

A股上市公司“芯”发展：并购扩规模与跨界促转型特征明显

■本报记者 赵学毅
见习记者 李雯珊

6月27日,电连技术发布公告称,拟通过发行股份及支付现金的方式收购FTDI之上层出资人的持有关权益份额(上层出资人持有FTDI的80.2%股份)以及Stoneyford持有的FTDI的19.8%股份。

电连技术相关人士向《证券日报》记者表示,本次交易完成之后,FTDI将进入上市公司体系,有利于FTDI抓住集成电路行业持续快速发展的市场契机,进一步打开中国市场,同时与公司形成业务协同良性互动,优化上市公司整体业务布局,服务更多的汽车行业及其他客户。

实际上,不少A股上市公司踏入强“芯”之路,从形式上来看主要分为两种:一是主营业务为半导体芯片的公司,通过并购业务协同关联的公司,拟扩大发展规模,形成产业协同发展;二是主营业务与半导体芯片无关的公司,看好半导体发展,跨界收购相关公司,旨在推动自身战略转型,寻求新业务的增长点。

业内人士认为,之所以出现上述情况,从行业层面来看,半导体芯片供需关系紧张,国产替代需求迫切,市场空间广阔,不少上市公司看到了机遇。同时,芯片是技术密集型的产业,无论是否以半导体芯片为主营业务的公司,通过收并购方式是快速上车的重要途径之一。

协同并购 有助于壮大规模

电连技术主要从事微型电连接器及互连系统相关产品的技术

研究、设计、制造和销售服务。公司自主研发的微型射频连接器产品广泛应用于以智能手机为代表的智能移动终端产品,以及燃油车、车联网终端、物联网模组及智能家电等新兴产品。

若上述交易完成后,FTDI将成为电连技术的控股子公司。不过根据公告内容,本次交易标的资产审计、评估工作尚未完成,预估值尚未确定。

根据相关公告,FTDI为全球USB桥接芯片领域的领军企业,拥有深厚的技术积累和强大的研发能力,并具有高度多样化的各产业一线头部客户,分布在工业控制、汽车电子、通讯等领域,产品销往全球50多个国家和地区。

据记者不完全统计,今年年初以来,以半导体为主营业务的上海贝岭、扬杰科技、立可克、韦尔股份等公司也纷纷开启了并购模式,不过与此前动辄10亿元以上的并购相比,A股半导体公司的并购呈现出“大小通吃”的特征。

“业内的并购很正常而且很有必要,中国的芯片公司产品线不够丰富,抗风险能力不足,反观国际上的芯片公司,基本上很少有这种情况,通过并购丰富自己的产品线,成为复合型的厂商对企业发展是很有裨益。”广州芯谋信息咨询有限公司总经理谢瑞峰向记者表示。

“在行业层面,半导体供需紧张,特别是新能源汽车对其需求大增,供

给端大部分是以进口为主,国产替代需求迫切;从单个公司层面来看,芯片是技术密集型的产业,前期国内技术积累相对薄弱,并购是快速‘上车’的重要途径之一。”翼虎投资研究员周佳向记者表示。

跨界收购 探索新的盈利增长点

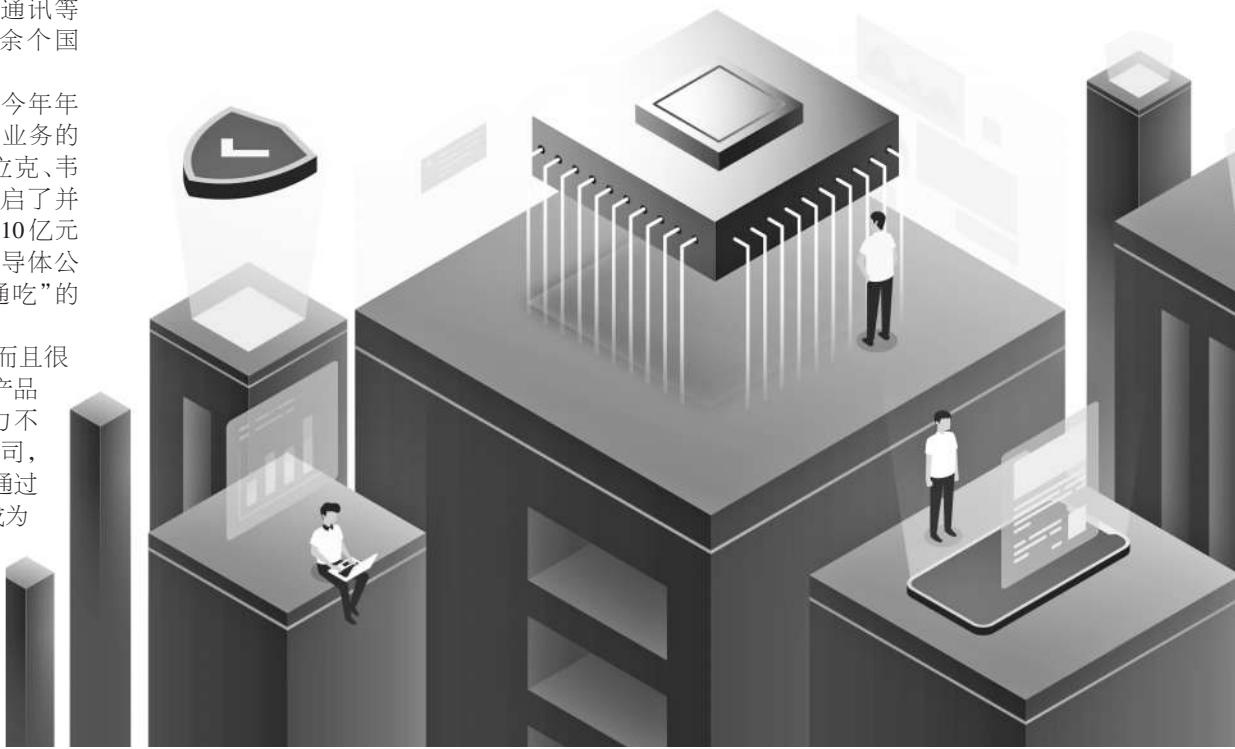
因产业蓬勃发展,不仅业内厂商投产扩厂动作频频,同时也吸引了一众跨界者入局,拟通过切入半导体领域实现战略转型。

日前,以商业不动产综合运营服务为主要业务的皇庭国际,在2020年及2021年两年合计亏损约14.5亿元的情况下,仍斥资近1.4亿元收购半导体公司意发功率合计27.8%的股权。

跨界促转型的除皇庭国际外,还有房地产为主营业务的高新发展以现金2.82亿元购买功率半导体公司成都森来科技有限公司69.401%的股权。农尚环境也在日前公告称,公司控股股东及实际控制人吴亮与海南芯联签署了《股份转让协议》,该公司2021年度主要收入来源为园林绿化工程,本次交

易完成后,海南芯联将成为公司控股股东,农尚环境或加快转型半导体步伐。

“智能化数字化是未来发展方向,芯片作为数字经济平台发展的核心,不少公司看好该行业的发展前景。主营业务不在半导体范围内的企业,通过跨界并购是比较便捷的投资方式,相当于寻找新赛道,探索新的盈利增长点;当然对于跨界并购的公司,还是建议做好原主业与新业务的关联度与匹配性,做好后续的经营管理规划。”中国人民大学副教授王鹏对《证券日报》记者表示。



溢价261%收购实控人资产 亚玛顿重大资产重组受投服中心关注

■本报记者 吴晓璐

6月27日晚间,亚玛顿发布修订后的重大资产重组草案,同时回复深交所问询。

亚玛顿拟通过发行股份及支付现金的方式,以25亿元购买凤阳硅谷(以下简称标的公司)100%股权,交易对方寿光灵达、寿光达领合计持有标的公司72.46%股权,为上市公司实际控制人林金锡、林金汉控制的企业,本次交易构成关联交易。

标的公司以收益法评估的整体估值为25.2463亿元,较账面净资产增值18.2543亿元,增值率261.08%,引起市场广泛热议和质疑。

投服中心建议亚玛顿在审议本次事项的股东大会召开前,重新检视对标的公司的盈利预测逻辑,对标的公司审慎估值。同时,投服中心呼吁广大投资者积极参加即将召开的股东大会,理

性投票。

销售均价上涨 预测逻辑存疑

投服中心认为,预测标的公司玻璃原片销售均价持续增长,与行业产能快速扩张和上市公司原料采购价格的变化趋势不符。

标的公司主要产品为光伏玻璃原片,主要供应给上市公司,2021年对上市公司的销售额占其营业收入的99.46%。

根据重组草案中标的公司对2022年至2026年销量和营业收入的预测计算得出,标的公司2022年至2026年玻璃原片产品销售均价为每平方米15.14元、16.17元、16.74元、17.32元及17.75元,呈持续上升态势。公司称,光伏玻璃仍处恢复性上涨阶段,对部分光伏玻璃原片参考现行价格考虑一定增长幅度预测。

投服中心对上述产品销售均

价的预测逻辑提出两大质疑:一是本次销售均价的预测是否充分考虑了光伏玻璃行业可能面临的产能过剩。根据中国光伏行业协会披露的年度报告,未来几年光伏玻璃行业将出现市场供应宽松、企业竞争加剧的情况。在行业整体产能快速扩张,供需结构性错配背景下,标的公司预测产品销售均价持续增长的逻辑是否成立。

二是主要客户亚玛顿业绩大幅下滑、产品价格显著下降是否足以支撑标的公司产品销售均价持续上涨的预测逻辑。据重组草案,标的公司生产的玻璃原片主要提供给亚玛顿进行光伏玻璃深加工。亚玛顿2021年年报及2022年一季报显示,归母净利润自2021年第二季度开始持续下滑。此外,重组草案显示,2021年标的公司提供给亚玛顿的玻璃原片销售均价也出现下滑。在此背景下,标的公司仍预测未来玻璃原片销售均价持续增长明显与上市公司披露的信

息相矛盾。

营业成本持续下滑 违背商业逻辑

投服中心认为,预测标的公司营业成本持续下滑与相关行业研究报告的观点相左,也不符合正常的商业逻辑。

根据重组草案,标的公司预测2022年至2026年营业成本呈持续下降趋势。其中,人工成本和制造费用上升,但是材料成本持续下降。材料成本中,石英砂各年度预测值不变,均为1.7584亿元,纯碱成本呈持续下降趋势。公司称,材料成本参考近期采购价格预测,纯碱在此基础上考虑一定幅度下降预测,燃料动力费参考2021年四季度消耗水平预测。

但是,依据行业研究报告,业内人士认为光伏玻璃原材料价格坚挺,预计2022年下半年成本压力持续存在,考虑到光伏玻璃行业大

量的新增产能释放,低铁石英砂砂价预计呈现易涨难跌走势,纯碱预计保持供需偏紧,海外天然气和石油价格受地缘政治冲突影响,价格高企,短期内难以存在下行拐点。

因此,投服中心提出,标的公司未结合相关原材料、燃料动力市场价格未来走势及历史变动趋势,仅依据近期采购价格或2021年四季度情况做出的营业成本的预测是否审慎。同时,在充分竞争的市场环境下,预测标的公司产品销售均价在未来5年持续上涨,而营业成本却持续下降有悖于正常商业逻辑。

由于高估营业收入、低估营业成本将推高企业自由现金流的预测值,从而提高估值。鉴于此,投服中心建议亚玛顿就前述矛盾问题以公告形式充分回应,合理估值,减少或消除市场对亚玛顿通过本次交易向实际控制人进行利益输送的质疑,希望广大投资者能积极参与即将召开的股东大会,理性投票。

标的公司中广互联四年三度亏损 卓翼科技处置 孙公司100%股权能否如愿

■本报记者 肖伟
见习记者 张军兵

6月27日,卓翼科技发布公告称,为了调整和优化公司产业结构,公司拟处置全资孙公司中广互联(厦门)信息科技有限公司(以下简称“中广互联”)的100%股权。

在市场人士看来,虽然公司此次处置资产、聚焦主业的属于正确的选择,但最终买家及定价仍未确定,就中广互联目前的资产状况而言,公司在此次交易中仍处于较为弱势的议价地位。

对于此次卓翼科技处置资产的行为,或是意料之中的事。在2021年年报中,公司曾表示将对业务开展情况较差且未来无好转迹象的子公司进行内部优化或关停。而中广互联四年三亏的经营业绩,恰好成了公司今年的首颗“弃子”。

中广互联成立于2014年,经营范围主要包括软件开发、互联网信息服务、信息系统集成服务等业务。Wind数据显示,2018年至2021年,中广互联归母净利润分别为-591.58万元、256.79万元、-381.86万元、-639.78万元;资产总计分别为4.32亿元、4.08亿元、3.65亿元、2.36亿元。

公告表示,本次交易目前尚不能确定交易对方,交易价格需以中广互联的总资产、净资产及市场行情为依据,最终与交易对手方协商结果确定;同时,可能存在双方未能达成协议,或其他不可抗力因素导致本次股权转让事项终止的风险,尚无法判断对公司当期利润或期后利润产生的影响。

卓翼科技此次处置资产的背后更是对资金回笼的渴望,从2020年起公司资金周转日渐紧张。Wind数据显示,2020年至2021年,公司现金净增加额分别为-0.48亿元、-2.23亿元;货币资金分别为4.57亿元、2.32亿元。2022年一季度公司现金净增加额为-0.27亿元,货币资金为2.34亿元。

“卓翼科技此次处置标的资产,处在议价权相对弱势的地位,主要因为中广互联缺少强有力的业务管线,盈利模式较为单一,再加之其连续亏损及公司资金短缺的状态,会在议价中更为被动。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林向《证券日报》记者表示。

卓翼科技相关人士向记者表示:“此事项处于初始拟定计划阶段,该事项不影响公司正常经营活动,亦不会对公司经营产生重大影响。”

卓翼科技是一家从事通讯、计算机、消费类电子等3C产品领域的代工制造公司,网络通讯终端类、便携式消费电子类两大主营业务占据公司营收八成。

2月21日,卓翼科技公告称,公司收到实控人深圳市智慧城市科技发展集团有限公司(以下简称“深智城”)与夏传武签署的《终止协议》,根据该协议,夏传武所持公司9300万股股份(占公司总股本的16.12%)的表决权不再委托给深智城行使。同时,公司由深智城全额认购的定增事项终止。

实际上,早在2021年3月份,卓翼科技便开始筹划控制权变更事项,由深圳国资委控股的深智城拟通过“定向增发+表决权委托”的双重方式控股卓翼科技。

然而,原被投资者看作国资入主的重大利好再次变成协议终止的落空,公司股价此后也连续下跌。截至6月27日收盘,公司自终止协议公告发布后,股价已下跌近40%。

此次易主失败后,公司多个高管相继离职。如今,公司总经理位置仍然空悬未定,董秘由此前的证代张富涵担任。值得一提的是,2020年卓翼科技员工数量仍有15030人,而到2021年,员工数量仅有8571人,员工离职数量高达四成。

在内部治理有待加强的同时,公司业绩也处于亏损状态。

“从宏观经济环境来看,近年来电子消费呈整体放缓趋势且近期较低迷,造成行业订单减少;且这个趋势暂时无法逆转,原因在于有一部分外企客户供应链发生转移,一些国内客户因降本增效而减产,从而加剧了公司代工订单的缩水。对此,如果公司未能及时洞察行业趋势进行战略转型,或是缺少相应的技术壁垒,公司将面临营收持续下滑及资产持续减值的风险。”深度科技研究院院长张孝荣向记者表示。

本版主编 于德良 责编 石柳 制作 张玉萍
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

