

# 达嘉维康回复交易所关注函：澄清交易细节质疑 详解并购战略部署

■本报记者 何文英

7月14日晚，达嘉维康发布回复交易所关注函公告，对交易所关注的公司控股子公司拟以自有资金或自筹资金收购银川美合泰医药连锁有限公司(以下简称“美合泰”)100%股权相关事项进行了详尽地说明。

对于本次并购的战略意义，达嘉维康总经理胡胜利在接受《证券日报》记者专访时表示：“未来三到五年公司致力于将连锁板块发展成上市公司的主要业务，基于这一目标，公司在全国选取了一些省份进行并购拓展，而宁夏将成为公司外延并购的北方支点，运营成熟后将逐步向其他省份进行复制扩张。”

## 公司回应 估值和业绩对赌问题

根据达嘉维康收购公告，美合泰是一家零售连锁医药企业，旗下现有132家门店和1家超市。截至2023年3月31日，美合泰股东全部权益账面价值为895.12万元，收益法评估值为2.51亿元，评估增值率为2707.55%。从公告内容看，本次交易未与交易对手方签订对赌协议。

对此，交易所要求达嘉维康就并购标的估值合理性以及在未签订对赌协议的背景下如何保障中小投资者权益等相关问题进行回复。

达嘉维康在回复公告中列举了2022年至2023年4月份公告的连锁药房类上市公司收购案例及市盈率情况。数据显示，同行业可比交易案例的市盈率区间为10.13倍至47.50倍，平均值为26.98倍，达嘉维康收购美合泰100%股权项目评估值对应的市盈率为14.82倍，在行业可比案例区间之内，且低于平均值。

在中小投资者权益维护方面，达嘉维康也有相对应的保障措施。公告显示，本次交易后，美合泰将成为宁夏德立信的全资子公司，根据之前收购宁夏德立信签署的协议，交易对手方对宁夏德立信在2022年至2024年的含税销售额以及扣非净利润均做出了严格的承诺。

“虽然本次交易未签订对赌协议，但公司前期收购宁夏德立信已有对赌条款设置。本次交易完成后，美合泰作为宁夏德立信的全资子公司，其经营业绩结果将直接影响宁夏德立信的对赌完成情况。”

同时，本次收购的财务资金成本全部由宁夏德立信承担。因此，上市公司与宁夏德立信的对赌条款设置为美合泰未来业绩实现提供了安全垫，可有效保障上市公司及中小投资者利益。”胡胜利补充道。

## 以宁夏为中心 辐射中西部省份

上市以来，达嘉维康以湖南为根基，向南方辐射，以收购的宁夏连锁药店为北方支点，向周边省份扩张。在湖南纵向下沉发展的基础上，一体两翼向全国发展。截至2022年底，公司在全国共计开设药房498家，其中湖南167家，海南99家，宁夏232家。

在达嘉维康的连锁业务扩张版图中，为何选取宁夏为北方支点？胡胜利解释道：“经过一年多的调研发现，公司自身经营的规模与中西部省份的发展较为适配，中西部省份连锁率较低，专业化程度较弱，我们将优势产品赋能给当地连锁药房，使其转型成专业药房并产生业绩增量，这是其迫切需要的资源，而我们在过程中也能快速提高在当地市场的连锁化率和市占率。”

2022年7月份，达嘉维康收购宁夏德立信51%股权，布下在中西部省份的首个驻点。据悉，宁夏德立信是宁夏药品零售行业销售规模领先、品牌影响力名列前茅的龙头企业之一，现已布局宁夏固原市、中卫市、甘肃庆阳市等地，拟拓展宁夏银川、吴忠、石嘴山及周边地区，后续仍有较大发展空间。

此次达嘉维康计划将美合泰纳入宁夏德立信麾下，为在当地市场的开拓再添强劲动力。胡胜利表示：“本次并购选择以宁夏德立信为交易主体，也是考虑到它在当地已有成熟的团队渠道和管理经验，以其为基础加之公司专业药房管理的赋能，有望进一步将宁夏市场做大做强。”

## 具有抢占DTP药房市场“卡位”优势

近年来，随着医改以及双通道政策逐步落地，处方药向院外市场流通成为行业共识，而作为提供全病程管理和追踪服务的DTP药房，在承接院内高值药品向外流转的过程中具备明显优势。

在此背景下，DTP药房市场规

模迅速扩张。数据显示，2020年中国DTP药房市场规模为190亿元，并以19.2%的年复合增长率快速增长，预计2024年中国DTP药房市场规模将达到383亿元。

“DTP药房具备完善的医药流通能力以及专业化全流程药事管理能力，是‘链接医院、患者、药企三方’的平台。”中周信息研究员谋文杰对《证券日报》记者表示，DTP药房的产品资源以及专业能力对入局者抢滩该市场设立了较高门槛，达嘉维康在医药流通以及连锁药房板块的提前布局，为其抢占DTP药房市场带来了“卡位”优势。

年报显示，截至2022年末，达嘉维康销售DTP品规385个，DTP销售额较去年同比增长27.45%，双通道药房达55家，双通道及处方外流业务持续推进，专业药房业务正持续发挥零售业务的增长引擎作用。

基于专业药房的卡位优势，达嘉维康也走出了与传统零售药房差异化竞争的战略路线。胡胜利表示：“公司深耕批零一体化产业链二十年，为公司DTP市场快速扩张提供了坚实的基础，未来公司将持续聚焦专业药房的连锁扩张，致力于成为该细分领域的龙头企业。”

# 检测试剂龙头九安医疗风光不再 上半年净利预计下滑超90%

■本报记者 刘 钊

7月14日晚间，九安医疗发布2023年半年度业绩预告表示，上半年公司预计实现归母净利润约7.5亿元至9.5亿元，同比下降93.77%至95.08%。而去年同期，公司实现归母净利润152.44亿元。

九安医疗表示，去年同期，公司iHealth相关产品在美国市场畅销，产品销售收入大幅增长带动公司去年同期业绩大幅增长，iHealth品牌在当地的知名度和影响力大幅提升。公司本报告期业绩较去年同期下降，主要是国内外市场对于相关产品需求下降所致。

2022年，受益于检测试剂需求旺盛，公司业绩及股价一路飙升。然而2023年以来，公司股价却一路千丈。截至7月14日，年初至今公司股价已累计下挫28.07%，市值蒸发超65亿元。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星告诉《证券日报》记者：“检测试剂销量出现大幅下滑是意料之中的事情，这种靠短期不确定性因素产生的收益难以持续，九安医疗更应当思考如何制定公司未来发展战略。”

九安医疗在业绩预告中表示，面对市场变化，公司坚持稳健经营，努力做好公司的经营管理，围绕爆款产品和糖尿病诊疗照护“O+O”新模式(即Online To Offline的线上线下共融模式)在中国、美国落地两大核心战略布局。充分利用近年来iHealth系列产品在美国形成的品牌优势，依据市场需求，将中国具有竞争力的技术和产品推向美国市场。同时，加快糖尿病诊疗照护“O+O”新模式在中、美两地的实施进度。

据九安医疗介绍，基于多年对互联网医疗探索的积累，九安医疗将加速推动糖尿病诊疗照护“O+O”新模式的落地。在中国、美国的多个城市地区，与专业医疗机构合作，在让“信息多跑路，患者少跑路”的同时，提升医护团队的管理效率和照护质量。目前，糖尿病诊疗照护模式正处于加速推广阶段，公司计划未来在全国共开设约600家照护中心，形成专业的糖尿病照护管理体系。

除了积极推进新业务模块，九安医疗也“热衷”于投资理财，尤其是在新能源汽车领域。不少投资者质疑公司的投资行为是否恰当。对此，九安医疗表示，全球宏观经济大环境下，公司固定收益类资产为主的大类资产配置较稳定。在国际成熟机构投资者资产配置中，股票投资是获取长期收益的一个重要来源。公司认为中国新能源车公司目前已经形成明显产业优势，公司希望可以在中长期分享全球新能源汽车市场增长机会，技术创新和政策红利带来的利润增长、品牌价值和竞争优势。

“九安医疗的‘O+O’新模式虽然有一定市场份额，但该模式并非唯一，或将面临较大竞争压力，能否走出困境还需要考量。”邢星进一步表示。

本版主编于南 责编刘慧 制作王敬涛  
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

# 高基数下增长依然强劲 比亚迪上半年净利同比预增超200%

■本报记者 李昱丞

7月14日晚，比亚迪发布2023年半年度业绩预告，预计公司上半年实现归母净利润105亿元至117亿元，同比增长192.05%至225.43%。扣非后归母净利润达93亿元至103亿元，同比增长206.99%至240.00%。

对于上半年业绩高速增长，比亚迪表示，2023年上半年，新能源汽车行业保持快速增长，公司新能源汽车销量在去年同期的基础上实现强劲增长，市场份额持续提升，继续强

化在新能源汽车行业的领导地位。

比亚迪此前公布的产销数据显示，上半年公司累计销售新能源汽车125.5637万辆，累计同比增长95.78%。

乘联会数据显示，按批发销量和零售销量口径，上半年比亚迪市场份额分别达到11.3%和12.1%，均位居第一；具体到新能源乘用车市场，按零售销量口径，上半年比亚迪市场占有率达到37.4%，同样位居第一。

“国内新能源汽车市场增长很快。比亚迪目前形成了海洋、王

朝、腾势等多品牌矩阵，可以满足各阶层消费者的需求，充分享受到市场增长的红利。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对《证券日报》记者表示：“目前很多城市出台政策刺激汽车消费，随着车市的回暖，年轻的消费者被引流至新能源汽车，支撑了比亚迪销量走高。”

在海外市场，比亚迪也持续发力。6月份，比亚迪在海外市场销售10536辆，上半年累计销售74289辆。供应端方面，年内比亚迪在巴

西、越南等国宣布了建厂计划。

比亚迪董事长此前在2022年度股东大会上表示，比亚迪的汽车产能以及各个零部件产出，都可以满足未来的市场需求。同时，满足未来海外市场不断增长的需求。

碳酸锂等关键上游原材料价格的回落也助力比亚迪提升盈利能力。Wind数据显示，截至7月14日，电池级碳酸锂价格为30.35万元/吨，价格同比降低35.29%，较高峰期50万元/吨下降近四成。

“凭借不断提升的品牌力，持续

扩大的规模优势和强大的产业链成本控制能力，并受上游原材料价格回落影响，公司继续保持良好的盈利水平。”比亚迪在业绩预告中表示。

在发布上半年业绩预告的同时，比亚迪亦宣布，2022年员工持股计划第一个解锁期届满暨解锁条件成就。根据公告，该员工持股计划第一个解锁期公司层面业绩考核指标为“以2021年营业收入为基数，2022年的营业收入增长率不低于30%”，而比亚迪2022年实现营收4240.61亿元，同比增长96.20%。

# 洗衣无小事：年轻人的心思 康佳知道



“困得不行，却还要等一个小时的洗衣机”，深夜11点钟，小张在微博上写下了这样的抱怨。

对于经常加班的她来说，洗衣服的时间往往被拖到很晚，但为了第二天能穿上干净整洁的衣物，只能熬夜等到洗完之后再挪到烘干机去烘干，然后再放心地去睡觉。她想：“要是放进去之后什么都不用管，自动洗完烘干，那该有多好”。

这一现象并非个例。智联研究院发布的《2022中国职场青年睡眠质量报告》显示，77%的职场青年日均睡眠时间不足7小时。花费时间去等洗衣机，对年轻人来说实在是一件“扎心”的事情。

如何解决这一苦恼？或许可以用到集成化的思路——将洗衣与烘干功能结合到一起，依托智能化操作平台，让一台机器发挥两台机器的作用，一键即可自动完成洗衣、烘干全过程，无需耐心等待。

7月12日，康佳集团召开了2023年核心客户峰会暨臻彩系列洗衣机新品

发布会，会上发布了两款——KH100-1408AQCI 10公斤和KB100V56S 10公斤大容量全新产品，从不同方面解决了当下消费者个性化、多元化的洗护需求。

## 轻松上手 也能轻松入眠

作为臻彩系列的明星产品，KH100-1408AQCI 10公斤洗衣机，可谓集各类“黑科技”于一身。

高清3D智慧炫彩的大屏，搭配16道智能程序，视觉效果直观，操作简单上手，只需轻轻一触就能开启想要的功能，让洗涤进度和效果一目了然，家里老人也能轻松上手。

针对“上班族”夜间洗衣的诉求，该产品更是从多个方面做出了贴心的设计。

比如，洗烘一体化的产品设计，无需花时间去晾晒或者烘干；智能投放和智慧感知系统的结合，能够实时

感知水中污渍含量，匹配以合适的洗涤时间、漂洗水位，不用实时关注也能实现刚刚好的洗涤效果；而搭载的BLDC变频电机，有力而不喧哗，让夜间洗衣也能安静运行，不会影响到睡眠的质量。

此外，作为新一代产品，它54cm的纤薄机身，也与当下家居家电一体化的设计风格高度契合，可轻松嵌入阳台柜、整体橱柜等各类家居，既美观又节约空间，很容易俘获年轻消费群体的“芳心”，尤其是在新房装修时格外受到青睐。

## 追求健康舒适 技术“卷”起来

随着Z世代成为消费主力，很多产品的消费需求也在不断更新，洗衣机就是其中之一。围绕新消费需求，康佳推出的两款产品，分别从不同角度给出了各自的解决方案。

比如面对越来越被重视的健康理

念，KH100-1408AQCI 10公斤洗衣机，采用了银离子除菌技术，晶体遇水释放，深入衣物纤维深处，洗涤时能杀菌除菌，脱水时还能在衣物表面形成一层保护膜，抑制细菌生长。同时，还加入了专门的除螨程序，呵护肌肤健康。

KB100V56S 10公斤洗衣机，则搭载了强效抗菌波轮技术，独特立体蜂窝凹凸造型设计，能够放大与衣物的接触面积，让洗涤更彻底，叠加波轮盘中的抗菌成分材料，起到全方位抗菌、抑菌的作用。

而对衣物舒适度的追求，让洗衣技术也变得越来越“卷”。KH100-1408AQCI 10公斤洗衣机，使用了仿手洗水流，轻柔不伤衣物；KB100V56S 10公斤洗衣机使用的也是手搓式水流，能减少衣物缠绕，并通过翻转水流使洗涤更均匀，减少对衣物的拉扯与磨损，珍贵的面料也能放心清洗。

在不久前落幕的AWE2023上，康佳通过镭射布艺打造出了唯美的“极光闪蝶”，诠释炫酷奢系产品命名的最好体现。对于消费者而言，康佳“臻彩”系列就是高品质生活的代表，既能保护衣物，也能全方位呵护家庭成员的健康。

## 康佳白电的“百亿目标”

在2023年年度工作报告中，康佳集团党委书记、总裁周彬强调：“要坚定不移推进白电业务良性快速发展，尽快实现白电百亿战略目标”。

2019年开始，康佳将“振兴白电”作为集团重要部署，定下百亿战略，并围绕白电业务展开了一系列布局。

以洗衣机为例，一方面，康佳不断创新科技，围绕消费新需求，持续拓展产品功能；一方面，通过签约 Arcelik、接手倍科电器工厂等方式，大幅提升滚筒洗衣机的生产和研发能力，

并助力白电业务实现了冰洗空冷厨的全产业全链条战略布局，综合能力显著增强。

在2021年的洗衣机行业高峰论坛上，康佳一口气斩获了“欧标品质引领品牌”“智慧洗烘创新产品”“杰出渠道表现产品”三项大奖，分别代表了康佳洗衣机在品质、功能、销量三方面的突出优势。在2022中国洗衣机·干衣机行业高峰论坛上，康佳再次大放异彩，一举斩获“智慧洗护领先品牌”“智慧臻彩洗烘引领产品”“杰出渠

道表现产品”三项大奖，引领洗衣机产品向更高质量迈进。

家用洗烘产品怎么选？在社交平台上，我们能搜到各种相关评测，看完参数比较及性能上的一系列冗长测试，最终才能根据价位及功能需求去匹配适合自己的产品。

当然，还要一种“省流版”的方式，那就是“闭眼入”康佳臻彩系列，因为绝大部分你生活中会用到的功能，都已经被设计到了该系列的产品中。它的出现，注定超越你的期待。(CIS)

