚持内生、外延共同发展战略。其中,内生方面公司已投资新建汽车精密零部件一期项目,生产新能源汽车铝合金结构件等产品。为了适应市场变化,贝斯特还提前涉足氢燃料电池业务,且已成功交付了下游客户霍尼韦尔氢燃料电池电堆核心配套组件,应用于日本本田clarity新能源汽车的生产制造。

海达股份汽车领域业务分两块,即橡胶密封减振部件和轻量化铝制品,2019年公司汽车业务北美市场逐步打开,整车密封部件、车辆减振部件的新项目量产,使业务收入同比呈现较好增长。目前其主要客户有上汽荣威、上汽大通、一汽轿车等,尚未直接供货特斯拉。公司接受调研时表示,未来汽车业务是公司重点发展方向,公司将积极争取与特斯拉合作机会。

赢合科技表示,锂电设备行业属于投资拉动的产业,2018年-2019年在国内行业政策退坡及宏观经济环境影响下,行业处于洗牌阶段。2020年电动车产业在逐渐复苏,欧洲政策支持、国内政策向好,车企加快向电动车市场布局,特别是特斯拉在中国生产交付,将很大程度上推动汽车电动化进程,拉动整个行业发展。有市场人士预计未来5年电动车销量的复合增长率将超过30%。

格林美表示,公司一直坚定看好新能源汽车的广阔发展前景,全球已掀起一股新能源浪潮,新能源汽车发展势头不可阻挡。未来3年,公司已签署30万吨三元前驱体战略长单,进一步奠定了公司在国内以及全球三元前驱体材料制造领域的重要市场地位。

赢合科技:上海电气成为公司控股股东 战略合作首单落地

1月15日晚间,赢合科技发布公告,公司第四届董事会换届顺利完成,上海电气提名的董事占董事会多数席位,成为公司的控股股东,上海市国资委成为公司的实际控制人。王维东先生当选公司董事长,贾廷纲先生当选公司副董事长,许小菊女士当选公司总经理。

此次董事会换届选举结果符合市场预期,赢合科技将继续维持原主要高管团队,上海电气原则上不干预公司经营。公司拟向上海电气定向增发6768万股,募资总额不超过20亿元的应用已获证监会受理,交易完成后,上海电气的持股比例将上升至23.50%。

创新模式打造“混改”标杆 与上海电气协同效应明显

“此次战略合作是我们考虑非常慎重的一次合作,基础是产业端的协同发展”,赢合科技内部人士称。将“国企资源”与“民企机制”结合起来,持续推动赢合科技成为全球领先的综合性自动化平台,是公司最主要的战略考量。

上海电气是中国最大的综合性装备制造企业集团之一,致力于成为全球领先的自动化设备及智能制造系统解

决方案提供商,在技术研发、行业资源、业务订单、金融资源、政府关系等方面拥有巨大优势。上海电气入主赢合科技,将会显著优化赢合科技的资本结构,提升核心竞争力、拓宽业务战略布局,为未来持续发展奠定坚实的基础。

分析人士指出,即使不考虑交易双方的行业地位,此次资本运作也足以引起市场的广泛关注,这可能会成为后续国企和民企共同探索“混改”之路的典范。

一方面,此次交易采用“老股转让+新股增发”的方式,即能快速推动合作又能将资源投入公司。方案即保证了赢合科技的未来发展,又保证了上海电气取得大比例的股权,原大股东仍然保持比较大的股权比例,实现多方的利益协同,共同推动赢合科技的不断发展。

另一方面,未来赢合科技将采用经营权和所有权分离的模式,职业化的经营管理团队不会发生变化;同时,辅以超额业绩奖励等激励方式,保证公司管理团队既具备合作的能力,又具备合作的充分动力,充分激发高管团队的主观能动性。“本次合作只会对赢合科技未来的生产经营决策产生正面积极影响,继续拓宽赢合科技的未来发展道路。”董事长王维东表示。“未来上海电气内部,供应链上下游厂

家的自动化相关项目都会优先提供给赢合科技。”

上海电气入股后,赢合科技将有更强大的股东背景和更强大的资源,除了可以帮助赢合科技在锂电智能装备领域继续做大做强外,双方还可合力推进自动化智能制造领域的纵深发展及横向扩张,将赢合科技打造成为全球领先的自动化智能装备的标杆企业。

锂电设备行业先驱 连续多年高增长

谈及此次战略入股,上海电气自动化集团投资总监王庆东表示,“跟赢合的合作是我们持续跟踪新能源汽车自动化装备及系统集成领域的战略成果。我们看重的是赢合科技智能制造领域的技术、自动化集成能力和市场经验。”

从技术上来看,自2006年公司“圆柱锂电卷绕机”切入锂电设备以来,先后推出涂布机、辊压机、分条机、模切机、叠片机、自动组装机等系列产品,凭借优越的性能迅速成为市场新宠。其研制的多款产品一举填补国内技术空白,成为锂电设备国产化的领军者。截至目前公司拥有各类专利超510项,技术实力始终处于国内第一梯队。

更为重要的是,赢合科技是国内少数可以打通前、中、后端并提供整线解决方案的锂电设备企业。公司已成功实施超过20条锂电整线,具备高品质、低能耗、交付快、爬坡快及直通率高等优势。

“赢合科技决策快、反应快,积累了丰富的自动化系统集成能力,可以迅速满足客户需求。这种能力,也将随着我们战略的扩张,平移到海外市场以及其他智能制造领域。”董事长王维东自信地说。

作为全球领先的德国锂电智能装备企业,公司不仅与CATL、ATL、BYD、欣旺达、万向等国内大客户建立了战略合作关系,更与LG、SAFT、TESLA、三星等国外锂电巨头建立了合作关系,产品早已享誉全球,成为头部锂电池企业首选供应商。

2015年至2018年,赢合科技主营业务持续高速增长,营业收入复合增长率达到78.80%,整体规模不断壮大。在此次交易中,赢合科技2020-2022年三年管理层获得超额收益的激励承诺净利润合计不低于13.4亿元,这也充分体现了公司管理层对未来业绩的信心。

不得不承认的是,2018年以来,在国内行业政策退坡及宏观经济环境影响下,新能源汽车行业处于洗牌阶段,为了应对市场变化,赢合科技2019年对

内部运营管理架构、客户结构和商业模式做了积极调整,这种调整使得赢合科技运营质量更好,未来发展的基础更坚实。如何利用锂电设备行业优势,以及大股东的资源,做大做强公司,打造全球领先的综合性的自动化平台,成为赢合科技新时期的主要挑战。

战略合作首单落地 赢合科技望拥抱行业红利

借力上海电气的产业资源,开拓国际市场,赢合科技最为看重的战略资源。近日,赢合科技与德国上市公司Manz签订了战略合作协议,开启上海电气与赢合科技开展全面合作的第一步。“与Manz的合作将为赢合开拓欧洲和美国市场打开新的局面,能够将在我们中国市场的领先优势快速推广到全球市场。”董事长王维东表示。

据了解,德国Manz成立于1987年,在光电、电子和锂电池技术领域为客户提供创新的生产解决方案,在全球设有六大生产基地,2018年收入为2.97亿欧元。在锂电领域,Manz的热复合叠片设备技术全球领先,生产效率可达到传统叠片效率的8倍,在软包电池电芯成型制造环节具有绝对领先优势。本次战略

协议的签署,意味着赢合未来将与Manz协同开拓欧洲市场。

更为可喜的是,新能源汽车行业在经历了2019年的阵痛之后,也正在迎来复苏。特斯拉国产化持续引爆资本市场,其市值一度接近千亿美元,国内相关产业链公司受到追捧。近期工信部部长苗圩公开表示:2020年新能源汽车补贴不会大幅退坡,“我国新能源汽车产业已经具备较好的规模效应优势和环境,未来我们将继续坚持发展新能源汽车的国家战略不动摇,巩固和发展来之不易的良好势头。”

在新能源汽车行业复苏的大背景下,赢合科技原有业务将继续保持高速增长,而作为上海电气A股锂电自动化装备唯一上市平台,公司有望与上海电气旗下更多资源携手,联合昂华、上海发那科、Manz等企业的产品优势,在提高自动化装备系统能力的同时,进军更多的智能制造领域,打造新的增长极。

此次董事会换届选举完成后,公司控制权、经营权都已明确,同时,公司客户结构和资本结构也在持续优化。叠加了国企资源优势的赢合科技,未来将凭借其在锂电设备领域的卓越优势,整合更多优质资源,在自动化设备领域再展英姿,为“中国制造2025”增光添彩。

(CIS)