

雪莱特4.95亿收购富顺光电

2014-09-11 来源：证券时报网 作者：刘莎莎

证券时报记者 刘莎莎

雪莱特（002076）今日开启了2006年上市以来首次重大资产重组，也是该公司自上市后第一次在资本市场的再融资。

据方案，雪莱特拟通过定向增发和支付现金相结合的方式，购买陈建顺等20名股东所持有的评估价值为4.95亿元的富顺光电100%股权。同时，雪莱特将以9.73元/股的价格向7名特定投资者募集1.26亿元配套资金，用于支付本次交易中的现金对价。

过往以内生增长为主的雪莱特，启动外延式并购发展战略，从而成为雪莱特转变战略发展路径的重要转折点。在LED产业重新“洗牌”的大趋势下，战略重组富顺光电，不仅助力雪莱特实现市场、品牌、销售渠道、技术研发等有效资源的整合，还将进一步巩固其在LED应用产品领域的整体竞争实力。成功重组后的雪莱特，净利润和每股收益有望实现成倍增长，开启战略新格局。

LED行业面临洗牌

因节能、高效、耐用，LED被认为是具有广阔前景的“第二光伏”产业，国家科技部将LED行业确定为2020年产值过万亿元的新兴产业。数据显示，至2020年中国LED照明实际需求可达1386亿元。

然而，在其诱人前景之下，LED行业却因大量企业的涌入而呈现产能过剩、行业集中度低等问题。一组数据显示，中国LED产业链上的企业总共超过5000家，绝大部分属于规模偏小、技术实力低下的中小型企业。有行业专家预计，随着国内的LED行业逐步走向成熟以及行业标准的不断完善，多数实力较弱的中小企业将不可避免地遭到淘汰或被兼并。

“到2015年，形成10到15家有自主知识产权、有核心竞争力的龙头企业。”为使LED行业良性发展，国家陆续出台政策，鼓励行业兼并重组。可以说，我国的LED产业正在酝酿着一次新的“蜕变”。

在行业重新“洗牌”的大背景下，兼并已成为LED上市公司提升产能、补足短板、做强做大的重要手段之一。珈伟股份收购品上照明、鸿利光电收购斯迈得光电……为在这次行业“蜕变”中占据先机，从2014年年初截至8月份，已有8家LED相关上市公司处于并购或重大资产重组的停牌期。

借收购驶入快车道

重组方案显示，雪莱特拟以4.95亿元收购富顺光电100%股权，其中以9.73元/股的价格向陈

建顺等20名股东定向发行合计4324.25万股上市公司股份，占标的资产估值金额的85%；现金对价7425万元，占标的资产估值金额的15%。

总部位于福建省漳州的富顺光电，成立于1995年11月，是高端LED产品解决方案的专业提供商和高新技术企业，具有电子工程专业承包资质、城市及道路照明工程资质、建筑智能化工程资质。主要产品为LED照明、LED显示系统和柜台服务产品三大类。其中，LED照明和LED显示系统在去年的销售收入占比中达95%左右。

凭借其市场开拓能力和渠道控制力，富顺光电近几年取得了较好的业绩增长，2012年、2013年和2014年上半年实现的营业收入分别为1.82亿元、2.27亿元和1.46亿元；实现净利润分别为3071万元、3392万元和2388万元，公司整体运营情况非常乐观。

无疑，收购富顺光电将助力雪莱特快速成长。以今年上半年为例，雪莱特2014年上半年归属于母公司股东的净利润为1064万元，若成功收购富顺光电，雪莱特今年上半年的备考合并净利润将达到3374万元，为重组前上市公司净利润的3.17倍。虽然增发后雪莱特的总股本也将由原来的1.84亿股增加到2.41亿股，但由于重组为上市公司带来净利润的提升幅度远高于股本的增加幅度，雪莱特的每股收益也将得到大幅提升，预计由原来的0.06元/股增长到重组后的0.14元/股，增长幅度接近140%。

另外，包括陈建顺在内的富顺光电12名股东还对富顺光电2014-2016年的业绩做出承诺：将分别不低于4540万元、5450万元、6470万元、三年净利润之和不低于1.65亿元。实际控制人陈建顺另行承诺：富顺光电2017年扣非后的净利润不低于7450万元，若净利润低于上述承诺值，个人将对差额部分进行现金补足。

资源协同全面进军

在雪莱特看来，收购富顺光电最主要的价值还在于重组后资产的有效融合，这为企业带来的利益远远超过各项资产盈利能力的简单相加。

“作为最具发展空间的LED应用领域，户外照明有望在未来几年步入发展快车道。”业内人士称。目前，雪莱特的产品集中分布在室内照明、汽车照明及环境工程照明。收购富顺光电，将有利于扩大雪莱特的业务范围，投入资源力量开拓室外LED照明及显示应用产品的市场，另一方面，富顺拥有着政府、银行、电信、交通等丰富的客户资源，也将最大程度地增大雪莱特资源库存容量。

雄厚的资金、技术、人力资源及良好的品牌效应，在稳固传统领域的基础上，雪莱特将打开更加广阔的户外照明领域和行业客户市场。与此同时，富顺光电也能通过雪莱特在室内照明及特种照明产品线和解决方案的能力，进一步提高市场份额及客户依赖度。

重组完成后，双方可通过技术人才交流、相互利用对方的专利及其他知识产权、共同研发等多种方式，实现技术人才、核心技术、业务知识等方面的全面融合。