

7月上旬,三花智控发布业绩预告,上半年净利润为14.6亿元~16亿元,增长可观。

这家市值超700亿元的公司,由浙江绍兴的张家父子实控。数据显示,张道才、张亚波和张少波三人,共持股24.6%。

张道才做空调零部件起家,后将家业交由长子张亚波执掌。今年50岁的张亚波,毕业于上海交通大学。张亚波的弟弟张少波也在公司工作,担任董事。

”



张亚波



陈杰

7月9日,百望股份在港上市,仅用两个交易日,股价大涨43%,市值达到116亿港元,约合人民币110亿元。

这是家电子发票及财税服务商,拿到港股“电子发票第一股”称号,阿里、复星都是其股东。

公司称,按2023年收益计,在中国云端财税交易数字化市场排名第一,市场份额为7.1%。

9年前,创始人陈杰带着二十来人的团队,在北京一处风景名胜百望山,找了间小仓库,从零开始创业。

”

父子携手卖配件 市值超700亿

基本盘稳

三花智控的基本盘是制冷空调电器零部件业务。该公司生产四通换向阀、电磁阀等产品,是松下、大金、格力、美的等空调企业的供应商。这块业务去年入账146亿元,贡献六成营收。

“从上半年来看,行业需求旺盛。”6月在接受投资者调研时,张亚波称,全球气候变暖,极端气候越来越多,使用空调的比例也会越来越高。

上游企业产量增加,三花受益。据工业和信息化部数据,1月至5月,空调产量为12880.7万台,同比增长16.7%。

具体来看,家用制冷,是三花的传统业务。现阶段,管理层的重点工作之一,是提高毛利率。

原材料价格上涨,给公司带来较大的成本压力。以铜为例,截至7月12日,沪铜主力合约价格达78950元/吨,较年初上涨15%。公司正在储备新产品,使用“少铜化”方案。

商用制冷的全球市场规模,可达300亿元以上,管理层寄予厚望。三花去年投资3.1亿元,用于建设年产6500万套商用制冷空调元器件项目。

汽车零部件业务,是其第二大收入来源。乘着行业东风,其新能源汽车热管理产品扩张迅速,从汽车热管理零部件切入子系统、组件,现已成为比亚迪、沃尔沃、吉利、大众、奔驰、理想等车企的供应商。

过去三年里,该业务增速,分别为94.5%、56.5%、31.9%,均远高于同期总收入增速。具体来看,2023年,三花新能源汽车热管理产品销量,同比增长63%,远高于燃油车的31%。与油车相比,新能源汽车的单车货值也有提升。

不过,增速有放缓迹象。“今年汽车零部件业务,和年初目标有些差距。”6月,张亚波表示,看好新能源汽车行业,对中长期发展有信心,在热门车型的布局非常好。

管理层认为,新能源车的跑马圈地时代结束了,下一步,公司要聚焦业务。

出海拿单

张家父子坚定出海,选择走出去,在全球做生意。自20世纪90年代起,三花就着重开拓国际市场,在日本、新加坡、美国、墨西哥等地建立海外子公司,搭建营销网络。同时,其在波兰、越南、墨西哥等地建设生产基地。

20多年来,该公司培养了一批经营管理人才,出海拓展业务。据张亚波透露,一家子公司,仅用6天时间,便能跨越半个地球把一条国内生产线“人肉”运到墨西哥,如期完成产品交付。

公司去年收入245.6亿元,其中近一半来自国外市场。“我们要利用海外的

市场、技术和人才资源来发展自己。”张亚波表示。

张亚波筹谋多年,拟在瑞士发行GDR(全球存托凭证),拟募集资金总额不超过50亿元,部分用于发展海外项目,提升产能。比如,募集资金里,其计划使用10.3亿元,用于墨西哥热管理部件项目;2.8亿元用于波兰汽车零部件项目。

赴瑞士上市,不是件容易的事,该项目仍在推进中。

“三花的客户遍布海外,走出去会给客户信心,让客户看到我们的诚意和尊重。”张亚波认为,设备基本都是自己投资的,厂房和其他设施可以借助当地力量,公司就算做得不好,也可以及时止损。

公司的公告称,1月至6月,业绩增长,离不开全球化布局。

投资机器人

张亚波团队,也在扩张新业务,机器人零部件业务有望成为新增长点。

公司管理层认为,人形机器人能够适应人类活动的各种场景,可以替代人类劳动,实用性最强,且能大批量制造,形成规模后成本可控,未来发展空间非常大。

三花不直接生产终端产品,选择从最擅长的领域切入,聚焦机电执行器,定位为零配件供应商。

公司加大投入,组建了50人的产品研发团队,专攻机器人机电执行器。未来3年,公司将招募在电机、传动、电控、传感器等领域富有经验的顶级专家和优秀工程师,将研发团队扩充至150人。

执行器是仿生机器人的核心部件。相关数据显示,执行器在人形机器人硬件成本的占比超过80%。三花智控称,假设人形机器人年产100万台,执行器市场空间有望达到千亿元级别。

特斯拉、小鹏、福特、丰田、本田等车企,均推出了仿生机器人。三花称,下游潜在客户众多,仿生机器人行业的产业化、商业化落地,呈现出确定性趋势。

在产能端,公司已布局。今年1月,三花智控与杭州钱塘新区管理委员会,签订投资协议书,计划总投资不低于50亿元,建设变频控制器生产基地项目、机器人机电执行器和域控制器研发及生产基地项目。为了配合客户量产目标,其也筹划在海外建设生产基地。

值得注意的是,机器人项目处在研发阶段,尚未有定点客户,没有拿到量产订单或收入。

现有两大零部件生意,稳定贡献利润,公司不缺钱,也就多了扩张底气。

据21世纪商业评论

白手起家卖发票 市值近110亿

捆绑巨头

普通人或许没听过百望股份的名字,但一定用过它家的产品。用户扫码支付后,几秒钟开出一张电子发票,百望发家靠的就是这门生意。

去年,基于云化解决方案,公司开具约26亿张增值税发票,交易总额达到123万亿元。

创始人陈杰是这家公司的灵魂人物。她毕业于北京航空航天大学,分别在北航、长江商学院、清华拿了硕士学位。

20多年前,刚刚入行的陈杰,还只是个普通销售人员,靠个人努力,一步步成为公司销冠和标王。

在当年供职的公司,她一人的销售业绩就累计达到12亿元。之后,她加入旋极信息,担任公司信息安全部副总经理。2年后,自己出来创业。

那时候,营改增及电子发票试点政策频出,陈杰意识到,发票数字化,一定能挖出大机会。

她的电子发票项目,1个月立项,2个月推出Demo,3个月上线。

公司创办第一年,就拿到工商银行等六大国有行以及40余家商业银行的订单。起步之后,公司绑定阿里,切入淘宝这一巨大流量入口,扶摇直上。

2016年,百望股份协助淘宝,建立阿里发票平台,经受住了当年“双11”的峰值考验。淘宝庞大的商家群体,提供了一个“潜在用户池”,令百望可以低成本获客。

借鉴马云那句“让天下没有难做的生意”,陈杰喊出“让天下没有难开的票”。阿里力撑百望,是其最大机构股东,IPO后持股11.39%,旗下的淘宝、阿里云等也与其关系紧密。

招股书披露,上市两周前,百望与淘宝、阿里云,新签订了框架协议。

阿里云是百望前五大供应商之一,去年的采购额为1840万元。

和淘宝的合作,互惠互利。淘宝授权百望,向商家提供发票等服务。百望则向淘宝,支付平台服务费,定价按淘宝向商家收取总订阅费的20%。截至2023年底,约1.1万名淘宝商家订阅并支付百望的发票服务。

助贷生意

陈杰很早就立下目标,要做中国最大的发票云生态企业。

电子发票只是涉税领域的一个支点。企业间大量的贸易往来,以发票为交易凭证,这里头的数据价值是座金矿,也是陈杰团队瞄准的重心。

“我们在客户及用户的适当授权下,可以存取大量的交易凭证及数据。”在招股书中,百望股份提到,截至2023年底,

公司处理的143亿份交易凭证,涵盖约1.02亿家企业的业务活动。这个数字惊人。要知道,截至2023年底,全国登记在册经营主体约1.84亿户。

基于大数据技术,做数据驱动的分析服务,是陈杰的另一个重要业务。这项业务,主要面向金融服务提供商及持牌征信机构,提供两类服务:一是数字精准营销服务,即帮金融服务提供商,向潜在用户推荐金融产品;二是风险管理服务,包括企业经营报告、用户分析、风险分析以及采购优化等。

这类服务,本质上是助贷生意。其实,数字财税厂商涉足助贷,本来无可厚非,外界诟病百望股份的一点,是这盘生意的“含金量”不高,同时规模越做越大,变相拉低了其数字化服务商的科技成色。

过去两年,数据驱动分析服务的收入占比,稳定在50%上下,成为核心收入来源。与此同时,其毛利率逐年走低,从2021年的47.6%下降至2023年的39.6%。

亏损泥淖

SaaS公司增收不增利的魔咒,百望股份也没能摆脱。

2021年~2023年,其营收分别为4.54亿元、5.26亿元、7.13亿元。收入年年增长,利润不见改善,三年累计亏损近10亿元。

病根出在助贷业务上。数字精准营销服务是第一大收入来源,其中大部分业务由外部线下代理促成。流程上,百望股份需要委聘营销代理,识别潜在金融产品用户,推动用户在平台上注册和填写申请。公司再做决策,推荐给金融机构。相应地,其需要向代理支付巨额转介费,去年及前年分别支出1.54亿元、1.93亿元,占同期销售成本的49%、45%。

百望股份在招股书中解释,如此高的转介费,在于竞争激烈,营销代理通常不会给某一家提供专门服务。为拉高业绩,百望股份提高佣金,多处招人。过去3年,其营销代理的数量从299名逐渐增加至666名。

头顶亏损压力,陈杰团队另寻出路。公司计划采用三种举措:深化与金融服务提供商合作;提高直接触达潜在用户的能力;优化自销金融产品组合。其中,在直接触达用户方面,其已组建了一支电话营销团队,旨在绕开代理。截至4月底,该团队成员约110名。

在新一轮财税体制改革、金税四期全面铺开的背景下,陈杰带领的百望,有机遇也有挑战。眼下,她得先证明公司有盈利能力。

据21世纪商业评论