

■上市公司半年报看点

渠道下沉成效显著 食品企业下半年成长性依然可期

◎记者 滕飞 ◎编辑 邱江

食品企业近期密集披露半年报,龙头公司经营业绩令投资者信心倍增。长期来看,细分行业龙头公司受益于消费升级、渠道拓展,其成长性依然可期。

纷纷加快渠道下沉

在食品行业中,有不少公司在今年上半年完成渠道拓展,并对自家核心产品的销售方式作出了调整,给公司带来了明显的效益。基于此,多家食品类上市公司在半年报中明确表示,下半年仍将把渠道建设作为重点工作之一。

如天味食品,半年内渠道下沉力度十分明显,合作经销商数量成倍增长。公司在2020年半年报中披露,截至2020年6月,其合作的经销商达2051家,销售网络覆盖约42万个零售终端,而2019年底这两个数据分别为1221家、36万个。

同时,公司对旗下两款拳头产品的定位进行了细分。报告期内,公司将“好人家”与“大红袍”品牌进行了重新定位,把“大红袍”品牌从原来的销售体系中分离,成立了独立的销售组织,对品牌重新进行了战略规划和形象塑造,对原有经销商进行了拆分,并拓展了“大红袍”新的经销商。

报告期内,公司实现营业收入9.19亿元,同比增长45.98%;净利润2亿元,同比增长94.62%。值得一提的是,报告期内公司还推出了2020年股票期权与限制性股票激励计划,股票期权行权条件为2020年、2021年的营业收入增长率分别不低于50%、125%;限制性股票行权条件为2020年、2021年营业收入增长率分别不低于30%、69%。

同样受益于渠道拓展的还有安井食品。公司虽然未在半年报中对渠道拓展的力度进行描述,但从公司透露的几

组经营数据中可以看到渠道下沉的深度,且公司产能扩张的规模效应也已经凸显。

报告期末,公司经销商总数达到885家,比期初增加203家。报告期内,公司实现营业收入28.53亿元,同比增长22.14%;归母净利润2.60亿元,同比增长57.36%。分渠道来看,公司上半年经销商、商超、特通、电商渠道的营收增长幅度分别为16.44%、60.70%、7.50%、115.74%。

基于上半年商超发力,C端增长见效,安井食品在半年报中再次强调,未来还将继续加大各类超市、生鲜门店、社区团购、电商平台的渠道开发。

洽洽食品半年报显示,报告期内公司实现营业收入22.94亿元,同比增长15.46%;实现归属于上市公司股东的净利润2.95亿元,同比增长33.97%。

公司表示,在居家环境中,瓜子系列产品消费场景进一步强化,线上线下均实现了快速增长。传统瓜子延续了2019年两位数以上的增长,在今年上半年市场认可度进一步提升,对非包装瓜子的替代加快,品牌效应进一步显现,加速产业内企业优化升级,为公司瓜子业务发展注入持续动力。

受益价格调整

食品类企业在2019年底纷纷提价,提价效应应在今年上半年得到验证。记者采访了解到,食品类企业下半年还将推出提价计划。

“因疫情影响,上半年进口食材受到管制,原材料出入库周期和成本都有所上抬,导致公司成本上涨,公司后续将根据综合成本变化,择机调整价格。”山东某食品加工企业高管向记者表示,餐饮渠道的供货现在基本恢复正常,大型餐饮企业也开始适当调高单次进货量,经销商、餐饮企业都开始出现补充库存的需求,这是未来催发涨价的诱

因之一。

提价容易,但价格能否顺利落地才是关键。从这一轮食品龙头企业对自家产品价格的调整来看,执行较为顺利,其毛利率有所提升。中银证券在研报中表示,安井食品上半年毛利率比去年同期提高3个百分点,达到28.5%,主要原因为2019年四季度产品提价和锁鲜装等C端产品占比提高,产品结构优化。

同样受益的还有天味食品。东北证券表示,公司二季度毛利率同比提升5.84个百分点,主要受益于去年底今年初对部分产品的价格的调整,提价红利持续显现。另外,三全食品也因2019年四季度对旗下产品提价,毛利率得到提升。

机构投资者竞相入驻

随着消费升级,食品快销类企业颇受市场关注,机构竞相入驻。

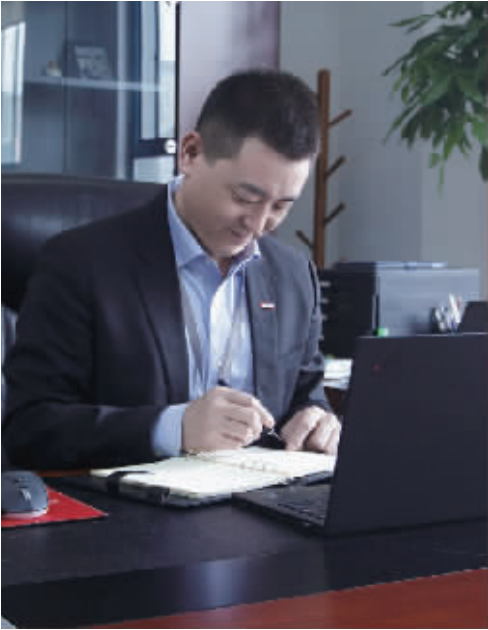
有友食品的主导产品为泡椒凤爪,其他泡卤风味休闲食品包括豆干、花生、竹笋等。今年上半年,公司实现营业收入5.45亿元,同比增长13.94%;归属于上市公司股东的净利润1.29亿元,同比增长37.74%。

值得关注的是,在公司前十大流通股股东榜单中,有8个为新进股东,其中6个为机构,包括社保基金、基本养老保险基金等。

天味食品股东榜也几乎清一色是新面孔。其中,机构股东多达6个,达晨创世、达晨盛世两个达晨系基金合计持股比例达3.02%。

另外,三全食品、桃李面包等公司半年报披露的股东榜单显示,香港中央结算有限公司(陆股通)新近出现在股东榜上;千禾味业也在二季度吸引了汇添富、社保基金等入驻。

科威尔傅仕涛：“大”“小”兼顾 拓展更多可能



科威尔董事长兼总经理 傅仕涛

◎朱翔 ◎编辑 李魁领

在经历两轮问询后,合肥科威尔电源系统股份有限公司(简称“科威尔”)无条件过会,终于拿到科创板的“入场券”。8月12日,证监会消息称,同意科威尔的科创板IPO注册。

科威尔是一家专注测试电源设备制造的企业。测试电源是一种可精确输出不同电压、电流的装置,用于测试不同用电产品在各种电压、电流下的性能,以验证相关用电产品是否达到研发目标、符合品质检验要求。作为工业领域的基础测试设备,所有用电产品及其部件的研发、制造过程都离不开测试电源设备。

据科威尔董事长兼总经理傅仕涛介绍,科威尔以大功率测试电源设备起家,掌握测试电源核心技术,捕获不同客户的需求,不断拓宽下游应用行业和领域。在产品形成良好的品牌效应后,科威尔在小功率测试电源设备的赛道上也已启程。同时,基于测试电源推出多款测试系统,科威尔将每个细分领域的“小珍珠”串成一条“珍珠项链”。

跑好“大”赛道

测试电源设备有两大赛道:大功率测试电源和小功率测试电源。小功率测试电源设备面向消费电子、通信、航天、医疗等领域。国外厂商在小功率测试电源设备领域积累了较为丰富的经验,以欧美为代表的小功率厂商一度把控着全球测试电源设备市场。

随着新能源发电、新能源汽车在我国的迅速发展,大功率测试电源需求增长出现契机。

科威尔成立的2011年,恰赶上国内新能源产业的快速发展期。傅仕涛表示,面对国内新能源产业快速发展带来的大功率市场的需求,小功率厂家不能很快开发出大功率产品,国外大功率厂家产品的性价比和服务不具备优势。从竞争压力的角度出发,公司首先从大功率测试电源设备切入。

科威尔从光伏领域着手,推出模拟电网电源、光伏阵列IV模拟器等多款产品,获得良好反响。但在傅仕涛看来,测试电源设备非大批量使用,“单纯在某一行业,很难把体量做大”。为突破天花板,科威尔逐步探索

其他新兴的行业领域。2014年,科威尔开始介入电动汽车的测试,相继推出高精度双向直流电源、电池模拟器等系列产品,2017年就做到了细分领域第一。

在大功率测试电源领域,科威尔的部分产品实现了进口替代。科威尔于2012年推出的120kW、630kW单机大功率IVS系列光伏阵列IV模拟器,改变了以往进口品牌通过小功率并机产品完成大功率光伏逆变器MPPT效率和逆变器中国效率(CGC/GF035:2013)测试需求的行业局面。在电动车行业,公司推出的EVD系列高精度双向直流电源和EVS系列电池模拟器,改变了行业内以Digatron(德国)、Bitrode(美国)等进口品牌为主、供应渠道单一的状况。

开拓“小”赛道

对于小功率测试电源产品的行业格局,傅仕涛介绍,随着产业的发展,国内陆续出现了一些小功率测试电源厂家,和国外的知名厂家相比在品牌、渠道、技术、产品线布局上有明显的差距,所以小功率测试电源行业一直是国外品牌占主导地位。小功率测试电源下游客户有很多大公司,他们更关注产品的品牌、性能指标、行业应用经验、售后服务等。

傅仕涛认为,伴随国内电力电子技术水平快速发展,各应用行业的小功率测试电源产品市场需求持续旺盛,目前国内企业研发和生产小功率电源已有充分的技术基础。

在大功率测试电源领域积累起来的技术底蕴、品牌知名度和企业规模,对科威尔至关重要。傅仕涛表示,在小功率测试电源领域推广过程中,明显感觉客户对于科威尔的接受度高了很多。

科威尔2018年推出的KDC系列高压型小功率测试电源单品,在电压精度、电流精度和动态响应时间等指标上,已经可与部分国际知名品牌相媲美。

数据显示,2017年至2019年,公司小功率测试电源产品收入分别约为95万元、208万元和1132万元,总体保持较高增长速度,2018年、2019年销售收入较上年分别增长1.19倍、4.44倍。公司在招股书中表示,这得益于KDC系列高精度可编程直流电源销售金额的快速增长。目前科威尔已与阳光电源、华为、锦浪科技、特变电工等行业头部客户建立合作。

紧密贴合下游产业需求,在市场推广过程中不断将公司自主研发的软件平台和仿真测控技术与下游应

用行业属性特点相结合,科威尔推出多款以测试电源和测试分析软件为主体,辅以测试仪器仪表和功能部件组成的一体化测试解决方案。

傅仕涛表示,系统类产品的技术要求更高、产品结构更为复杂。比如,在基于大功率测试电源开发燃料电池行业的测试系统产品时,产品开发需要具备气体加热加湿和流量控制技术;在基于小功率测试电源开发功率半导体IGBT测试系统产品时,需要具备快速的过电流保护技术和测试治具设计技术。因此,公司在设计开发测试系统产品时,必须掌握多学科技术融合的能力。

目前,科威尔已经基本形成大、小功率测试电源和测试系统的产品线,是业内为数不多的同时具备三个产品线的公司。“大”“小”兼顾,科威尔得以拓展更多可能性。

如何提升毛利率

关于毛利率的问题,是两轮问询中均被问到的重点“考题”。数据显示,2017年至2019年,公司综合毛利率分别为67.87%、68.69%和65.13%。2019年毛利率相比上年,有明显下降。

对此,傅仕涛解释称,2019年在大功率测试电源和测试系统的个别订单中,为了满足客户个性化产品功能需求,公司外购的相关特定功能部件金额较大,而营收基数不大,从而该部分毛利明显降低。与此同时,大功率测试电源和测试系统为公司贡献了超过90%的营业收入,这两个部分毛利的降低导致总体毛利的下降。

为了使公司毛利总体稳步提高,傅仕涛表示:“首先,从研发开始,我们要着力优化产品系统。其次,客户个性化需求会一直存在,为满足这样的需求,除了核心部件外,订单中还会包含需外购的器件。为此我们将加强供应链管理,与相关供应商建立合作关系。再次,提高内部管理效率,着力降低成本。继续拓展大、小功率产品的行业应用,进一步提升营收水平,稳定毛利。”

根据招股书,此次上市,公司拟募资约2.8亿元,用于高精度小功率测试电源及燃料电池、功率半导体测试装备生产基地建设项目、测试技术中心建设项目、全球营销网络及品牌建设项目等。

傅仕涛说,科威尔未来发展的重点方向:一是基于现有技术平台做行业应用延伸的研发,未来将从软件方面,针对不同行业做新的研发;二是技术平台的延伸,除了测试电源设备,科威尔未来将可能向其他测试设备领域延伸。



合肥科威尔电源系统股份有限公司

环保行业快速扩张 上市公司定增融资不断

◎张问之 ◎编辑 邱江

随着玉禾田拟定增募资不超过30亿元加码主业相关项目方案的出台,A股环保企业今年以来推出定增预案的公司达到了10家。另外9家公司分别是巴安水务、龙马环卫、清新环境、菲达环保、博天环境、创业环保、天瑞仪器、国林科技、碧水源。除碧水源及天瑞仪器外,其余8家公司的定增方案推出时间主要集中在近两个月。而回看2018年、2019年,两年期间仅有9家环保企业披露定增预案。

“环保行业本身资金流相对较差,又偏向重资产,需要前期投入,所以,一旦出现市场利率下行、流动性释放较好的情况,企业会努力融资,储备‘过冬资金’。”在业内人士看来,下半年到“十四五”期间,在市场流动性相对宽松的情况下,环保企业将会长期处于融资状态。

环保企业融资需求强烈

“部分环保企业主营业务具有强垫资特性,融资压力大,通过定增补充一定的流动资金无可厚非。”业内人士分析道,“就募集资金的具体用途来看,则与企业本身的主营业务、发展阶段、经营状况等密切相关,增发目的也会不尽相同。”

梳理这10家企业的定增预案可以发现,募集资金部分用于补充流动资金已成为共性。其中,5家以“项目融资”为主,2家用于补充流动资金,2家借势引入战略投资者,1家用于收购其他资产。发行价格方面,无论采用竞价还是定价的方式,折价率均在80%至90%之间。

上海证券报注意到,“项目融资”多围绕主业展开,并在细分领域进行前瞻性的布局或产业链的延伸。

如巴安水务,8月17日披露拟定增募资3亿元,扣除发行费用后投资于压力式管式陶瓷膜研发车间、测试车间、组装车间项目及补充流动资金。

又如污水处理企业天瑞仪器,5月13日披露拟定增募资不超过5亿元,扣除发行费用后将用于雅安市城镇污水处理设施建设PPP项目、补充流动资金。

再如国林科技,公司主营臭氧产生机理研究、臭氧设备的设计与制造、臭氧应用工程方案设计、安装、调试、运行及维护。作为国内臭氧行业的代表企业,国林科技在上市仅一年后便推出定增预案,拟募资3.6亿元,用于2.5万吨/年高品质晶体乙醛酸项目(一期)。国林科技表示,本次募投项目将有利于延伸公司产业链,提升公司盈利能力,使公司业务由臭氧系统设备供应向臭氧技术应用领域进行延伸,完善公司产业链;同时增强公司资金实力,为公司业务长期发展提供资金支持。

碧水源定增方案的看点是公司借势易主。预案显示,公司以7.72元/股的价格,向中国城乡发行约4.81亿股公司股份,合计募资约37.16亿元,扣除发行费用后全部用于补充流动资金及偿还本息负债。在签署股份认购合同的同时,碧水源3名股东与中国城乡签署了表决权委托协议,拟将其所持有公司14.4%股份对应的表决权委托给中国城乡行使。该协议生效后,碧水源控股股东变更为中国城乡,实控人变更为国务院国资委。

环卫细分领域成行业“新贵”

从募集金额来看,10家企业的拟募金额介于3亿元至40亿元之间,其中募金额在10亿元以上的有5家,碧水源以37.16亿元居于首位。在另外4家企业中,有2家为环卫企业,分别是龙马环卫募资10.62亿元、玉禾田募资30亿元。

近两年,环卫行业处于快速扩张阶段,必然存在大量的融资诉求。”业内人士分析认为,尽管在整个环保行业里环卫企业偏轻资产,但就环卫服务而言,与提供同类服务的物业公司相比,仍是一个需要大量前期投资的产业。

数据监测显示,今年前7个月,全国各地环卫运营项目的成交年化额达到389亿元,同比增长23.5%。预计2020年全国环卫运营项目的成交年化总额有望突破600亿元大关,再创历史新高。E20研究院固废产业研究中心预测,2020年我国环卫行业整体将释放3000亿元的市场空间。

在此背景下,龙马环卫和玉禾田的定增募资均用于加码主业。玉禾田的公告显示,其募集资金扣除发行费用后,拟投入环卫装备集中配置中心项目、环卫信息化及总部运营管理中心项目、补充流动资金及偿还银行贷款。2020年上半年,玉禾田实现营收20.57亿元,较上年同期增长20.75%;净利润3.48亿元,较上年同期增长156.26%。截至6月底,公司市政环卫业务在手合同总金额213.14亿元。

龙马环卫的公告则显示,其募集资金扣除发行费用后,拟用于智慧环卫一体化综合服务平台建设项目、新型环卫装备研发及智能制造项目、厨余垃圾处理设备研发中心项目和补充流动资金。2020年上半年,龙马环卫实现营收24.15亿元,同比增长26.41%;归属于上市公司股东的净利润1.95亿元,同比增长58.59%。

苏交科 实控人将变更为广州市国资委

◎记者 黎灵希 ◎编辑 邱江

8月21日晚,苏交科发布公告称,公司实际控制人符冠华、王军华,与广州珠江实业集团及其一致行动人广州国发基金签署了《合作框架协议》及附生效条件的《股份转让协议》。同时,苏交科与广州珠江实业集团签署了附生效条件的《股份认购协议》。上述一系列协议生效并实施完成后,公司控股股东将变更为广州珠江实业集团,实际控制人将变更为广州市国资委。

根据公告,广州珠江实业集团的一致行动人广州国发基金,拟受让苏交科实际控制人所持的5%股份。此外,苏交科拟向广州珠江实业集团非公开发行股票不超过2.91亿股,募资不超过23.9亿元,用于大湾区区域研发中心、偿还银行借款以及补充流动资金。定增实施后,符冠华、王军华将分别放弃所持7500万股、5100万股股票的表决权。

上述一系列交易完成后,广州珠江实业集团及其一致行动人广州国发基金,合计持有苏交科股份的比例为26.92%;符冠华、王军华合计持股比例为23.29%,合计拥有表决权比例为13.31%。

苏交科表示,广州珠江实业集团多年来深耕粤港澳大湾区基础设施建设 and 运营服务,具备深厚的区域性资源优势和强大的资本资金实力。未来,广州珠江实业集团将积极推动上市公司深化国内尤其是“大湾区+长三角”及其辐射地区基础设施建设的市场拓展,促进产业链资源整合,助力公司实现跨越式发展。