

# 宏信超市逆势赴港 IPO

◎ 记者 吴鸣洲

近日，江苏宏信超市连锁股份有限公司(下称“宏信超市”)向港交所提交了招股说明书，绰号资本为其独家保荐人。纵观近三年的业绩，公司的收入波动下滑，门店数量和员工数量均明显下滑，不过其净利润却持续增长。为了弥补实体店受到的冲击，公司也在拓展批发业务、布局线上业务等。如今冲刺港股上市，其前景如何？

## 关店困境

据悉，宏信超市是一家总部设于江苏扬州的超市及便利店连锁运营商，以“宏信龙”品牌经营零售业务及批发业务。目前，公司在扬州有49家超市和108家便利店，在泰州有2家超市和1家便利店。

根据行业报告，按销售额计，宏信超市2023年在扬州超市运营商中排名第二，市场份额为9.1%；同期在江苏中部地区的超市运营商中排名第五，市场份额为2.3%。

财务数据方面，2021年至2023年(下称“报告期”)，宏信超市分别实现营业收入14.32亿元、13.29亿元、14.02亿元，对应的净利润分别为3508万元、5106.5万元、5160.2万元。

整体来看，虽然公司的收入波动下滑，但是净利润持续增长。

按业务种类来划分，公司的收入来自零售运营、批发业务、供应及销售餐食及经营租赁的租金。

其中，公司主要收入来自零售业务和批发业务，报告期内，零售业务收入占

比分别为62.0%、59.3%、49.1%，批发业务收入占比分别为36.7%、38.6%、49.0%。

可以看出，近几年，宏信超市的零售业务呈下滑趋势，而批发业务在增长。

这并不是宏信超市一家公司面临的困境。

近年来，传统商超经营环境备受挑战。多家上市超市企业在财报中指出，由于受到线上冲击，同行间的竞争愈发激烈，再加上疫情的影响，实体超市的发展受到了多方面冲击，业绩喜忧参半。

根据2023年年报统计，多数上市超市企业出现了营收和净利润的下滑。其中，步步高和人人乐的营收下滑较为明显，分别下降了64.46%和28.15%。而在净利润方面，步步高同样表现不佳，亏损达到了18.89亿元，人人乐则是亏损约5亿元。目前，步步高和人人乐已经被实施退市风险警示。

而联华超市的净利润降幅高达283.15%。永辉超市虽虽亏损51.90%，但仍亏损13.3亿元。

在门店数量上，多数超市也面临着净增门店为负的困境。2023年，12家上市超市企业中，有六成企业的门店净增长为负。步步高在这一年关闭了113家门店，成为关闭门店最多的企业；永辉超市新开12家门店但同时关闭门店数量也达到了45家。

扬州新闻广播在2020年12月的一则报道显示，宏信龙超市在扬州6个县市区以及泰州、安徽天长等地拥有门店400多家。

而截至最新披露，公司拥有51家超市及109家便利店。这意味着，报告期内，宏信超市的店面数量锐减了240家。



图虫创意

与此同时，公司员工数量持续下滑。报告期各年底，公司的员工数量分别为1974人、1829人、1696人。截至最新披露，公司拥有1645名员工，其中营运员工1349名，占比最多。

## 多维布局

值得一提的是，公司曾制定了加盟超市及加盟便利店经营的加盟计划。报告期内，公司面向加盟商产生的

销售收入分别约为710万元、130万元、30万元，占公司同期收入的比例都不超过0.5%。同时，公司收取加盟费约341000元、78000元及279500元。

根据与加盟商签订的加盟协议，加盟商可在指定的加盟店内使用公司的“宏信龙”商标，但无须向公司购买任何产品。为加强对公司商标的保护，并考虑到公司特许经营业务所产生的收入及特许经营费甚少，公司已于2023年终止加盟计划。

除了大力拓展批发业务，为了弥补线下门店受到的冲击，公司也在布局线上业务。

鉴于电子商务在中国日益普及，公司为其零售店铺设立了两个小程序“龙会易购”及“宏信龙当日达”，同时为公司的商城设立小程序“江都商城”。该小程序均与普遍使用的移动应用程序微信相连。小程序与零售店铺及商城的运营及销售相辅相成，全年全天候提供产品购买服务。注册客户可在线订购产

品，并使用微信支付等电子支付方式付款，亦可选择到公司的零售店铺、商城提货或将产品运送到指定地点。凭借“线上订货、线下取货、送货上门”的业务模式，公司认为，此类小程序能够为客户提供便利，令客户能够随时随地了解实时产品资料及直接下达订单，因此公司的客户更习惯于在线购买公司的产品。

公司同时与抖音、京东及微信三大第三方电商平台合作，在公司的商城向顾客在线销售及配送公司的产品。透过该等电商平台购买公司的产品，客户可以享受节省运输时间及成本、快速交付产品的便利。

此外，宏信超市也在布局预制菜赛道，计划扩大预制菜的供应链规模。

招股书显示，利用采购及供应优质新鲜食品配料的能力，宏信超市亦经营一个中央厨房，生产餐食，并交付至当地企业、学校或政府实体。据悉，宏信超市目前每天可生产10000份午餐餐食及10000份晚餐餐食。

宏信超市在其招股书中透露，公司计划收购1.3亿平方米地块来建立新的中央厨房和配送中心，资本支出预计为7480万元。

但目前来看，上述两个业务收入规模不大，占比仍较低。

报告期内，零售店铺与商城小程序及电子商务平台产生的收入分别约为1460万元、660万元及2270万元，分别占年度收入的1.0%、0.5%及1.6%。

报告期内，公司餐食供应及销售业务实现收入分别为772.3万元、1788.6万元以及1531.5万元。在总营收中的比重分别为0.5%、1.3%以及1.1%。

# 艾迪药业欲高价控股大客户

◎ 记者 李昕

江苏艾迪药业股份有限公司(下称“艾迪药业”)最近发布了重大资产购买报告书(草案)，计划通过现金支付方式，购买华西银峰投资有限责任公司、湖南可成创新投资合伙企业(有限合伙)、许志怀、陈雷、姚繁狄等股东合计持有的南京南大药业有限责任公司(下称“南大药业”)31.161%的股权，交易作价约为1.5亿元。

事实上，艾迪药业对南大药业的股权收购并非首次。早在2022年7月，艾迪药业就收购了南大药业19.96%的股权。加上此次收购的股权，艾迪药业将累计持有南大药业约51.13%的股权，从而实现南大药业控股。

## 高溢价收购

就交易双方的主营业务来看，艾迪药业和南大药业在产业链中属于上下游关系。

其中，人源蛋白业务为艾迪药业的主营业务之一，其对外销售的人源蛋白产品主要包括尿激酶粗品、乌司他丁粗品和尤瑞克林粗品。

而本次交易标的南大药业主要从事生化药品原料药、制剂的研发、生产和销售，主要产品包括注射用尿激酶制剂和低分子肝素钠原料药。

报告书显示，本次交易完成后，南大药业将成为艾迪药业的控股子公司，而艾迪药业将拥有尿激酶产业价值链的整合业务模式，实现从粗品供应、原料药生产到尿激酶制剂生产的“人源蛋白原

料—制剂一体化”战略布局，从而实现业务进一步向下游制剂的生产和销售端延伸。

而在首次收购南大药业19.96%股权的当年，南大药业就已成为了艾迪药业的第一大客户。

根据艾迪药业年报中披露的数据，2022年，艾迪药业对南大药业实现的关联销售金额为0.63亿元，占公司营收比例为25.95%。2023年，艾迪药业向南大药业的销售金额进一步增加，至1.62亿元，营收占比接近四成。

不过，值得注意的是，根据招股书中披露的数据，艾迪药业向南大药业销售尿激酶粗品的毛利率相较于其他客户存在较大差异。

具体而言，2023年，公司向南大药业的销售毛利率达到39.05%，而对客户尤里卡的销售毛利率却只有15.78%，相比之下，高出两倍之多。

除此之外，在此前的收购中，南大药业曾因为开出的价格而备受质疑。

2022年7月，艾迪药业以0.86亿元的价格受让江苏盛丰医疗科技有限公司持有的南大药业19.96%股权。彼时，南大药业的净资产显示只有0.49亿元，但艾迪药业的收购价一下子将其估值抬升至4.31亿元，溢价率接近8倍。

也许是上次的高溢价收购引起了监管部门和市场投资者的质疑，此次收购双方似乎“收敛”了许多。根据报告书披露的内容，经收益法评估，截至评估基准日2023年12月31日，南大药业100%股权的评估值为4.87亿元，较其经审计的净资产账面值评估增值3.85亿元，增



张力摄

值率为379.47%。

## 连亏三年

公开资料显示，艾迪药业成立于2009年，并于2020年7月登陆科创板，不过自上市后便境况不佳，连续三年亏损。

年报显示，2020年至2023年，艾迪药业分别实现营业收入2.89亿元、2.56亿元、2.44亿元及4.11亿元，同期，实现归母净利润分别为0.40亿元、-0.30亿元、-1.24亿元及-0.76亿元。

2024年一季度，艾迪药业的营业收

入约为0.93亿元，同比下降17.52%，归母净利润约为-0.14亿元，扣非归母净利润为-0.17万元。

而导致艾迪药业上市即出现业绩“变脸”的重要原因之一，便是与此前的第一大客户广东天普生化医药股份有限公司(下称“天普生化”)的合作出现变故。

据悉，在IPO(首次公开募股)之时，艾迪药业就曾因大客户依赖问题而饱受诟病。根据艾迪药业此前提交的招股书，2017年至2019年，天普生化均为公司第一大客户，公司对其实现的销售收入占比分别为50.64%、69.11%及

63.09%。

而在上市次年，由于天普生化控股子公司广州宝天生物技术有限公司近年来逐步恢复生产，并向天普生化供货，故天普生化调整了供应商结构，2021年向艾迪药业减少采购量约7820.15万元。

对第一大客户的供给失速也让艾迪药业“元气大伤”，从数据来看，直接导致艾迪药业在2021年的营业收入同比下降11.54%，归母净利润也由盈转亏，至今尚未实现扭亏。

此次收购南大药业，或许是想要通过控股第一大客户实现深度绑定。

## 难题不少

然而，南大药业近两年业绩并不乐观。

2022年和2023年，南大药业的营业收入分别为4.87亿元、4.03亿元，同期，实现净利润分别为0.39亿元和0.29亿元，营收和净利润均呈现下滑状态。

数据显示，2022年和2023年，南大药业的资产总计3.06亿元、3.15亿元，负债总计2.35亿元、2.13亿元，资产负债率分别为76.69%和67.76%。

艾迪药业目前的资金状况堪忧。截至2024年3月31日，艾迪药业的货币资金为2.57亿元、交易性金融资产为1.45亿元，但短期借款达2.66亿元、一年内到期的非流动负债有1.73亿元。

对于医药企业来说，要求强大的资金实力来支撑源源不断的研发投入。2023年，艾迪药业研发投入为0.84亿元，占营业收入的20.46%。

不过，就艾迪药业自身的造血能力来看，目前公司的主要收入和利润来源仍然依赖于HIV新药和人源蛋白业务，产品结构较为单一。

其最新年报显示，目前公司在研项目项目18项，核心包括8个1类新药和4个2类新药。两款抗艾滋病1类创新药艾诺韦林片、艾诺韦替片已获准上市并进入商业化阶段。

与南大药业的结合虽然可以帮助公司进一步向下游业务延伸，并在一定程度上避免再次在大客户问题上“栽跟头”。但收购之后，如何进行业务整合，以及如何解决棘手的资金问题，或许会成为艾迪药业发展之路上的“地雷”。