

自行车代工龙头富士达IPO迎考

境外收入占比超七成

上交所官网显示,上市审核委员会定于6月8日召开2026年第34次上市审核委员会审议会议,审核富士达的首发事项。

据了解,富士达成立于2016年,主要从事自行车、电助力自行车、共享单车等产品及其关键零部件的研发、设计、生产与销售业务。该公司IPO于2025年12月24日获得受理,2026年1月22日进入问询阶段。根据中国自行车协会证明,2022—2024年,富士达的自行车销售金额在中国内地自行车行业位列前三。

本次冲刺上市的背后,2023—2025年,富士达营收接连增长,但2025年净利却出现小幅下滑。财务数据显示,2023—2025年,该公司营收分别约为36.21亿元、48.8亿元、50.61亿元,其中主营业务收入占比均在98%以上;归属净利润分别约为2.85亿元、4.08亿元、3.82亿元。

产品方面,2025年,在富士达主营业务收入中,自行车、电助力自行车、共享单车的收入占比分别为43.68%、23.34%、12.27%,经计算,上述三类产品合计占比约79.29%。

值得一提的是,2023—2025年,富士达产品以境外销售为主,境外收入占主营业务收入的比重分别为74.42%、69.26%和72.12%。

今年一季度,富士达营收约13.61亿元,同比增长12.74%;归属净利润8308.45万元,同比下降9.48%。对此,富士达方面解释称,2026年一季度受汇率波动影响,公司产生汇兑损失1537.97万元。如剔除当期汇兑损失的影响,公司一季度净利润同比增长10.47%。

另外,富士达方面预计,今年上半年营收31.4亿—32.6亿元,同比增长21.15%—25.78%;归属净利润约为1.78亿—1.96亿元,

今年以来,沪深北交易所IPO审核持续提速。根据安排,自行车代工龙头天津富士达自行车工业股份有限公司(以下简称“富士达”)沪市主板IPO,将于6月8日步入上市委会议考场。不过,在冲刺上市的关键时期,富士达2025年净利却出现小幅下滑。另外,富士达曾在2023年与2024年接连进行大额现金分红,合计分红达1.85亿元。而从股权结构看,该公司实控人夫妇合计持股比例高达94.96%,这也意味着,上述分红绝大部分都进入实控人的腰包。

同比变动率为-8.87%至0.34%。

实控人分红约1.76亿元

本次冲刺上市,富士达拟募集资金约7.73亿元,扣除发行费用后的净额将根据项目的轻重缓急情况,投入电动力自行车与高端自行车智能制造项目、研发中心建设项目、品牌及营销网络建设项目。

值得一提的是,此次冲刺IPO前,富士达于2023年、2024年接连进行现金分红,分红金额分别约为6306.86万元、1.22亿元,合计约1.85亿元。

不过,该公司上述分红大部分流向实控人夫妇。从富士达控制权结构看,实际控制人辛建生、赵丽琴夫妇直接及间接共同持有94.96%的股份,按此持股比例计算,辛建生、



赵丽琴夫妇于2023年、2024年累计分红金额约1.76亿元。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅告诉北京商报记者,在实控人持股比例较高的情况下,申报前的分红绝大部分资金最终都会流向实控人个人,本质上是将公司此前积累的未分配利润在上市前进行集中变现,上市后新进入的公众股东将无法再享有该部分历史利润的分配权。

从研发情况看,报告期各期末,2023—2025年,富士达的研发人员数量分别为198人、208人、213人,研发人员占比分别为4.99%、4.07%、3.7%,接连走低。另外,截至2025年末,在该公司213名研发人员中,本科及以上学历人员仅47人,占比22.07%。

“自行车行业属于应用型制造业,部分岗位对实操经验要求高于学历。”中国企业资本

联盟副理事长柏文喜表示,不过,若涉及电动力系统的“三电”(电机、电控、电池)研发,低学历占比可能影响技术深度。

另外,招股书显示,2023—2025年,富士达的研发费用分别约为3642.18万元、3820.7万元、4124.38万元,研发费用率分别为1.01%、0.78%、0.81%。而2023年及2024年,同行业可比公司的研发费用率均值分别为1.29%、1.35%,均略高于公司研发费用率水平。

关联交易被上交所追问

此次IPO进程中,富士达的关联交易情况也成为关注焦点。

招股书显示,2023—2025年,全球知名高端自行车品牌Specialized(闪电)均位列富士达前五大客户之列,分别为该公司第二、

第一和第二大客户,富士达对Specialized的销售金额分别约为3.03亿元、7.23亿元、6.04亿元,占比分别约8.44%、14.98%、12.04%。

值得一提的是,Specialized同时为富士达的关联方,双方共同投资成立新加坡红鹤公司,并分别持股51%、49%。

在关联销售的同时,富士达在报告期内还存在关联采购的情况。招股书显示,2023—2025年,天津诺镁轻合金科技有限公司(以下简称“天津诺镁”)分别位列富士达的第二、第三、第二大供应商,富士达对天津诺镁的采购金额分别约为7391.47万元、1.24亿元、1.48亿元,占采购总额的比重分别约为3.1%、3.49%、4.26%。关联关系方面,天津诺镁为富士达控股股东富士达集团控制的公司,该公司主要从事铝合金制品的延压加工和销售,富士达主要向其采购管材(铝)。

另外,富士达电动车(江苏)有限公司为富士达集团参股9.2%的公司,2023年为公司第四大供应商,公司当期对其的采购金额为6671.48万元,占比2.8%。

富士达关联交易情况也曾遭到上交所追问。在首轮审核问询函回复中,富士达方面表示,经对比可见,关联交易的主要交易合同与公司其他同类业务的主要交易合同的主要条款不存在显著差异。经分析,公司通过关联方采购的产品均能够通过独立第三方供应商进行采购或自主生产,对关联方供应商均不存在重大依赖。

值得一提的是,财务数据显示,2023—2025年,富士达应收账款期末余额分别为6.22亿元、8.86亿元、9.07亿元,接连走高。

针对相关情况,北京商报记者向富士达方面发去采访函进行采访,但截至发稿,未收到公司回复。

北京商报记者 王蔓蕾
图片来源:富士达

斥资7亿元控股 宏辉果蔬切入医药赛道寻增

实控人变更不足一年,“果蔬第一股”迅速推进跨界转型。宏辉果蔬近日发布公告称,已完成收购江西施美药业股份有限公司(以下简称“施美药业”)41.128%股权,实现对其的实质管理控制。从经营情况看,受果蔬行业竞争激烈、消费意愿改变等影响,宏辉果蔬的主业增长逐渐承压。对于收购施美药业跨界至医药领域,宏辉果蔬方面表示,本次交易在夯实原有主营业务的同时,成为布局第二增长曲线的重要举措。

7亿元跨界收购

今年4月28日,据宏辉果蔬公告,拟使用自有及自筹资金约7亿元,受让自然人江鸿持有的施美药业41.128%股份。5月,宏辉果蔬拟向全资子公司上海腾晖医药技术有限公司(以下简称“上海腾晖”)增资4.8亿元,上海腾晖注册资本将由2000万元增至5亿元。本次增资,主要用于满足上海腾晖作为实施主体,收购施美药业41.128%股份的资金需求。

近日,宏辉果蔬发布公告称,施美药业已完成董事会、监事会成员补选及高级管理人员聘任事宜,公司已实现对施美药业的实质管理控制。

宏辉果蔬方面称,“本次收购系公司在夯实与巩固原有主营业务的同时,积极寻求并布局第二增长曲线的重要举措,旨在构筑多业务驱动的发展新格局,全面提升公司的持续发展能力与整体抗风险能力”。

据了解,施美药业成立于2002年11月15日,为一家致力于复方降压、降脂、降糖药和心脑血管药的现代化高科技创新型制药企业。公开信息显示,施美药业曾冲刺IPO未果。2023年6月,施美药业首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件获深交所受理,但在2024年11月,施美药业及保荐人向深交所提交撤回申请,深交所决定终止该事项的审核。

业绩方面,2024年、2025年,施美药业营收分别为3.13亿元、3.56亿元,净利润分别为1.07亿元、1.45亿元。此外,施美药业承诺2026—2028年分别实现净利润1.56亿元、1.72亿元和1.89亿元,或三年累计净利润不低于5.16亿元。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示,宏辉果蔬收购施美药业,可依托施美药业心脑血管处方药的稳定盈利及三年5.16亿元的业绩承诺,以对冲果蔬行业周期波动、原料涨价等风险,优化盈利结构。高毛利医药资产能够弥补主业连续三年利润下滑缺口,完善双主业布局,借助成熟制药资产快速兑现收益,提升上市公司的抗风险与持续盈利能力。

新实控人的医药背景

值得一提的是,本次收购施美药业,距离宏辉果蔬控制权变更不足一年。

2025年6月,宏辉果蔬原实控人黄俊辉与苏州申泽瑞泰企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“申泽瑞泰”)签署股份转让协议,申泽瑞泰受让黄俊辉所持宏辉果蔬1.51亿股股份,占该公司总股本的26.54%。宏辉果蔬实控人变更为叶桃、刘扬及苏州资产管理集团有限公司。

公开信息显示,宏辉果蔬新实控人中,叶桃、刘扬均有医药行业背景。其中,叶桃曾任上海雷允上药业有限公司车间工艺员、上海辉瑞投资有限公司医药销售代表,后长期任职上海腾瑞制药相关公司;刘扬则曾任职浦东医药药材有限公司、杭州默沙东制药有限公司,并于2010—2025年9月担任上海腾瑞制药股份有限公司执行总裁、董事。

自2025年下半年起,宏辉果蔬已逐步推进转型。2025年8月,宏辉果蔬投资设立上海聚汇泽医药技术有限公司,切入医药技术服务领域;收购施美药业的实施主体上海腾晖则成立于2026年1月,两家公司的法定代表人均为刘扬。

在盘古智库高级研究员江瀚看来,宏辉果蔬本次跨界医药,是新实控人基于自身医药产业背景进行的精准资源导入,由具备医药背景的实控人主导,能够最大程度降低跨界并购中的信息不对称,在标的筛选、估值定价及后续投后管理上更具专业性。这种“内行操盘”有助于规避外行指导内行的治理隐患,但同时也需警

惕关联交易与利益输送风险,确保上市公司的独立性。

主业增长压力渐显

宏辉果蔬为一家专业生鲜产品服务商,主营水果、蔬菜等农产品收购、仓储、初加工及配送服务,主要产品包括全国各优质产区及进口的各式特色果蔬。2016年11月,该公司在上交所上市,成为“果蔬第一股”。

财报数据显示,2023—2025年,宏辉果蔬营收分别为10.86亿元、10.8亿元、10.52亿元,同比分别下降4.15%、0.52%、2.58%;归母净利润分别为2395万元、1830万元、1781万元,同比分别下降49.48%、23.59%、2.67%。2026年一季度,该公司营收2.02亿元,同比下降17.92%;归母净利润300.89万元,同比下降33.21%。

业绩三连降,宏辉果蔬的主业增长压力已逐渐显现。受消费需求被进一步挤压以及果蔬行业市场竞争白热化等影响,2025年宏辉果蔬的水果销售量同比减少10.02%,果蔬服务业板块收入同比下降17.4%。

为拓宽收入来源,宏辉果蔬在主业水果和蔬菜外,还布局速冻食品、食用油和冷冻肉贸易。但从财报数据看,2025年肉类贸易收入2.38亿元,同比增长121.02%,但毛利率仅为2.1%;速冻食品收入3444.46万元,同比下降2.97%;食用油收入1705.19万元,同比下降12.47%。新布局的业务还难以支撑宏辉果蔬的业绩增长。

江瀚表示,从主业承压下的多元化扩张,到此次苏州国资及医药背景实控人入主后的系统性资产腾挪与重组,宏辉果蔬跨界医药面临的挑战,在于极高的行业壁垒与整合难度。医药行业受集采政策影响大、研发周期长,宏辉果蔬原有的农产品供应链管理经验无法直接平移。施美药业曾终止IPO且存在财务内控历史包袱,未来三年业绩对赌压力巨大,若整合不力,极易引发商誉减值风险。

就公司跨界医药领域的相关问题,北京商报记者向宏辉果蔬发去采访函,对方仅表示“一切以公告披露内容为准”。

北京商报记者 陶凤 王悦彤

侃股 Stock talking

稳定分红比突击分红更好

周科竞

现金分红正在成为标配,越来越多的上市公司更加重视回报投资者。但是有个别公司采取突击分红的方式,让投资者惊喜之外也有隐忧,毕竟这样的分红无法长期持续。突击分红有的是上市公司获得了短期的大额现金收入,有的是为了迎合大股东的现金需要,目的可能不只是回报投资者,更像是为了分红而分红,而稳定的现金分红才是投资者所需要的。

在整体分红环境持续向好的背景下,部分上市公司出现了突击分红的现象。这类公司日常分红力度偏弱、分红比例偏低,但是在个别年度,会突然推出高额分红方案,实施一次性巨额分红,部分分红规模甚至超过了公司当年实现的净利润。

短期来看,大额分红能够给投资者带来意外收益,也能在短期内提振市场情绪,让投资者感受到公司的回报诚意。但从长期投资角度来看,这种毫无规律、难以持续的突击分红,存在明显弊端,背后隐藏的问题值得投资者警惕。上市公司分红的本质来源于经营利润,超出当期盈利水平的分红,无法依靠正常经营持续支撑,不具备长期延续性,很难成为投资者稳定的收益来源。

突击分红的背后原因,大多并非出于回馈中小投资者的初衷。部分上市公司是因为当期获得了一次性大额现金流入,例如转卖于公司等,但这并非主营业务持续增收,类似的一次性分红具有偶然性。还有部分上市公司的突击分红

带有明确的目的性,主要是为了满足监管政策对于公司多年持续分红比例的硬性要求,以此达标再融资等相关政策条件。也有部分上市公司的分红行为,是为了迎合大股东短期的现金需求。

不难看出,突击分红更像是为了分红而分红,属于被动、功利性的操作,并不是基于上市公司长期发展、兼顾全体投资者利益做出的合理规划。看似高额的分红回报,实则透支了上市公司留存利润,压缩了公司未来的经营投入和扩张空间,不利于公司长期稳健经营,最终会损害全体投资者的长期利益。对于长期持股的投资者来说,这种一次性红利实际意义不高,反而会成为公司后续经营埋下隐患。

资本市场真正优质的分红模式,一定是常态化、制度化、可延续的稳定现金分红。上市公司根据自身每年的盈利水平、经营规划、现金流情况,制定合理的分红比例,持续回馈投资者,既可以让投资者获得稳定的年度收益,也能保留充足资金用于未来研发投入、业务扩张和风险储备,实现公司发展与投资者回报的双向平衡。

对于账面拥有充足闲置现金、暂无优质投资项目的上市公司来说,除了稳定分红,股份回购也是更合理的选择。相比于带有功利目的的突击分红,股份回购能够直接提振股价、增厚每股收益,惠及全体股东,不存在利益倾斜的问题,是更公平、更贴合长期价值的回报方式。