

与顶流网红薇娅签署战略合作 梦洁股份跑进用户定制“新赛道”

■本报记者 何文英

传统行业也可以无缝接入“新赛道”，电商直播为消费赋能正孕育巨大商机。

5月11日，梦洁股份与顶流网红薇娅正式签署战略合作协议，薇娅除了为公司推介好物外，还将直接参与到梦洁家纺的设计与品控。同时，梦洁股份作为家纺龙头企业，将以高于行业标准的品质与更加丰富多元的设计，来回馈薇娅的粉丝。

此外，梦洁股份线下门店与线上网店，将有权使用薇娅肖像权。梦洁股份CEO李菁对《证券日报》记者表示：“基于‘爱在家庭’的企业理念，双方还将共同致力于社会公益项目，为更多留守儿童提供帮助与温暖。”

签约头部网红加码电商直播

资料显示，梦洁股份成立于1956年，多年来公司一直立足于家纺行业，不断延伸产品、服务和渠道边界。在传统行业转型升级的浪潮中，梦洁股份基于多年销售网络的搭建以及互联网平台的应用快速切

入电商直播“新赛道”。

李菁表示：“2020年年初，公司签约了千万级粉丝的带货top主播烈儿宝贝并达成全年战略合作共识，这是公司深耕电商直播领域迈出的重要一步。”

之后，电商直播捷报频传，成为梦洁股份进一步加码该领域的动力。

3月14日，梦洁“万人拼团抢工厂”直播，线上吸引超过60万人次的观看，创下4小时销售额突破2500万元的业绩。

3月25日，梦洁股份在快手推出“原地逛街”专场直播，与快手官方账号“快手小店”连麦互动，整场直播吸引148万多粉丝“云逛街”。

在电商直播高歌猛进的背景下，梦洁股份此次选择与薇娅达成更深层次的战略合作却不仅仅是对销售额的追求，而是有着更长远的战略考量。

“公司不仅是看重薇娅在直播领域的专业实力和市场号召力，更是希望通过与‘全球好物推荐官’薇娅合作，将梦洁家纺对产品的专业度、对市场的敏锐力、对打造国民精致生活的卓越实力，传达给更广

大的年轻消费者，提升市场吸引力，焕发品牌年轻活力。”李菁说道。

中经数字经济研究中心主任陈端在接受《证券日报》记者采访时表示：“梦洁股份与薇娅在合作模式上采取深度绑定的做法，不仅‘带货’而且‘代言’，不只停留在货品销量层面而且驱动粉丝反向定制，不光着眼于商业层面的合作而且共同致力于留守儿童社会公益项目的拓展，通过多维多元的深度绑定让双方的战略合作在众多薇娅关联产品集群中脱颖而出，赢得了自身的话题性与价值亮点，双方强强联合更有助于品牌效应的巩固与强化。”

C2M模式引爆万亿元市场

梦洁股份此次与薇娅的合作不仅是在直播带货层面，根据合作协议，薇娅还将参与到梦洁家纺的设计与品控，是一种轻“C2M”模式。

据介绍，C2M模式是指用户直是希望通过与‘全球好物推荐官’薇娅合作，将梦洁家纺对产品的专业度、对市场的敏锐力、对打造国民精致生活的卓越实力，传达给更广



单，工厂再生产，没有库存比，消除库存顽疾。”李菁说道。

根据公开数据，今年天猫3.8女王节期间，产业带商家收获超过4500万单订单，其中C2M定制商品的订单量同比增长超370%；首淘淘宝工厂直购节为全国145个产业带、30余万家源头工厂，创造了1.1亿笔新订单。当“消费需求”遇上“转型升级”，C2M模式发展日趋火爆。

艾瑞咨询数据显示，预计2022

年C2M定制商品行业的产业规模将迈入万亿元市场级别。

中央财经大学文化传媒学院院长刘双舟在接受《证券日报》记者采访时表示，目前C2M模式还处于起步阶段，距离销售井喷期仍有距离，但从长远来看，C2M代表着未来发展方向。梦洁股份借助此次与薇娅的战略合作，加码电商直播的同时提前布局C2M领域，或将为传统家纺行业带来颠覆式的变革。

首款国内仿制ED治疗药物销售起纷争 莱美药业独家销售代理权或被取消

■本报记者 王 鹤 见习记者 许姝雄

5月11日，莱美药业发布公告。近期，公司与长春海悦药业股份有限公司(以下简称“海悦药业”)在履行《他达拉非片中国区授权协议》过程中产生较大争议，经多次磋商仍无法达成一致意见。针对海悦药业拟取消莱美医药中国区独家销售代理权资格的情形，莱美医药委托律师于2020年4月23日向海悦药业发送了《律师函》。

在海悦药业收到上述《律师函》与莱美医药沟通后，双方仍未能达成一致。莱美医药为维护自身合法权益，向长春市中级人民法院就协议纠纷一案提起诉讼，2020年5月7日，长春市中级人民法院出具了立案受理通知书。

“猛药未见效” 一年内股价业绩均下滑

回顾双方此前合作历史，2019年2月18日，莱美药业公告其全资子公司重庆莱美医药已与海悦药业签订了授权协议，取得了首款国产仿制治疗男性ED药物——他达拉非

片在中国地区的独家销售代理权。

根据约定，海悦药业将他达拉非片所有品规在中国区独家销售代理权授予莱美医药，莱美医药可在中国区组织、开发和推销授权产品。当时公告中还提到，根据双方的协议，若莱美医药前三年每年均达到约定销售任务量要求，则莱美医药将取得该授权产品在中国区永久性的独家销售代理权。

当时国家药品监督管理局官网信息显示，国内仅有两家企业的他达拉非药物获批上市，一款是礼来制药的希爱力。另一款就是长春海悦药业他达拉非片，获批日期为2019年2月1日。

然而，《证券日报》记者查阅国家药监局最新数据，他达拉非片，除海悦药业以外，目前还有齐鲁制药、重庆华邦制药、江苏天力士帝益药业、武汉人福药业、南京正大天晴制药等5家药企获批，获批日期分别为2019年11月4日、2020年4月14日、2019年12月26日、2020年4月23日、2019年6月24日。其中齐鲁药业拥有2.5mg、5mg、10mg、20mg片剂四种规格的生产批件文号，其余公司均只有20mg片剂的规格。也

就是说，海悦药业目前已不是国内唯一的该款药物生产商，且生产规格不齐。

在公布独家代理他达拉非片销售这个消息后，莱美药业股价便如吃了“猛药”般一路猛涨，两个月内从4元/股左右最高涨到了9.05元/股。如今一年过去，其股价并未一直坚挺，截至5月12日收盘价为4.88元/股。

从业绩方面看，2019年、2018年莱美药业实现归属股东净利润分别为-1.55亿元、9800.33万元；2019年、2018年公司扣非净利润分别为-1.88亿元、4288.89万元。今年4月份，其实际控制人变更为广西国资委。

未达合同约定任务目标 独家销售权或被取消

根据此前双方签订的《他达拉非片中国区授权协议》约定，海悦药业授予莱美药业他达拉非片所有品规(以下简称“授权产品”)在中国区的独家销售权，销售权转让金为5000万元。协议还约定了授权产品销售任务量、莱美药业未达到约定

销售任务量对销售权转让金的处理以及若海悦药业不是国内首家获得授权产品生产批件应向原告全额退还销售权转让金等内容。

协议签订后，莱美药业已将5000万元销售转让金全部支付完毕。海悦药业以莱美药业未达合同约定的任务目标为由，拟取消原告中国区独家销售权。

重庆森木律师事务所律师向《证券日报》记者表示，如果海悦药业在《他达拉非片中国区授权协议》中，对莱美药业的销售额有明确要求，以及对没有完成销售额海悦药业有权取消其独家销售的约定。根据该约定，海悦药业有权取消莱美药业的独家销售资格。

莱美药业则称没有达到销售预期目标的原因归咎于海悦药业获得他达拉非片品规不齐，其他三个品规生产批件尚未取得，以及其他第三方先于海悦药业取得他达拉非片其他三个品规生产批件等事项违反了协议相关约定。

另外莱美药业还认为海悦药业于2020年1月份参加全国药品集中采购招投标也违反了协议相关约定。《证券日报》记者查阅资料显

示，在2020年1月17日开展的第二批国家组织药品集中采购工作中，他达拉非片20mg主要入围及中标企业为“天士力：42.4元/片”、“长春海悦药业：47.034元/片”。

也就是说海悦药业确实存在有授予独家代理销售且还未解约的前提下，仍然将其生产的他达拉非片拿去参与国家药品集中采购。

行业有关人士表示，虽然是签订了独家代理销售协议，但现在市场的协议并没有固定的模式，还是要看合同怎么约定。不过，既然双方已经在打官司了，就说明双方对条约的理解有冲突。

对此，莱美药业作为原告的诉讼请求为，确认海悦药业向莱美药业发出的终止双方签订的《他达拉非片中国区授权协议》告知函无效；依法判令解除原、被告之间签订的《他达拉非片中国区授权协议》，并判令海悦药业全额退还莱美药业销售权转让金5000万元。

上海创远律师事务所律师许峰向《证券日报》记者表示，莱美药业的诉讼要求也不算高，但具体还得看双方的合同约定，原告往往选择有利于自己的内容进行披露。

购房者蛰伏半年后开始入场 北京楼市学区房带看量大增

■本报记者 王丽新

随着疫情的缓解和房地产行业复工复产的加快，原来有购房计划的购房者开始入场了。今年5月份以来，二手房市场活跃度明显提升，“卖旧买新”的一批改善型购房者开始将目光投向新房市场。

中原地产数据显示，2020年“五一”小长假前4天，北京新建住宅网签666套，二手住房网签量139套，合计签约805套，较2019年同期的376套相比，上涨114%。不过，5月4日至今，北京新建住宅成交量有所回落，二手房市场则继续升温。

“‘五一’假期交易量确实有所

提升，但从年内至今的整体楼市现状来看，还没有完全恢复到去年同期来的水平。”北京某单套售价超2000万元的豪宅项目相关负责人向《证券日报》记者表示，相比今年前4个月，市场出现了一个“小高峰”，但并不意味真正回暖。

贝壳研究院统计数据显，5月1日至5日期间，18个重点城市二手房日均成交量比去年同期增长60%左右。其中，北京的成交量同比增长超过100%，增幅最大。

“疫情风险防控等级下降后，不少小区都允许中介进入社区带看，压抑了小半年的置业计划也让潜在购房者的买房决定提上了日程。”有

中介经纪人向《证券日报》记者表示，春节以来的“清闲”日子结束了，最近带看量明显增多。

相比其他地区，北京市西城区的二手房交易尤其旺盛。4月30日，作为北京市“教育高地”的西城区发布教改新规。根据规定，新购房者子女入学，不再对应登记入学划片学校，全部以多校划片方式在学区或相邻学区内入学。而一个学区房，原则上六年内只提供一

个登记入学学位。

“由于西城区4月末的学区房政策，该区域5月份看房量明显增加，部分板块增加幅度超过50%，已超过疫情前期。”中原地产首席分析

师张大伟向《证券日报》记者表示，鉴于大部分学区购房者都属于二套房，在严格的杠杆限制下，市场价格很难全面上涨，但预计在7月底之前，西城区会出现一轮明显的成交量上涨，价格也有小幅度波动的趋势。

二手房成交的活跃给有换房需求的业主提供了空间。

“现在北京在售及计划上市的限制房项目总体性价比优势较高，有些项目还有折扣，所以我卖了旧房子，换了一套800多万元的新房。”一位受访者对《证券日报》记者表示，很早就有了换房计划，但因为疫情没法线下去看房，加上旧房卖不出去就凑不够新房的首付款，所

以一直在等机会，老房子卖出去后马上去买了新房。

某开发商营销条线人士也向《证券日报》记者透露，近期两个因素促使北京高端项目销售回暖，一方面是北京土地市场火热，楼面地价不断走高，土地整体溢价率提升，导致市场预期向好；另外则是二手房成交活跃，有业主是卖了旧房子再买单套2000万元以上新房的。

鉴于网签有滞后性，再结合市场当下的真实表现来看，北京新房市场成交量整体符合预期。但不得不说，当前的回暖是过去被压抑的四五个月甚至更长时间的购房需求的释放，到底能热多久尚不好说。

腾讯音乐业绩不及预期 一季度净利润下滑超10%

■本报记者 许 洁

5月12日，腾讯音乐发布了截至2020年3月31日的第一季度未经审计财务报告。2020年第一季度，腾讯音乐总营收63.1亿元(约合8.91亿美元)，同比增长10%，不及华尔街预期。路孚特IBES数据显示，分析师预期其营收为63.3亿元；实现归属于公司股东净利润为8.87亿元，同比下滑10.13%。

财报公布后，腾讯音乐股价收盘后下跌5.26%。

“增收不增利的背后，一部分原因是获客成本的增加。”一位不愿具名的券商分析师向记者表示。2020

年一季度，腾讯音乐运营支出11.6亿元，同比增长11.8%。运营支出占总收入比18.4%，去年同期为18.1%。一季度，腾讯音乐的销售和营销费用为4.81亿元，同比增长10.1%。

从财报来看，腾讯音乐主要营收构成来自在线音乐、社交娱乐及其他。

其中在线音乐板块业绩突出，2020年第一季度，在线音乐收入20.4亿元，同比增长27.4%；音乐订阅收入12.1亿元(1.7亿美元)，同比增长70%。

社交娱乐板块表现平平，2020年第一季度，社交娱乐及其他收入

42.7亿元，同比增长3.3%。

从用户数据来看，2020年第一季度，在线音乐移动月活用户6.57亿，同比增长0.5%；在线音乐付费用户4270万，同比增长50.4%；在线音乐平均每付费用户平均收益(ARPU)9.4元，同比增长13.3%。

社交娱乐月活用户2.56亿，同比增长13.3%；社交娱乐付费用户1280万，同比增长18.5%；平均每付费用户平均收益(ARPPU)111.1元，同比下滑12.9%。值得一提的是，在社交娱乐月活中，包括来自酷狗旗

下的在线K歌移动应用程序“酷狗唱唱”约900万的移动月活以及20万的付费用户，其2019年同期移动

月活与付费用户数据分别为约100万与3万。

“新冠肺炎疫情对我们的社交娱乐服务所产生的影响目前趋于稳定。”腾讯音乐娱乐集团首席执行官彭迦信表示。

疫情期间，腾讯音乐推出了TME live，即线下筹办+线上直播的“云演出”，成功为林俊杰、刘若英等音乐人举办了五场线上音乐会，其中包括热门网剧《想见你》OST音乐会。

另外，2020年第一季度，腾讯音乐在长音频领域取得了长足进步。3月18日，阅文集团宣布与腾讯音乐达成战略合作，共同开拓长音频领域有声作品市场。腾讯音乐在一

季报中表示，公司新增了数千本有声读物内容，包括一些中国在线文学开山之作的独家有声读物作品，并拥有阅文集团最受欢迎作品Top100榜单中大部分作品的音频作品改编权。除在线文学作品之外，公司还开始与热门电视剧以及国内漫画IP合作进行音频化改编。

同时，腾讯音乐推出了全新的长音频应用程序“酷我畅听”。

上述券商分析师向《证券日报》记者表示，腾讯音乐拥有强大的竞争壁垒，占据国内音乐市场头把交椅，虽然用户量持续增长，但是对比音乐流媒体巨头Spotify的付费率，商业变现能力仍有进步空间。

ST锐电今日起 进入退市整理期

■本报记者 桂小蓓

曾经的“风电第一股”ST锐电，在5月13日进入退市整理期，这也是今年两市首家“面值退市”股。

4月30日，ST锐电曾发布公告，称自上海证券交易所公告对公司股票作出终止上市的决定之日后的5个交易日届满的下一个交易日(2020年5月13日)起，公司股票进入退市整理期。

上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者介绍，“退市后，理论上可以在未来申请恢复上市，但是退市股票重回A股非常罕见，投资者不必对此抱有太大期望。”

ST锐电在2019年的年报中介绍，“公司是中国第一家自主设计开发、制造和销售适应全球不同风资源和环境条件的大型陆地、海上和潮间带风电机组的专业化高新技术企业，经过十几年发展，逐步成长为国内领先和全球知名的新能源行业整体解决方案提供商。”

年报称，“公司持续不断地开展技术产品研发和运维服务投入，逐步恢复了客户和市场对公司产品的信心。报告期内，公司新增装机3万千瓦，累计装机容量1655.7万千瓦。报告期内，公司实现营业收入较去年同期增长10.31%，2017年、2018年、2019年连续三年实现盈利。”

不过，这未能阻止公司股价的持续下跌。

2020年3月16日至2020年4月13日，ST锐电股票通过上海证券交易所交易系统连续20个交易日的每日收盘价均低于股票面值(1元)。上述情形属于《上海证券交易所股票上市规则》规定的股票终止上市情形。根据《上海证券交易所股票上市规则》的规定，经上海证券交易所上市委员会审核，上海证券交易所决定终止ST锐电的股票上市。

公开信息显示，ST锐电是今年两市首家因连续20个交易日股价低于1元而被退市的上市公司。

ST锐电公告显示，公司股票进入退市整理期交易的起始日为2020年5月13日，退市整理期为三十个交易日。如不考虑全天停牌因素，预计最后交易日期为2020年6月23日，如证券交易日期出现调整，公司退市整理期最后交易日期随之顺延。本公司股票在退市整理期内全天停牌的，停牌期间不计入退市整理期，预计的最后交易日期将顺延。全天停牌天数累计不超过五个交易日。退市整理期间，公司股票将在上海证券交易所风险警示板交易，每日的涨跌幅限制为10%。退市整理期届满后五个交易日内，上海证券交易所将对公司股票予以摘牌，公司股票终止上市。

除ST锐电之外，5月12日的收盘价排序可知，两市仍有多家上市公司股价在1元以下，而且，这些公司多以ST类企业为主，对于这些公司后续的命运，持有股份的投资者也十分关注。

王智斌在接受《证券日报》记者采访时建议，“在现在的局面下，投资者可以选择在整理期卖出股票，也可以选择继续持股。继续持股的投资者，需要经过确权等程序后，才能在新三板交易。新三板的流动性较差，交易方式也分协议转让、做市商交易等诸多类型，投资者应提前做好相应的知识储备。”

盘龙药业完善“一体两翼” 拟收购博华医药51%股权

■本报记者 殷高峰

为进一步完善公司的“一体两翼”布局，盘龙药业5月11日晚间发布公告称，公司拟以现金交易方式收购陕西博华医药有限公司(以下简称“博华医药”)51%的股权。

根据公告，盘龙药业子公司陕西盘龙医药股份有限公司(以下简称“医药股份”)于5月9日与张卫杰签署了《股权转让框架协议》，医药股份拟通过股权转让方式收购自然人张卫杰现持有的博华医药51%的股权。基于对标的资产的预估及转让方的业绩承诺，博华医药整体估值不高于2000万元，相应51%股权作价不高于1020万元。

“此次签署的协议仅为意向性协议，接下来将对此次收购的具体事宜进行尽调、审计及评估。如果此次交易完成，将进一步完善公司的‘一体两翼’的左翼布局，扩大子公司医药股份现有的配送网络，提升其配送的体量和市场份额，实现双方的协同效应。”盘龙药业行政副总、董秘吴杰对《证券日报》记者表示，该交易同时为公司输入优秀的医药商业和医药零售人才队伍，从而巩固及深化公司现有的产业格局，提高公司的业务规模及盈利水平，对公司的可持续发展具有积极意义。

“一体两翼”是盘龙药业董事长谢晓林在2018年提出的战略。“一体是指强工业主体，把制造业、制药、保健品、保健用品以及中药饮片、中药配方颗粒等做强。”盘龙药业董事长谢晓林告诉《证券日报》记者，通过不断提升现有产品的品质和产能，积极研发新的产品，引入优秀人才，将公司的医药工业主体做大做强。

据谢晓林介绍，目前公司工业主体部分积极开展药品研发工作，一方面扩充新的产品储备、丰富产品结构，开发了盘龙七牙膏、盘龙七冷敷凝胶、盘龙七纳米速贴、盘龙七按摩精油、葛黄面等保健用品和食品；另一方面借助对主要产品临床使用的深入研究，提高产品的市场影响力。

而“两翼”中的“左翼”专注医药商贸及文化建设，发展药品配送、建设王家成大药房、传承王家成的中医文化，通过打造文化软实力，提升品牌影响力。“右翼”则定位大健康产业，围绕医疗、健康、养老三方面展开布局。

谢晓林告诉《证券日报》记者，“主要是从拓展业务发展、优化公司战略布局角度考虑，通过开辟新的利润增长点，增强公司盈利能力，从而提升公司的综合竞争力。”