

# 财眼

上市公司CSR观察

年内股价涨超400%

## 鸿博股份是否存利益输送被关注

6月20日晚间,鸿博股份再收深交所关注函,主要焦点仍在其新布局的AI业务以及与英伟达的合作上。由于AI业务与鸿博股份此前的主营业务之间差异过大,深交所怀疑公司借机蹭热点,并紧盯在股价大涨的背景下公司是否存利益输送问题。此前,鸿博股份实控人毛伟刚刚完成自身持有的鸿博股份权益剥离,而与毛伟存“关联”的周麟麟于今年进入鸿博股份AI业务核心,公司为周麟麟设立了“零门槛”股权激励方案。

### 股价年内涨457.1%

鸿博股份此前公告称,公司于2022年8月与中关村恒文化、英伟达签署协议,共同发起北京AI创新赋能中心项目,并交由鸿博股份全资子公司英博数科作为唯一指定运营主体。鉴于鸿博股份主营业务与AI业务之间差异过大,深交所要求其说明,公司是否具备运营相关新业务的人才储备、技术实力、行业经验,新业务是否存在重大不确定性。

资料显示,鸿博股份的主营业务为安全印务、彩票新渠道服务、书刊印刷与高端包装印刷等。2018年-2022年,鸿博股份的营业收入从7.06亿元降至5.46亿元,在业绩承压的背景下,鸿博股份选择布局AI业务以寻求新的业绩增长点。

今年AI概念大热,同时踩中“AI”和“英伟达”两个关键词的,鸿博股份股价不断飙升。6月21日,鸿博股份股价报

收37.05元/股。今年以来,深交所多次对该公司发关注函,问及公司在AI领域布局的“虚实”,但关注函及股价异动公告未阻止股价上涨趋势,目前,公司股价相较于年初的6.65元/股已涨457.1%。

### 背后存利益输送?

在股价飞涨的上半年,鸿博股份实控人毛伟却成功剥离鸿博股份相关权益。股权穿透显示,鸿博股份背后的大股东分别为寓泰控股和辉煌贸易,两者此前皆为毛伟控制的关联企业。今年4月,毛伟将持有的寓泰控股和辉煌贸易股份分别清仓转让给黎小林和杨凯,同时另签订协议,黎小林和杨凯将对鸿博股份的表决权全部委托给毛伟。深交所曾就此发关注函,怀疑中间存转移资产的情形。

从6月20日深交所下发的关注函

■新快报记者 刘艳爽

看,监管层关注的可能利益输送不止上述股权安排,还包括对一位名叫周麟麟的核心员工的股权激励。周麟麟为英博数科的总经理,去年鸿博股份授予此人85万股限制性股票,业绩考核目标为2023年、2024年公司营业收入分别不低于5.69亿元和5.97亿元,但公司2021年营业收入为5.74亿元,业绩门槛过低。在今年6月14日,鸿博股份再次发起对周麟麟的股权激励,同样设计一个低门槛业绩目标。深交所要求说明周麟麟对公司AI业务的贡献方式,对其进行两次股权激励的必要性。

记者注意到,早在2019年,周麟麟便与毛伟相识并参与鸿博股份运作。公开资料显示,周麟麟此前在澳大利亚留学,专业为传播学。2022年周麟麟赴英博数科任职,鸿博股份称此人为AI项目落地的关键人物。

不得向8岁以下未成年人销售盲盒

## 泡泡玛特售卖机对年龄仍无限制

新快报讯 记者杨依泓报道

近日国家市场监管总局印发《盲盒经营活动规范指引(试行)》(下称《指引》),要求不得向未满8周岁未成年人销售盲盒,并明确了盲盒经营禁售清单,对于关系人民群众健康的化妆品、食品等作出限定性表述。

《指引》中要求,盲盒经营者不得向未满8周岁未成年人销售盲盒。向8周岁及以上未成年人销售盲盒商品,应当依法确认已取得相关监护人的同意。盲盒经营者应当以显著方式提示8周岁及以上未成年人购买盲盒须取得相关监护人同意。盲盒经营者应当采取有效措施防止未成年人沉迷,保护未成年人身心健康,在解决未成年人消费争议方面提供便利。

近日,记者来到位于广州市海珠区保利广场的泡泡玛特门店,发现门店内摆放有“8周岁及以上未成年人请在监护人陪同下购买产品”等提示标识,不少盲盒的包装上都写明了适用年龄,“产品为15岁及以上人群收藏、摆设使用,请勿给14岁以下儿童使用。”

而在泡泡玛特机器人商店记者发现,尽管该机器的“销售说明”板块有提示“8周岁及以上未成年人请在监护人陪同下购买产品”,但记者从挑选到下单付款的过程中,并未浮现相关年龄提示或限制。针对此种情况,记者昨日致电泡泡玛特官方客服询问。客服表示,“机器人商店是需要您扫码支付的,目前还没有年龄相关限制,不过我们的盲盒上有写明不建议儿童购买。”至于未来是否会依据《指引》对机器人商店加以改进,该客服表示不知情。



## 燕之屋三闯港交所 高额营销拖累净利润

新快报讯 记者张晓茵报道 近日,厦门燕之屋生物工程股份有限公司(下称“燕之屋”)第三次向港交所递交招股书。近年来,燕之屋营收良好,但净利率却仅在10%左右,这和公司重营销分不开关系。与此同时,其明星产品“碗燕”营收占比出现下降。

### 研发费率不到1.5%

燕之屋的上市历程一波三折。2011年和2021年燕之屋曾两度冲击港股市场,但因种种原因未能如愿。2021年底,燕之屋将目标转向A股,但又主动撤回了申报材料。2022年底,公司还曾进行过A股辅导备案。但从目前来看,燕之屋还是选择改道港股市场。

作为燕窝行业龙头,2020年-2022年,燕之屋分别实现收入13.01亿元、15.07亿元和17.30亿元;毛利率分别为42.7%、48.2%、50.8%。但良好的营收和

毛利率并未给其带来较大的盈利。2020年-2022年,燕之屋净利润分别为1.23亿元、1.72亿元、2.06亿元,虽出现了增长,但三年净利率却都只在10%左右。

净利率低与其营销开支过高分不开关系。2020年-2022年,燕之屋销售及经销开支分别为3.18亿元、3.99亿元及5.03亿元,占当年收入的24.4%、26.5%及29.1%。其中,广告及推广费用分别为2.36亿元、2.69亿元及3.26亿元,每年投入的营销费用远超其净利润。

与高额营销费用相对的是,燕之屋过去三年的研发费率均不到1.5%。对此问题,6月20日记者致电了燕之屋问询,对方称暂不接受电话采访,记者发送的采访邮件亦未见回复。

### 明星产品销售增速放缓

目前燕之屋共有纯燕窝产品、燕窝+产品、+燕窝产品三大类别,其中纯

燕窝产品是其主要收入来源,2020年-2022年占总营收比重分别为96.4%、95.8%、94.7%,营收占比逐年下降。

碗燕(碗装即食燕窝)作为燕之屋多年以来的明星产品,近年来涨价明显,平均售价由2020年的163元/碗涨至2022年的174元/碗,2022年销售收入增速却仅为1.70%,占比总营收也相比上年下降了5个百分点,降至38.9%。

目前火热的鲜炖燕窝市场上,新兴品牌层出不穷。天猫鲜炖燕窝热销榜和回购榜单上,燕之屋均位列第四。

日前,记者走访了广州越秀区的一家燕之屋专卖店。专卖店面积约在10m<sup>2</sup>,外部货架摆放着燕窝粥等亲民产品,高档产品则放在内部,客流量不大。记者留意到,为迎接端午节,店内正在售卖368元的“燕窝冰晶粽”礼盒,重480克,内含6个粽子,每个粽子价格超60元,且目前并未在天猫旗舰店进行售卖。



## 一份保单保全家? 方便但保障不足

新快报讯 记者林广豪报道 近期,家庭综合保险产品迭出,主打人身和财产的双重保障的产品受到关注。业内人士认为,该类产品最大的优势是方便和便宜,但人身保障多为共享保额,且针对特定人群的意外保障相对不足。

近期,中宏保险基于创新式“家庭保障方案”,同步推出了四款新产品,通过产品的合理搭配和多个不同的被保险人,一张保单能覆盖家庭老、中、幼三代的健康、养老、意外保障需求。

无独有偶,平安养老保险也推出以家庭为单位投保的综合保障计划,保障责任涵盖意外伤害、交通意外、意外医疗、住院医疗等。

与人身险公司相比,财险公司的家庭综合保险大多主打人身和财产的双重保障,更加强调“一份保单保全家”的理念。记者梳理发现,这类产品保障期限

多为一年,对房屋主体的保障可高达500万元,但人身保障参差不齐,总体保费多在500元~1500元之间。比如,太平洋财险“小团圆护家版”的意外医疗保障为5万元共享保额,仅报销社保范围内医疗费用,60岁以上不保猝死责任。众安保险的“合家安家庭综合保险PLUS”意外医疗保障为1万元共享保额,保障范围仅限出生满60天至75周岁的人,意外死亡的保障为10万元的共享保额。

据介绍,共享保额是指家庭中所有被保险人共享保险金额,当累计赔付的保险金额达到共享保额时,再出险就无法获得理赔。这是家庭综合保险与个人保险最重要的不同。

长城人寿与清华大学五道口金融学院等联合发布的《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》指出,个人保险模式以产品为中心,难以有效满足家庭保障需

求;保险服务主要面向个人,难以有效满足家庭服务需求;保单管理复杂,难以全面反映家庭保障情况。实现从个体向家庭转变,提供家庭综合风险保障服务,成为人身保险行业重要探索方向。

蜗牛保险经纪CEO尚萌萌告诉新快报记者,家庭综合保险未来可能与健康管理服务深度绑定,以满足消费者的需求。就财险公司的家庭综合保险来看,尚萌萌认为,这类产品最大的优势是方便和便宜,只要简单勾选、一次付款,就解决了全家多口人的意外和家财保障。再者,部分产品保障年纪较大的老人和高危职业人群,价格相较单独配置便宜。有业内人士提醒,家庭综合保险的

太平洋财险 vs 众安保险		
保险公司	太平洋财险	众安保险
保险产品	小团圆护家版	合家安家庭综合保险 PLUS
房屋		保险责任(保额等)
室内装潢	50万元	房屋建筑 80 万元
室内财产	30万元	10 万元
室内盗抢	5万元	10 万元
意外身故/伤残	共享保额 50 万元, 61-85 岁上限为 5 万元。	共享保额 10 万元, 65-75 岁上限为 2 万元。
意外医疗	共享保额 5 万元, 仅报销社保范围内, 免赔额 100 元。	共享保额 1 万元, 社保内和社保外的免赔额分别为 100 元和 500 元, 赔付比例分别为 100% 和 50%。
其他	意外住院津贴 50 元/日, 保额独享: 乘坐营运交通工具意外(飞机等)200 万元, 保额独享。	个人账户资金损失保额 50 万元; 第三者人身伤亡保额 1 万元。
保费(25 岁男性投保)	标准计划保障 3-4 人, 580 元。	可保一家三代九口人, 799.2 元。
资料来源:	保险公司、经纪公司等官方渠道。	

保障责任较多,需仔细识别共享和独享的责任,有的产品共享保额高,但人均保额低。尚萌萌表示,因为家庭保险都是统一的标准,所以针对特定人群的意外保障相对不足。例如老人投保意外险更应关注骨折摔伤的责任,较好的产品会有救护车的补贴、骨折的额外补贴等,但家庭综合保险大多没有相关保障,部分还会限定骨折不保、自费药物。