

老板电器白马“失踪” 北上资金二季度仍在增持

证券时报记者 邢云

A股市场“优等生”一旦增速下降,市场往往会打压此类公司的股价。常年保持业绩40%增速的老板电器8月22日晚间发布营收净利双增的半年报,但在8月23日开盘后,老板电器大幅低开4%。截至收盘,老板电器股价大跌6.89%,报收于22.98元/股。今年以来,公司股价从历史高点持续下跌,至今股价跌幅已经近60%,市值蒸发近300亿元。

行业走低影响业绩

老板电器半年报显示,上半年公司共实现营业收入34.97亿元,同比增长9.35%;归母净利润6.6亿元,同比增长10.47%。由于销售额增长及各渠道回款良好,其经营活动产生的现金流量净额达到11.22亿元,同比增长60.52%。公司称,所有产品增速均优于行业,市场份额稳步提升;自年初确立嵌入式蒸汽炉为第二主打品类以来,成效显著,市场份额领先优势已相当

明显。

从整个行业走势来看,老板电器是在行业下滑趋势下交出的这份成绩单。根据中怡康零售监测报告显示:2018年受房地产市场宏观调控的持续影响,厨电行业整体呈现出低迷态势。2018年上半年,主要厨房电器产品吸油烟机、燃气灶、消毒柜销售额的增长比例分别为-9.77%、-7.94%、-14.86%。

此外,因为原材料价格波动,公司毛利率也受到冲击。据公司透露,自2016年年初以来,原材料价格大幅上涨,老板电器虽有做一定的价格锁定,但是原材料价格仍处于高位。2018年上半年,老板电器核心产品吸油烟机和燃气灶毛利率分别为56.57%和54.65%,同比下降6.96%和7.93%。

此前,老板电器董事长任建华回应投资者关于公司成长性和股价的问询时表示:股价的涨跌董事长没法控制,但公司有自己的战略,不会因为股价改变战略。不过,最近舆论压力确实很大,也给公司敲响了警钟。公司只希望健康稳定增长,

今年的增长目标为10%-30%。值得一提的是,公司预计2018年1-9月净利润为10.08亿元至11.53亿元,同比增长5%-20%。

白马股为何“失踪”?

虽然营收净利双增长,但业绩增速下滑,这是导致老板电器股价昨日大幅下挫的重要原因。这样的“剧本”在今年2月份就上演过一次。老板电器2月26日晚发布业绩快报,公司2017年营收为69.99亿元,同比增长21%,净利为14.5亿元,同比增长20%。此后两个交易日,因业绩不及预期,上市6年的老板电器遭遇了首次两连跌停。

自此以后,老板电器股价进入长达半年的下降通道。截至昨日收盘,股价相较今年的历史高点53.75元,累积跌幅近60%。

回溯历史,老板电器2010年上市后,公司净利润增速一直处于快车道,仅2011年稍逊色,为39.19%,其余6年均高于43%。然而,公司2017年和2018年上半年的业绩增长却出现了

刹脚。

对比近两年的业绩增速,2018年上半年老板电器营业收入同比增长率为9.35%,2017年半年报数据为26.63%;净利润同比增长率为10.47%,2017年为41.37%。

一位私募投资者向证券时报·e公司记者表示,业绩为王”仍然是当前市场主要选股思路,一旦白马股因为行业前景、经营增速放缓,可能就会被投资者放弃。

佐证这一观点的还有昨日跌停的上海家化。上海家化8月21日公布中期业绩,公司净利润3.17亿元,同比增加40.89%;扣非后净利润2.38亿元,同比增加0.01%。8月22日,上海家化放量跌停,昨日股价仍下跌1.60%。上海家化2017年净利润同比上涨90%。

北上资金二季度仍增持

虽然老板电器股价持续下挫,但并不妨碍一些机构继续看好公司。国泰君安认为,公司短期增速换挡,不改公司行业优质龙头地位与长期竞

争优势。未来随着三四级市场渠道下沉完善以及子品牌高增长,传统烟灶主业有望维持稳健增长;同时,随着嵌入式产品占比提升以及集成灶业务高速增长,有望拉动公司整体增长提速。西南证券认为,公司新品类增长迅猛,持续完善渠道布局。自年初确立嵌入式蒸汽炉为第二主打品类以来,成效显著。

从股东变化来看,全国社保基金四零六组合在第一季度尚持有公司股份941.51万股,名列公司第五大股东。半年报显示,上述社保基金组合已从公司前十大股东名单消失。不过,全国社保基金一零一组合持有公司股份647.32万股,名列公司第九大股东。

值得关注的是,截至6月31日,香港中央结算公司仍持有公司股份1.06亿股,占比11.13%,名列公司第二大股东,比第一季度末持股多出2.27%。可以看出,北上资金在第二季度仍在增持老板电器。不过,昨日龙虎榜数据显示,机构以及深股通资金大幅抛售老板电器。两家机构合计卖出4229万元,深股通买入2481万元的同时卖出2.05亿元,净卖出1.8亿元。

孙杨“穿衣门”引发品牌角力 体育股今年谁胜出?

证券时报记者 钟恬

近日在雅加达亚运会上,游泳选手孙杨的领奖服事件如同一出连续剧,引发很大争议,甚至被称为“穿衣门”。领奖台上纷纷抗议,领奖台下则是两家体育用品公司——安踏体育和361度的角力。

事实上,除了安踏和361度,在香港上市的体育用品公司还有昔日“老大哥”李宁,以及特步、中国动向、宝胜国际等内地知名品牌商。体育赛事越来越商业化对运动品牌是一个机遇也是个挑战。那么,这些越来越重视签约体育明星与赞助体育赛事的体育用品公司,今年股价表现如何,谁能胜出?

安踏、361度大比拼

相较于安踏高调发布充满火药味

的声明,同样因孙杨“穿衣门”事件被推到风口浪尖的361度连日来选择了默不作声。不过,361度昨日公布2018年中报业绩,还是引发市场的广泛关注。

361度公告,期内营业额为30.168亿元,同比增长7.8%;净利润为3.35亿元,同比增长5.3%。每股基本盈利为16.2分,拟派发中期股息每股7.6港仙。而此前在8月14日,竞争对手安踏也公布了一份亮丽的中报业绩,2018年上半年,公司营业收入约为105.54亿元,同比增加44.1%;净利润约为19.45亿元,同比增加34%。公司营收与利润均创下新高,业绩增速更是达到2013年行业库存危机全面爆发之后的最高水平。

门店方面,截至2018年6月30日,361度共开设5604间核心品牌门店,其中约80%为独立街铺

店。约73.3%的门店位于中国三线或以下城市,而8.0%及18.7%的门店分别位于中国一线及二线城市。安踏方面,在中国的安踏店(包括安踏儿童独立店)共有9650家。

两家公司诞生于福建晋江,同为港股上市公司,都在市场竞争中获得不错的发展,并积极布局国际化战略,因此孙杨“穿衣门”事件也被一些人戏称为两家福建“晋江系”之间的“龇褶官斗”。

谁是赢家?

在港股市场上,来自内地的体育用品公司明星荟萃,多年来各领风骚。

李宁曾经一度是“老大哥”,但近年来被安踏超越,2018年上半年公司实现47.1亿元营业收入,同比增长17.9%;实现归母净利润2.7亿元,同

比增长42%,无论营收还是净利,相较安踏仍有一定差距,要夺回冠军宝座尚有难度。

此外,还有特步、中国动向、宝胜国际等,各具特色。其中,持续赞助马拉松、举办各种跑步赛事,还积极打造跑者生态圈的特步国际也于8月22日发布中期业绩,上半年公司实现收入27.29亿元,同比增加18.10%;实现净利润3.75亿元,同比增加20.92%。

据欧睿信息咨询公司最新的调查报告显示,2017年,在中国体育服装市场上,安踏以8%的市场份额位居国产体育用品品牌服装第一,李宁以5.3%的市场份额位居第二,361度以4%的市场份额位居第三。目前安踏的市值为1102亿港元,李宁和361度的市值分别仅为182.2亿港元、46.5亿港元。

从市场表现来看,特步国际今年大获全胜,逆市大涨62.13%;李宁股价

表现也颇为亮丽,今年以来累计上涨31.60%;安踏今年涨幅也达到17.69%,而361度今年以来下跌15.54%。

对于体育用品公司来说,今年以来还有一个插曲。沽空机构GMT Research在6月发表报告质疑内地体育用品企业的账目问题,尤其是安踏、361度及特步。沽空报告称体育用品公司夸大其销售及盈利,利润率甚至超过全球领先企业,并直指上述体育用品企业,与以往被揭发造假的企业同样来自福建。

不过,上述做空报告遭到瑞信的驳斥,认为沽空报告对上述公司的指控纯粹属于推测,并无实质证据,这些企业盈利能力高企是众所周知,福建是体育用品生产中心,单凭公司所在地而质疑其信誉并不公平。相关体育用品股在沽空报告发表后一度下跌,但从目前表现来看,并没有受到明显影响。

华西证券:主动管理渐入佳境 投入静待长期增长

8月23日,华西证券发布了上市后首份半年报,报告期内实现营业收入13.60亿元,同比增长5.8%,归属于上市公司股东的净利润5.37亿元,同比下降6.51%,归属于上市公司股东的净资产180.04亿,较去年末上升41.13%。

2018年上半年受国内外宏观经济形势影响,证券市场行情总体表现低迷,证券行业相对疲弱。根据已披露的月报情况,海通证券研报就估算,2018年上半年27家上市券商合计实现营业收入841.66亿元,同比下滑10%,实现净利润249.70亿元,同比下滑23%。

华西证券上半年业绩好于行业平均水平,着实表现出其基本面扎实可靠的一面。华西证券表示,在市场大幅波动和多重压力背景下,公司经纪业务收入和投行业务收入同比下降;面对上述不利影响,公司积极挖掘市场机会、调整业务结构,信用业务、自营投资业务及资产管理业务收入同比上升。

转型效益逐步释放 经纪业务整体平稳

半年报显示,经纪业务方面,华西证券上半年代理买卖证券业务净收入4.18亿元,显著优于行业6%的降幅。主因是随着公司财富管理的发展,增值服务收入占比及财富管理业务收入比例快速提高,佣金率下滑幅度减缓。与此同时,华西证券还以产品

代销作为经纪业务向财富管理转型的一大支撑,加大产品研发与引进,丰富代销产品种类,满足不同风险偏好客户多元化的投资需求。报告期内,华西证券代销金融产品规模达51.48亿元。随着持续推动智能化平台的服务效率提升,加快客户服务链条扩张下,预计公司佣金率也将企稳回升。

财富管理和机构业务一直以来都是公司的转型方向,由此也为改善业绩发挥了积极作用。半年报显示,公司积极应对市场变化,相继上线益理财APP、赢财富APP及168助手、MOT等平台工具,业务推广活动逐步实现从线下为主转变为线上、线下相结合的方式,提升了管理的精细化程度,并为当前业务转型和业务创新奠定了平台基础。

机构业务方面,华西证券通过168计划的深化机构合作,提高了增值业务收入在经纪业务中的逐年占比;而且在佣金率持续下降的背景下,华西证券通过机构业务带来的体系协同效应,还拉长了综合财富管理的服务平台,以此来巩固市场份额。例如,代销金融产品规模同比增长了242.97%。

广发证券研报认为,随着经纪业务竞争环境日趋激烈,券商的竞争战略也面临分化。一方面头部券商加大力度抢占高净值及机构客户,机构与高净值客户市场将会成为券商经纪业务新的利润挖掘点。另一方面,对于区域性中小型券商来说,则倾向于提高渠道效率、丰富服务模式,进而巩

固客户份额。

信用业务量价齐升 资产安全系数高

信用业务方面,在信用收缩和监管新政共同作用下,业务增速面临下行压力;但是业务利差扩大,收入端改善仍然向好。华西证券在报告期内,实现信用业务收入2.82亿元,较去年同期增长48.01%。

作为刚上市的华西证券,资本杠杆率上相对于“去杠杆”监管导向的券商,无疑有更充裕的空间。中报显示,资本杠杆率比上年度末增长了10.02%,至37.07%,对应的资本杠杆为2.69倍。无论和过往比,还是和证券行业一季度平均2.78倍来比,华西证券当前资本杠杆水平处于底部。

在某种程度上讲,券商的经营杠杆是市场环境及监管环境所带来的,但考虑到当下市场对信用业务坏账风险的担忧,资产负债管理能力也将成为券商核心竞争力。华西证券认为,公司信用业务为公司拓宽客户服务链条提供了动力,特别是逐渐提升了对机构和上市公司等高净值客户的服务能力和质量。

为此,公司进一步强化风险管理工作,确保在业务不触发风险的前提下拓展业务,并积极与其他条线业务部门形成共同服务客户的协同效益,争取衍生业务机会。半年报显示,华西证券融资融券业务客户担保资产对客户负债的保障程度逐年提高,融资融券整体维持担保比例290.68%。

并且,股票质押存续项目综合履约保障比例233.44%,资产管理计划综合履约保障比例240.19%,均在合理范围内。

值得一提的是,在2018年证券公司分类评级结果中,华西证券再次获A评级。继续保持了其自2011年以来,5次获券商最高分类评级AA级,3次获A级的稳健经营传统优势。

资管理念主动为先 前瞻布局强者恒强

今年以来,去杠杆的深化、新经济崛起,直接融资的形式也会相应的发生变化的。国泰君安研报认为,受市场关注的CDR业务,不仅是一次性承销费和相关手续费,重要客户后续有望与承销券商在投融资、资管、财富管理等多个业务领域开展紧密合作。所以,在这场新经济的盛宴中,或也将带来国内券商投行市场格局重塑。

由此积极改变自身战略发展的券商必然会受益于此。比如,在资管业务去通道背景下,告别规模高速增长的同时,券商资管业务转型主动管理加速,收入质量明显提升。华西证券亦是如此,资管业务在一季度同比增长了367.32%后,半年报中又继续保持着同比167.57%的较高增速。华西证券表示,这主要归功于公司围绕着重FICC主动管理投资业务和资产管理业务两大主要方向的精品发展战略。这说明主动管理能力强的券商更加容易实现转型目标,未来公司主动资管业务有望取得长

足发展。

半年报显示,华西证券成功发行3个资产证券化项目,并进一步探索类REITs、CMBS等项目。截至2018年6月末,公司存续的集合资产管理计划共有10支,管理规模为142.37亿,同比减少9.28%;存续的定向资产管理计划共有47支,管理规模达到913.35亿,同比增加102.18%;存续的专项资产管理计划共7支,管理规模为131.2亿。

华西证券表示,公司将坚定不移地探索专业化理财运作模式,加快推进资管子公司的设立,积极申请公募资格。继续引进优秀团队,严控风险,不断提升专业能力,打造FICC全牌照业务体系,提高管理规模和收入水平。积极拓展权益产品,通过搭建高效的投资支持平台,逐步引入权益投资类人才,推进权益类产品发展。

投资成致胜关键 保持长足稳健

一季度以来,自营业务就是券商行业收入结构中的第一大来源,但是在二级市场震荡环境下,由于证券公司权益类持仓大多以蓝筹股为主,自营权益类业绩压力较大。不过,今年1至6月中证全债指数上涨4.79%,债券市场走牛超预期。如何顺应市场变化,调整自身的投资方向,或成今年上半年乃至全年券商行业的致胜关键。

华西证券上半年在自营业务方面就有不错的成绩。报告期内,公司投资业务

高送转概念走强 阵容一年不如一年

证券时报记者 毛军

昨日,沪深两市均小幅反弹,成交量虽略有放大,沪市成交重回千亿元以上,但整体仍然没有太大改观。盘面上,高送转概念、小米概念走势较强。不过,今年高送转个股的数量相比于去年大幅下降。

每到中报、年报密集期,高送转概念总能活跃一把。22日晚间,山东矿机公布每10股转增7股半年度分配预案。昨日,山东矿机一字涨停,受此鼓舞,银龙股份、北陆药业2股涨停,中石科技一度涨停后冲高回落,其他高送转概念股也均有所表现。

截至昨日收盘,半年报公布了送转预案的公司共有8家。吉艾科技、中石科技以10股转增8股位居送转股前列,山东矿机10股转增7股紧随其后。送转比例较小的则是东尼电子、中电电机,均是每10股转增4股。

除了已形成正式分配预案的8个股外,还有金固股份董事长孙峰峰向公司董事会提议2018年中期每10股转增5股;金通灵实际控制人季伟、季维东向公司董事会提议2018年中期每10股转增9股。

半年报披露已近尾声,当前仅有8股公布了中期送转预案,与去年同期40家相比,在数量上相去甚远。在送转比例上也大幅萎缩,2017年半年报10股转增10股以上的就有18家。其中,洁美科技、皮阿诺、赢合科技10股转增15股并列第一。而2017年与2016年比,又相形见绌。2016年半年报进行送转的公司有56家,10股转增10股以上的就有43家,10股转增20股以上的有21家。

高送转个股逐年减少,与监管逐年趋严有直接关系。高送转一度成为操纵股价的手段。例如,之前有些公司公布高送转预告的同时,大股东公布减持,诱使散户托盘。高送转数量减少的同时,高送转行情也一年不如一年。但这也说明A股市场日渐成熟,投资者渐趋理性。



收入达到3.64亿元,较上年同期增长17.37%。这主要得益于,公司通过灵活运用各类衍生品工具进行风险管理,有效规避了上半年较大的市场风险。并对债券市场做出了合理判断,抓住债券投资业务机会适量加仓,同时大力推进拓展创新业务,通过多策略的投资交易方式,增厚投资组合收益。

具体来看,在股票投资方面,华西证券期初持有以公允价值计量的股票资产5.19亿元,期间累计获得投资收益2358.8万元。债券投资方面,华西证券期初持有以公允价值计量的债券149.98亿元,期间累计实现投资收益3.28亿元,资金来源均为自有资金。持仓来看,华西证券持有规模最大5只债券分别是18深建01、18农发06、15恒大04、15人居债和17鲁能MTN005,其中15恒大04带来最高期间收益,上半年实现收益接近700万元。

华西证券表示,未来将持续加强宏观、信用研究,注意风险防范。并打造自主的量化投资交易平台,以多种投资方式逐步提高整体收益率。配合发展销售交易业务,不断使产品组合和公司收益最大化。

长期来看,无论是直接融资服务于实体经济,还是从券商行业自身的转型发展来看,都需要以多层次资本市场体系作为基础,则证券公司做市交易和产品创设业务将快速成长。华西证券可凭借资金、风控和客户资源等方面的较好优势,可率先通过提高高杠杆倍数来提升ROE水平,保持自身长足稳健的发展动力。

(CIS)