

近日,广东佛山两家五金企业IPO进程引发关注。悍高集团登陆深交所,总市值一度达 350 亿元;图特股份转战北交所获问询。新快报记者发现,二者虽进程不同,争议焦点交集颇多。悍高因业绩逆势增长遭问询,图特业绩持续性受关注。作为高新企业,两家创新能力均被问询,图特更被疑业绩依赖劳动密集投入。此外,家族化治理明显,悍高实控人兄妹控股超八成,图特亦有家族化痕迹;两家年收入上亿元,却存在社保公积金未全员缴纳问题。

这些争议折射行业共性困境,若失去高增长叙事支撑,依赖家族化管理的五金企业如何走向资本市场、穿越周期?

■新快报记者 梁茹欣



■悍高集团上市首日总市值一度攀升至350亿元。
图/来源其官网

业绩靠劳动密集投入、年收入上亿却社保欠缴?

五金企业探路IPO 三大焦点折射行业共性困境

1

业绩稳定性成监管重点问询

7月30日,悍高集团于深交所主板挂牌上市,首日股价暴涨超400%,总市值一度攀升至350亿元。不过,在经历首日的高光表现后,股价进入连续多日的回落通道。截至8月6日收盘,该公司的股价报45.83元/股,总市值收于183.32亿元。

从行业格局来看,国内五金制品领域的上市企业中,包括坚朗五金、海鸥住工、松霖科技、浙江永强等均为颇具影响力的企业。横向对比这些同行业上市公司,悍高集团当前的股价表现及整体市值规模,仍展现出显著的竞争优势。

业绩层面,悍高集团表现确实亮眼。招股书显示,从2022年至2024年的报告期内,该公司的营收分别约为16.20亿元、22.22亿元、28.57亿元,年均复合增长率为32.78%;扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为1.99亿元、3.29亿元和5.20亿元,年均复合增长率为61.83%。

2025年上半年,悍高集团延续增长态势。据其业绩预告,今年1月至6月,公司预计实现营业收入约为13.87亿元至15.02亿元,预计同比增长17.04%至26.77%;预计归属于母公司所有者的净利润约为2.34亿元至2.63亿元,同比增长18.64%至33.66%。

此前,在同行企业业绩大多下滑的情况下,该公司因业绩“反常”增长受到监管部门的重点问询。该公司在招股书说明书表示,家居五金和户外家具行业虽与宏观经济周期、居民消费能力密切相关,且受房地产行业一定影响。但由于大量存量住宅家居升级需求的存在,家居五金和户外家具行业还有较强的内在增长性,形成了相对持续平稳的发展趋势,不存在明显的周期性特征。

相较之下,仍在北交所冲刺上市的图特股份已显现出业绩疲软的态势。2022年至2024年,公司营业收入分别为6.95亿元、8.26亿元和9.09亿元;扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为0.92亿元、1.30亿元和1.29亿元。针对这一情况,监管部门在最新问询中明确要求其说明报告期内收入持续增长、净利润增速逐期下降且由正转负的原因及合理性。

目前,家居五金市场整体呈现零散化特征,业内多数企业以代工为主,规模偏小且产品同质化现象突出,不少企业依赖低价竞争维系生存。中高端市场仍主要由外资品牌主导,如百隆、海蒂诗等品牌,国内品牌则在向高端市场迈进的过程中持续发力。而在冲刺上市的进程中,尽管不少五金企业将“技术创新”作为核心宣传点,试图以此支撑其向高端市场突破的逻辑,但实际上其研发体系存在的短板依然较为突出。

新快报记者注意到,悍高集团与图特股份在上市进程中,均因核心技术创新能力受到监管部门的问询。从研发投入来看,两家企业的研发费用率大致在3%至4%之间。专利储备方面,图特股份目前拥有173项国内专利及1项境外PCT专

利,其中发明专利为45项;悍高集团的情况则更为突出,尽管其宣称持有1173项专利,但发明专利仅18项,还存在多起专利侵权纠纷。

渠道模式也是五金企业走向资本市场的争议焦点之一。以悍高集团为例,该公司以经销模式为核心,同时布局直销、云商、电商等多元销售渠道,部分经销商还通过云商平台进行采购。悍高集团介绍,云商模式的运作逻辑为:公司自建线上自营平台“云商商城”,通过业务员主动拜访、客户推介等方式开拓空白市场或低渗透率区域,邀请当地五金建材商贸公司等主体注册账号;客户上传证照信息并经审核通过后,可登录平台完成下单与付款,公司在收款核单、拣配商品后,由客户自行提货或委托第三方物流配送至指定地点。

2

专利存短板且渠道模式遭疑

利,其中发明专利为45项;悍高集团的情况则更为突出,尽管其宣称持有1173项专利,但发明专利仅18项,还存在多起专利侵权纠纷。

渠道模式也是五金企业走向资本市场的争议焦点之一。以悍高集团为例,该公司以经销模式为核心,同时布局直销、云商、电商等多元销售渠道,部分经销商还通过云商平台进行采购。

悍高集团介绍,云商模式的运作逻辑为:公司自建线上自营平台“云商商城”,通过业务员主动拜访、客户推介等方式开拓空白市场或低渗透率区域,邀请当地五金建材商贸公司等主体注册账号;客户上传证照信息并经审核通过后,可登录平台完成下单与付款,公司在收款核单、拣配商品后,由客户自行提货或委托第三方物流配送至指定

地点。

公开数据显示,2022年至2024年,悍高集团云商模式下的订单金额从1.78亿元增长至3.42亿元,而收货手机号与地址信息缺失的订单占比则从5.83%飙升至76.31%。公司称主要是由于云商客户自提或委托物流公司提货所致。但这一异常变化引发市场猜测,不少声音质疑其存在“幽灵订单”。

值得一提的是,悍高集团在最新招股书中还将相关问题列为风险点,坦言云商业务开展过程中曾出现客户注册资料缺失、第三方回款、跨区域收货等不规范情形,目前上述问题已完成整改。但公司同时提示,若后续云商业务再度出现不规范情况,可能导致管理成本上升,进而对经营业绩产生不利影响。

3

家族化治理埋下合规隐患

此外,图特股份的劳务派遣人数从2022年末的18人飙升至2024年末的219人,报告期期初还存在劳务派遣用工占比超10%的情况,且公司同时存在劳务外协现象。针对这一情况,监管部门在问询中尖锐指出:“公司业绩增长是否主要依靠劳动力密集投入驱动。”

合规风险还体现在其他方面。以悍高集团为例,随着成功上市,其实际控制人的身家一度大涨近200亿元,但公司在员工社保和公积金缴纳方面并未做到全员缴纳。招股书显示,虽然公司及其下属子公司所在地的主管部门已出具合规证明,表明在2022年至2024年,公司及下属子公司没有因违反劳动保障、社会保险、公积金方面的法律法规而受到处罚,但未来公司仍存在被要求补缴社会保险和住房公积金的可能性。经测算,2022年至2024

年悍高集团若需补缴,金额分别为103.10万元、114.19万元和127.22万元,占当年利润总额的比重分别为0.45%、0.30%和0.21%。

图特股份同样在招股书表示,报告期内公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形,公司虽未因社保及住房公积金欠缴或未足额缴纳问题受到相关主管部门的行政处罚,但仍存在未来被相关主管部门要求补缴社保及住房公积金的可能性和因此被主管机关追责的风险,进而影响公司利润水平。



扫码了解更多
“极智家”资讯