



蜜雪冰城、古茗同日递表港交所 均靠加盟盈利致品控难

1月2日,蜜雪冰城、古茗两大茶饮同日向港交所递交上市申请。从招股书披露数据来看,无论是营收、利润、门店数量,两者均差距不小,蜜雪冰城规模约等于3个古茗。

■新快报记者 陆妍思

蜜雪冰城出杯量逾52亿

2元的冰淇淋、4元的柠檬水、6元的珍珠奶茶和咖啡……蜜雪冰城是国内前五大现制茶饮品牌中唯一一家价格带处于个位数的茶饮企业。依靠极致的性价比,蜜雪冰城从下沉市场突围,迅速占领全国市场。以出杯量来计算,蜜雪冰城2023年出杯量达到了52亿杯,是其余四家出杯量之和的两倍,几乎占据了现制茶饮市场的半壁江山,达到了49.5%。

数据显示,2022年全年以及2023年前9个月,蜜雪冰城分别实现了136亿元与154亿元的收入,同比增长31.2%、46.0%;净利润分别为20亿元、25亿元,同比增长5.3%、51.1%。

而古茗专注大众市场,价格维持在11元-18元间,2023年出杯量为12亿杯。数据显示,在2022年及2023年前9个月,古茗营收分别为55.59亿元、

55.71亿元,净利润分别为3.72亿元、10.02亿元。同期,古茗经调整利润(非国际财务报告准则计量)依次约为7.88亿元、10.45亿元。

食品安全问题频发

从门店数量看,截至2023年9月30日,蜜雪冰城全球门店数达到36153家,是国内现制饮品行业中唯一一个达到3万家门店规模的企业。其中,超过99.8%的门店为加盟门店,其余为自营门店。而古茗门店数量在2023年底达到9001家,其中加盟店数量为8995家,直营店仅6家。

可见,蜜雪冰城、古茗的盈利主要靠B端加盟商。

招股书显示,2022年和2023年前9个月,蜜雪冰城来自向加盟商销售商品和设备的营收分别为132.99亿元、151.10亿元,占比分别为98.0%、98.2%,

古茗收入中有80%来自这一板块。此外,古茗还有20%的收入来源于加盟管理服务,2022年该项营收达10.44亿元。

无论是蜜雪冰城还是古茗,都极度依赖加盟商。这种方式虽能实现快速扩张及回避租金及员工风险,但在标准化管理和食品安全方面把控难度大。近年来,蜜雪冰城、古茗均频频出现食品安全问题,在黑猫投诉中,蜜雪冰城投诉量达6010条,古茗投诉数为1128条,投诉主要集中在饮品中吃出异物,另外还有包装、物流配送等,且多次被监管部门处以行政处罚。

中国食品产业分析师朱丹蓬在接受媒体采访时曾表示,加盟模式在中国市场照搬很难跑通,涉及到本土从业者的理念、习惯和思维等。“连锁加盟暴雷的概率会相对较大,这也是商业模式里较容易出问题的一块。”

偿付能力承压 险企现密集增资

新快报讯 记者林广豪报道 1月2日,华泰人寿、爱心人寿、三峡人寿的增资方案获批。据记者不完全统计,2023年共有21家险企获批增资23笔。分析认为,险企密集增资的目的包括提升偿付能力等。在长端利率下行背景下,偿付能力制约等因素导致中小险企与头部险企的投资绩效差异趋于明显。

爱心人寿增资金额“缩水”

1月2日,国家金融监管总局北京监管局发布的信息显示,同意华泰人寿的注册资本从36.325亿元增加至43.125亿元。华泰人寿此次定向增发的股份将由其两大股东认购,无新增股东。

无独有偶,国家金融监管总局重庆监管局同意了三峡人寿变更注册资本,增加5.37亿元。此次增资后,三峡人寿将成为国有控股金融企业。

与上述两家公司大手笔增资不同,爱心人寿的注册资本变化较小,从20.2亿元增加至20.7561亿元。实际上,爱心人寿的增资金额历经“缩水”。去年5月,爱心人寿公布的增资计划显示,其拟发行股份数量为3亿股,新增注册资本3亿元,全部由股东北京新里程健康产业集团有限公司认缴出资。但该计划未获得监管同意批复。值得一提的是,爱心人寿上一次增资获得批复为去年1月3日,新增注册资本3.2亿元。

据记者不完全统计,2023年共有阳光保险、太保财险、华贵人寿等21家险企获批增资23笔,其中中国人寿(海外)和泰康养老均获批增资2次,中国人寿(海外)以100.44亿元的增资总金额位居前列。

中小险企资产配置压力增加较明显

险企增资火热的背后是偿付能力“亮红灯”。联合资信发布的《2023年保险行业分析及2024年展望》(下称《展望》)指出,《保险公司偿付能力监管规则(II)》的实施,资本市场波动及业务规模的持续增长等因素对保险公司偿付能力带来一定影响,多家保险公司偿付能力不达标。

以三峡人寿为例,2022年一季度风险综合评价从B级降至C级,2023年一季度进一步降至D级,至今已连续6个季度偿付能力不达标。爱心人寿2023年第三季度末核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率分别为67.57%和135.14%,其预计第四季度末分别降至38.12%和76.23%,维持下滑态势。

《展望》指出,在长端利率下行背景下,保险资金配置压力仍不断增加。中小保险公司在市场波动加大的背景下资产配置压力增加较明显,同时由于保险业务转型、偿付能力制约和投研能力不足等因素导致投资收益增厚手段相对有限,与头部险企的投资绩效差异趋于明显。

记者留意到,目前仍有珠峰财险等险企的增资方案等待批准。业内人士认为,进入2024年,险企密集增资的趋势将延续。

上市公司CSR观察

高溢价“跨界”半导体 蓝盾光电被发函关注

新快报讯 记者张晓菡报道 因高溢价投资尚未盈利半导体企业,1月2日,深交所向蓝盾光电下发了关注函。去年12月29日,蓝盾光电发布公告称,拟以自有资金1.8亿元参加上海星思半导体有限责任公司(下称“星思半导体”)的融资事项,融资完成后,蓝盾光电预计直接持有星思半导体约5%股权,按相应比例换算,星思半导体投后估值约36亿元,增值率约5142.86%。

蓝盾光电的主营业务为分析测量仪器,而星思半导体主要从事基带芯片和相关通信模组的研发、设计和销售,两家公司主营业务相关性较弱,且星思半导体主要基带芯片产品尚未大规模量产,2022年末和2023年9月末的净资产分别为3.79亿元和0.7亿元,2022年和2023年前三季度

的净利润分别为-4.96亿元和-3.09亿元。

对此,深交所发函要求蓝盾光电结合具体情况说明,在星思半导体尚未盈利、报告期内收入规模下滑的情况下,公司选择高溢价“跨界”的具体原因和合理性等问题。此外,蓝盾光电近期股价涨幅较大,是否存在涉嫌内幕交易的情形。

新快报记者注意到,1月2日,蓝盾光电股价创阶段性新高,最高点为45.03元/股,报收42.18元/股;而去年11月2日,蓝盾光电的股价为26.9元/股。短短两个月,其股价上涨了56.8%。此外,在这个时间段内,公司两大股东通过协议转让方式减持了股份。2023年12月21日,蓝盾光电控股股东、实际控制人的一致行动人金通安益二期、持股5%

以上股东林志强与刘璞签署了《股权转让协议》,拟通过协议转让方式向刘璞转让其持有的公司股份,合计占公司总股本的5%;转让总价款约为2.21亿元。

尽管公司股价出现攀升,且有进行大手笔外部投资的意向,但蓝盾光电的经营情况却并不乐观。从业绩来看,2023年前三季度,蓝盾光电营业收入4.24亿元,同比下降10.06%;归属于上市公司股东的净利润仅为0.19亿元,同比下降41.31%。与此同时,前三季度公司现金及现金等价物净增加额为-5290.45万元。

针对相关情况,1月3日下午,新快报记者致电了蓝盾光电董事会秘书处,但电话无人接听。截至1月3日收盘,蓝盾光电股价报39.00元/股,较前一日大跌7.54%。

房贷利率降了又降 未来有望更低

新快报讯 记者范昊怡报道 2024年1月1日,部分房贷一族迎来“重定价日”。多家银行发布的通知显示,从2024年1月1日起,将根据上一年LPR(贷款市场报价利率)的涨跌幅度,自动调整新一年的个人房贷利率,这意味着部分房贷客户的房贷利率将自动下调10个基点。

“我之前的房贷利率是4.89%,去年9月末跟随存量房贷调整,下调到4.3%,每个月能少还700多元。今年1月1日房贷利率再度下调到4.2%后,每个月又能省下117元。”广州白领梁先生向记者表示,两轮调降下来,自己目前200万元30年期的贷款每月共计少还800多元。

去年,存量房贷进行过一次大规模下调。据央行、国家金融监管总局披露的数据,截至2023年9月末,超过

22万亿元的存量房贷利率得到了下调,平均降幅0.73个百分点,惠及1.5亿人,每年减少借款人利息支出1600亿到1700亿元。

某国有行广州分行相关负责人告诉记者,目前市场上的个人房贷利率基本上都是采用贷款市场报价利率LPR加减点形成的,“去年9月份的存量房贷利率下调,调整的是加点部分,而今年1月1日重定价日,调整的是LPR的部分。”

具体来说,去年6月20日,五年期以上LPR从4.3%下调至4.2%,因此,对于约定今年1月1日为重新定价日且放款日期在上半年的借款人来说,无需任何操作,房贷利率会自动下调10个基点;而对在6月20日后办理房贷且贷款重定价日是今年1月1日的购房者而言,由于5年期以上LPR连续6个月未

变,因此其房贷利率在今年1月1日不会变化。此外,有少数人将重新定价日选择为放款日,这部分人的房贷利率将随着放款日的期限进行调整。

尽管此次房贷利率降幅不大,但业内认为,2024年LPR下降的空间仍然存在。光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,LPR已有半年按兵不动,考虑到2023年6月后存款利率已有多次下调,后续LPR利率仍有调降空间,但需要重视接下来国内宏观经济、物价表现,MLF利率、实体经济融资需求、银行净息差压力情况而定。

“一方面,2023年存款利率多次适时下调,银行的负债成本有所降低;另一方面,2024年央行有可能降准以及公开市场操作,政策利率将可能下降,有助于降低银行的资金成本。”招联首席研究员董希淼表示。