

拟15亿欧元出售Urbaser 中国天楹商誉将骤降

□ 收购两年后，中国天楹拟出售 Urbaser 公司 100% 股权，交易对价为 15 亿欧元。交易完成后，公司预计商誉将由 56 亿元下降至 0.4 亿元。

□ Urbaser 最近两年是中国天楹的核心子公司。截至 2020 年末，Urbaser 资产净额占上市公司资产净额的 50.01%；2020 年营业收入占上市公司总收入的 83.40%。

◎记者 张雪 ○编辑 祝建华

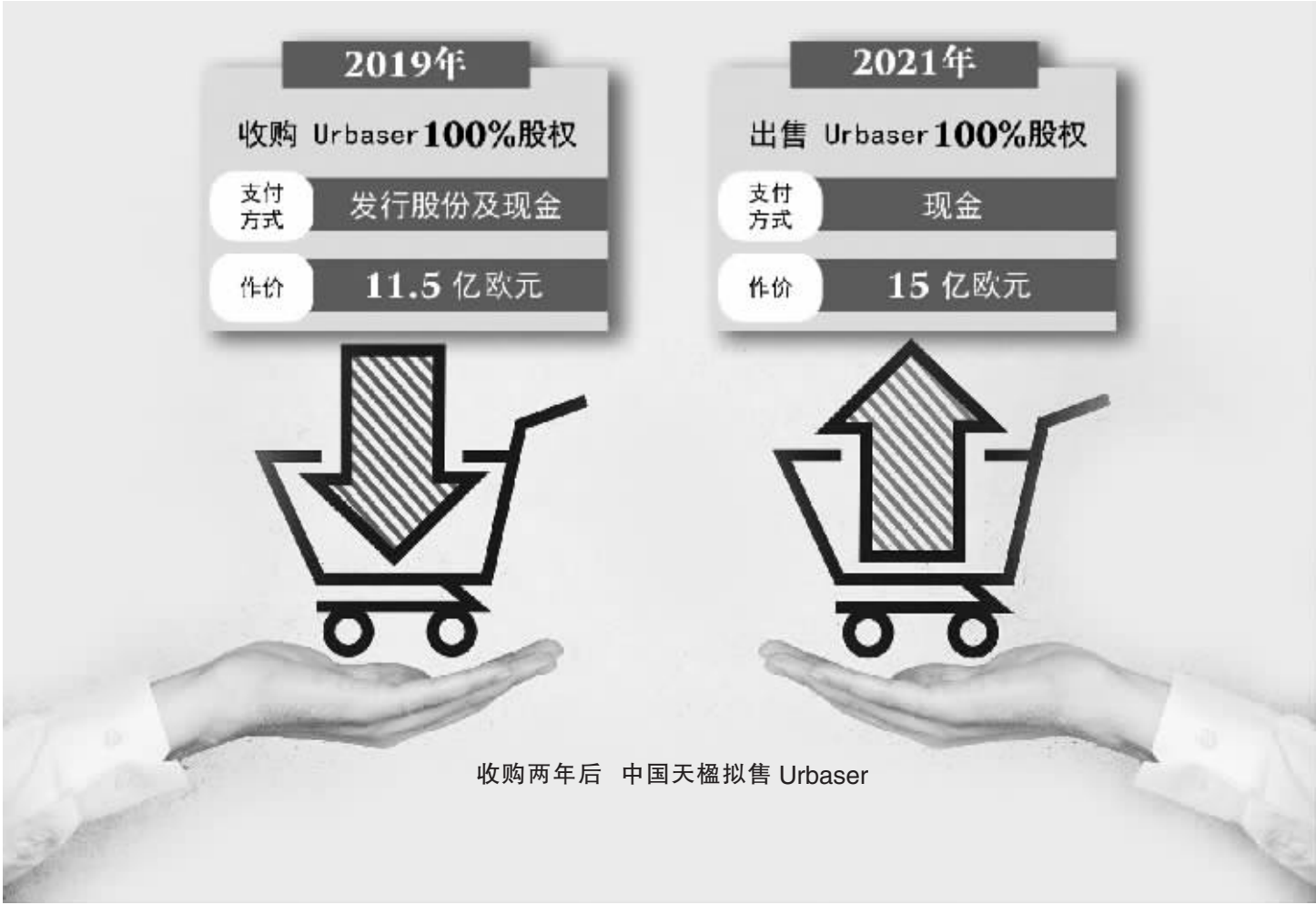
中国天楹 6 月 6 日晚公告称，公司 100% 控制的下属公司 Firion Investments, S.L.U. 拟以现金方式向 Global Moledo, S.L.U. 出售所持 Urbaser, S.A.U.（下称“Urbaser”）100% 股权，交易初始价格为 15 亿欧元。上市公司两年前以 11.5 亿欧元的价格收购 Urbaser，本次交易将为公司带来可观的投资收益以及大量资金用以业务发展。交易完成后，公司资产负债率将显著下降，预计商誉将由 56 亿元下降至 0.4 亿元。

中国天楹表示，公司考虑盘活存量资产，通过调整资本结构获得资金，决定向 Global Moledo, S.L.U. 出售 Urbaser 公司 100% 股权，交易对价为 15 亿欧元，以现金方式支付。以 2020 年 12 月 31 日为评估基准日，本次交易拟出售的 Urbaser 100% 股权的预估值约 14.38 亿欧元。本次交易完成后，上市公司将不再持有 Urbaser 股权。

此次拟出售的 Urbaser 为全球城市环境服务及垃圾处理领域的翘楚，是欧洲领先的综合固废管理平台，该公司系中国天楹 2019 年以 11.5 亿欧元“蛇吞象”购得。

2016 年，中国天楹与中节能、大港股份等大型央企、国企组成并购基金并联合其他投资方共同收购了 Urbaser 100% 股权。2019 年，中国天楹通过发行股份及支付现金方式最终取得 Urbaser 100% 股权。

并购完成后，Urbaser 成为中国天楹的核心子公司，收购 Urbaser 使得中国天楹掌握了全球先进技术及管理体系，完成覆盖智



尤韞霏 制图

慧分类、环卫、分拣以及资源化利用和末端处置城市环境服务全产业链布局，各业务板块快速发展，业务布局近 30 个省份，合同金额超过百亿元。同时，凭借 Urbaser 的国际品牌影响力打开国际市场，中国天楹整体的品牌形象和国际知名度得到了有效提升。公司先后在越南、新加坡等市场取得了重大突破，越南河内项目、富寿项目、清化项目合计日处理规模达 6000 吨，其中仅越南河内项目日处理规模就达 4000 吨。

最近两年，Urbaser 超额完成业绩。正是通过并表 Urbaser 公司，中国天楹同期的经营业绩和资产规模均实现了较快增长。2019 年，中国天楹实现营业总收入 185.9 亿元，较 2018 年增长 9 倍；实现归母净利润 7.1 亿元，较 2018 年增长 229.3%。

无论从收入比重还是资产比重，Urbaser 都是中国天楹的重中之重。从公司最新财务数据来看，截至 2020 年末，Urbaser 资产

总额占上市公司资产总额的 55.01%，资产净额占上市公司资产净额的 50.01%；2020 年营业收入占上市公司总收入的 83.40%。

上市公司表示，收购 Urbaser 导致公司截至 2020 年末的商誉达 56 亿元，尽管 Urbaser 盈利情况良好，不存在任何减值迹象，但商誉仍为资本市场以及投资者对公司的顾虑；与境外其他欧洲环保龙头企业同样的是，Urbaser 低利息、高杠杆经营，其资产负债率接近 80%，致使中国天楹目前资产负债率达 75%，压缩了融资空间，影响了上市公司股权及债权融资，限制了公司创新战略的实施。

此外，截至今年一季度，中国天楹短期借款 34.03 亿元，长期借款 155.84 亿元，一年内到期非流动负债约 24.7 亿元。繁重的债务压力或成为中国天楹出售 Urbaser 的重要原因之一。

本次交易完成后，公司资产负债率将

显著下降。公司将充分利用本次交易获得的现金，除偿还银行借款外，将加快拟建及在建项目投入运营，投入科技创新活动，依靠创新驱动的多增长极提升公司经营品质，依靠技术、品牌实力充分享受市场快速增长红利，推动公司更高效、更高速的发展。

在近期机构调研活动中，有投资者提问“出售 Urbaser 后公司的成长性是否又会回到 2019 年重组前的水平？”中国天楹对此回应称：“公司已经制定‘十四五’战略规划，在坚守主业基础上，公司以创新驱动替代以往的规模驱动，致力于成长性推升，将城市环境服务业务、等离子体危险废弃物处置业务、资源回收业务、智能机器人业务以及海外业务打造成为公司新的产业增长极，在全球城市环境综合服务领域实现高质量可持续发展，力争成为我国及全球优秀的城市综合环境服务运营商。”

国产手游5月拿下全球四成市场份额

◎记者 李少鹏 ○编辑 祝建华

知名移动应用分析平台 Sensor Tower 近日发布了 5 月中国手游发行商全球收入排行榜。综合来看，凭借着不俗的技术实力和流量变现能力，国产手游在全球市场竞争力日益提升，一举拿下全球四成市场份额。

该平台统计数据显示，我国 39 家手游发行商 5 月的全球收入达到 23.9 亿美元，较上月增长 4.8%，占全球手游总收入的 40.3%。排名方面，腾讯、网易、米哈游位列本期榜单前三。

腾讯和网易的头部优势虽暂无人撼动，但多家厂商正在加速追赶中。以 5 月登上海外收入榜季军宝座的米哈游为例，得益于《原神》、《崩坏 3》和《未定事件簿》收入的全线增长，米哈游本期收入环比上涨 21%，其中 73.4% 的收入来自海外市场。

游戏新贵字节跳动发展更是迅速，公司旗下《航海王热血航线》5 月收入进一步增长 141%，加上《RO 仙境传说：新世代的诞生》稳定的市场表现，当月游戏收入达到 4 月的 2 倍，创下历史新高，首次跻身榜单第 14 名。

除了前述厂商外，深受青年用户追捧的 B 站（即哔哩哔哩）在 5 月亦有不错表现。哔哩哔哩 4 月底推出的像素风手游《坎公骑冠剑》本期收入环比增长 161%，成为发行商旗下收入主力。加之公司在 5 月向中国和日本市场分别推出的《机动战姬》和《黑潮：深海觉醒》等新游表现亮眼，本期哔哩哔哩收入环比增长 139%，回归榜单第 23 名。

部分 A 股游戏公司 5 月出海业务也取得不错成绩，三七互娱、吉比特旗下雷霆游戏、游族网络、完美世界分列榜单第 7 位、第 20 位、第 22 位和第 30 位。

以雷霆游戏为例，在《问道》手游 5 周年活动和《一念逍遥》的带动下，雷霆游戏 5 月收入环比增长 16%，成为自 2015 年以来收入最高的月份。

有市场人士表示，眼下就要进入“兵家”必争的暑期档，游戏行业将迎来新品发布的高峰期，重磅产品的推出有望带动游戏市场持续升温。

“投早、投小，与企业共同成长”——启明创投梁颖宇谈培育 IPO 硕果背后的用心

◎记者 祁豆豆 ○编辑 祝建华

“过去 16 个月，我们有 16 笔投资实现了 IPO。今年初至今已有 6 家公司上市，接下来 20 个月，我们还将有 20 多家医药公司陆续上市，其中创新药和医疗器械将进入 IPO 密集期。上交所科创板和港交所逐渐成为生物科技类企业首选上市地。”近日，启明创投主管合伙人梁颖宇在接受记者专访时分享了公司在医疗健康领域的强劲势头。

亮丽的“成绩单”背后有何投资秘诀？“投早、投小，与企业共同成长。”梁颖宇一语道破启明创投培育 IPO 硕果背后的用心。“投得早，我们能够花很多时间培育这些公司。过去十几年，每家公司在不同的成长阶段都会遇到不同的困难。作为重要的投资人，我们会帮助公司克服难关，例如，在研发策略、临床试验、市场拓展等方面，我们会给予专业的建议。这个过程也是我们在帮助公司创造更大的价值。”梁颖宇告诉记者，大概有 95% 以上的公司最终发展方向，与最初的规划是不一样的。

新冠肺炎疫情的考验，让梁颖宇进一步看到了中国医疗健康市场的创新活力和巨大潜力，启明创投所投资的企业中就有 60 多家硬核的战役“先锋”。这些企业业务几乎遍布医疗健康领域，包括疫苗和药物开发、呼吸机设备、诊断服务、互联网医疗、人工智能（AI）扫描、AI 药物研发等。

“中国医疗健康领域近 20 年以来所取得的进展真是很惊人。”梁颖宇感慨道，尽管目前欧美国家仍然在生物医药领域引领着市场创新，但在 AI、医疗健康方面，中国处于领先地位，这主要得益于中国人口密度高，拥有丰富的信息和数据基础。

好风凭借力。在国内医疗健康产业蓬勃发展的趋势下，梁颖宇逐渐将目光投向一些临床需求大、赛道尚处于“小而美”的领域。“在肿瘤早筛领域，我们希望能够找到一些



启明创投主管合伙人 梁颖宇

更早期的诊断技术标的。例如，肝癌如果能在一期、二期诊断出来，就能挽救几十万人的生命；同样，胰腺癌的早筛和诊断也非常有必要。目前我们已经锁定了这样的标的公司，最新诊断的临床数据相当不错。”梁颖宇坦言，会继续深耕肿瘤检测产业链，不断赋能临床需求和产业价值。

作为医疗健康投资界的女性投资人，梁颖宇也开始从女性独特的视角挖掘女性健康产业价值。在她看来，女性健康是一个很特殊的领域，市面上针对女性的保健品五花八门，市场规模庞大，产业资本争相涉足，但一些常见妇科病的新药开发却远远落后于其他疾病，鲜有人问津。

“我们必须要在在这个领域做些事情，若能够研发出治疗癌症的药物，那没理由做不出减轻妇科病人痛苦的新药。”梁颖宇坦言，疫情防控期间让她对投资策略和方向有了更长时间、更深层次的思考。恰逢此时，身边朋友患上了子宫内膜异位及其他妇科病，甚至

影响到生育能力，身心饱受煎熬。

梁颖宇从专业角度判断，其实现有技术已经有了突破性进展，只是还没有人把技术应用到妇科病上。于是，她与团队成员立即深入调研，寻找一些急需新药突破的常见妇科病，并对相关公司进行研究。经过评估公司所采用的分子结构和技术能力，梁颖宇终于挖掘出专注于源头创新药研发的和其瑞医药。

据了解，和其瑞医药由北京大学未来技术学院院长、新英格兰医学杂志副主编肖瑞平教授创立，公司围绕女性健康、内分泌和心血管三大疾病领域，针对目前各项临床未被满足的需求，通过自主研发和 License-in 双驱动模式，进一步建立多样化研发管线。今年 5 月，和其瑞医药宣布完成 5600 万美元 B 轮融资，启明创投共同参与领投。据悉，该轮投资将会为和其瑞医药即将开启的 MRCT 国际二期临床研究和产品线建设提供强有力的支持。

令梁颖宇更为欣喜的是，和其瑞医药取得的开发权并不局限于中国，而是适用于全球。这进一步证明，中国创新药研发的土壤已日趋成熟，越来越多的源头创新不断提升中国药物研发的国际竞争力。“希望最终能够针对子宫内异位这个常见妇科病，研发出可取代手术治疗的药物，及早用药治疗，避免发展到不孕，早日造福全球女性患者。”她说。

值得一提的是，今年 4 月，梁颖宇在投资人身份之外，又多了一个新职务——港交所独立非执行董事。“近三年，港交所逐渐成为生物医药科技类公司集中上市的板块，为促进生物科技板块发展更为成熟和壮大，港交所希望有生物医药领域专业人士加入，为后续发展方向和战略规划提供更多专业意见。”梁颖宇笑言，新工作非常有意义，也更具挑战性。她希望，能够从不同的角度为中国资本市场对接国际市场、促进双向开放，贡献自己的力量。

拟购格像科技72.44%股权 万兴科技加码移动视频布局

◎记者 邱德坤 ○编辑 祝建华

万兴科技 6 月 6 日晚间公告称，公司拟自筹资金 2.14 亿元，收购杭州格像科技有限公司（下称“格像科技”）72.44% 的股权。记者注意到，如果该交易完成，将成为万兴科技上市以来的最大一笔收购。

万兴科技认为，公司通过此次收购，有利于进一步丰富完善移动端视频应用的产品矩阵。格像科技与公司现有的桌面端视频剪辑产品实现互补，能够更好地满足数字创意用户在多端设计创意场景下的使用需求，符合公司的发展战略布局。

近年来，万兴科技通过内生式增长和外延式扩张，持续深化在移动视频创意领域的布局。2020 年，万兴科技通过旗下产业基金，投资了领先的智能音视频技术提供商美摄等平台。此外，万兴科技还迭代升级了万兴喵影、Wondershare Filmora 移动端等产品。

当前，万兴科技已牵手华为。6 月 2 日晚间，华为在鸿蒙操作系统及华为全场景新品发布会上，正式推出 HarmonyOS 2，并发布全球首款搭载 HarmonyOS 2 的旗舰平板 HUAWEI MatePad Pro，而万兴喵影 HD 成为 HUAWEI MatePad Pro 等华为平板新品的唯一预装视频创意软件。

万兴科技此次收购的格像科技，正是其在移动视频创意领域的外延式扩张。格像科技成立于 2014 年，注册资本 324.24 万元，是一家专注于海外移动端视频创意类软件产品研发和运营的移动互联网公司，也是目前中国优秀的出海移动互联网公司之一。

从财务数据来看，格像科技 2019 年、2020 年分别实现营业收入 3224.54 万元、6296.22 万元；净利润分别为 -2193.56 万元和 221.56 万元。对于此次收购，交易对手方向万兴科技承诺，格像科技在 2021 年至 2023 年实现净利润（以扣非后净利润为基准）分别不低于 1800 万元、3800 万元和 5200 万元。

交易对手方敢于作出上述业绩承诺，源于格像科技已在海外占据了一席之地。截至 2020 年底，格像科技服务覆盖全球超过 50 个国家和地区，全球累计用户超过 8 亿，日活跃用户超 1000 万，社交媒体粉丝超 400 万，日均处理图片视频达 4000 万。

从具体产品来看，格像科技自 2014 年创立以来，围绕视频创意、图形图像处理等应用领域，推出了包括 Sweet Selfie、Sweet Snap、StoryChic、Beatly 等在内的一系列全球知名 App。其中，Beatly 是 TikTok 视频内容生产软件之一，提供给用户一键式生成 Tiktok 内容体验，总用户超过 4000 万，日活超过 80 万；Sweet Selfie 是自拍美颜 App，致力于给全球用户提供本地化、定制化自拍美颜体验，总用户超过 5 亿，日活超过 500 万。

万兴科技认为，完成对格像科技的收购后，有利于公司把握视频创意类软件的黄金发展期，快速增强数字创意领域竞争力、拓展市场份额，实现数字创意多端布局与协同，快速扩大用户量。

重组谋转型 钱江生化拟收购环保资产

◎记者 林淙 ○编辑 祝建华

钱江生化通过重组谋求转型之路，更进一步。公司 6 月 6 日晚披露重组草案，拟以 4.43 元 / 股的发行价格，向海宁水务集团、云南水务发行股份购买其持有的海云环保 100% 股权，向海宁水务集团发行股份购买其持有的首创水务 40% 股权、实康水务 40% 股权及绿动海云 40% 股权。

交易完成后，海云环保将成为钱江生化全资子公司，首创水务、实康水务和绿动海云将成为参股子公司。同时，钱江生化拟向海宁水务集团非公开发行股份募集配套资金不超过 3.56 亿元。本次交易不会导致上市公司实控人变更。

交易对价方面，海云环保 100% 股权作价 15.86 亿元，评估增值率 25.82%；首创水务、实康水务及绿动海云各 40% 股权分别作价 1.38 亿元、9560 万元和 2.83 亿元，增值率分别为 42.81%、15.23% 和 73.57%。

对于本次重组的目的，钱江生化表示，此举有利于拓宽公司的业务范围，提升上市公司的盈利能力、可持续发展能力及整体实力。

草案勾勒出钱江生化的转型方向，即通过本次交易，聚焦水务、固废处置及环保工程业务，成为环保领域的综合服务商。具体来看，钱江生化此前主要从事以植物生长调节剂、杀虫剂、杀菌剂为主的生物农药产品，兽药饲料添加剂产品以及热电联产蒸汽的研发、生产和销售。此次收购标的的业务领域则涵盖环保工程、固废处置、污水处理、自来水制水和垃圾焚烧发电等。

谋新不弃旧。值得注意的是，本次交易不涉及上市公司原有业务的任何规划或者安排。在竞争日趋激烈的整体背景下，钱江生化表示，仍将全面稳定生产，巩固销售总量，坚持科技创新，力争改善和提高原有业务的持续经营能力和盈利能力。

回溯钱江生化筹划本次并购的历程，公司于今年 1 月披露重大资产重组预案。随后，上交所下发重组问询函，要求公司结合业务协同性、上市公司及标的资产报告期主要财务数据情况，说明收购少数股权的必要性；以及交易是否将导致上市公司主营业务发生变化以及未来对原有业务的相关安排等。3 月 2 日，公司回复问询函，并对信息披露文件进行了修订完善。随着此次重组草案的出炉，钱江生化的业务转型规划迎来了新进展。