

木瓜移动:大数据出海营销领先服务商

□本报记者 胡雨

日前,木瓜移动完成科创板上市二轮问询。作为依靠自主研发技术进行大数据处理分析的公司,木瓜移动主要从事为国内企业提供海外营销服务,具体包括搜索展示类服务和效果类服务。依托脸书、谷歌等知名流量平台,近两年木瓜在移动应用出海大浪潮之下实现了自身业绩的快速增长。此次科创板上市,木瓜移动计划募资11.76亿元,用于大数据智能平台升级项目、研发中心建造项目等。

对接全球媒体流量

木瓜移动成立于2008年,期初公司业务重点还是游戏社区,2012年后伴随移动互联网兴起,公司开始收缩游戏业务,重心逐渐转向出海营销。通过多年技术和资源积累,木瓜移动现有营销服务网络遍布北美、东南亚、南亚、中东、东欧等地区,在全球部署了14个大数据中心和4500台高级服务器,业务覆盖“一带一路”沿线65个国家和地区。

就商业模式而言,木瓜移动一边对接全球媒体流量资源,另一边对接中国数以万计具有出海需求的新经济企业、开发者和媒体。公司通过核心技术对于海量数据进行分析后为广告主提供最优投放方案,在向全球用户展示和推广客户资料及商品信息的同时,获取来自于广告主的收入。

招股说明书披露,木瓜移动目前积累了全球超过20亿人的目标受众数据,数据总规模达到百万GB级别,公司合作的全球互联网媒体渠道资源超过2000家,其中以脸书、谷歌最为有名。2014年木瓜移动成为谷歌的核心合作伙伴,2016年成为脸书全球官方授权合作伙伴。截至2018年末,木瓜移动在脸书媒体渠道出海营销收入排名前2位,谷歌媒体渠道出海营销收入排名前5位。

是否符合定位遭质疑

2016年至2018年,木瓜移动业绩实现快速增长,公司实现营业收入分别为5.65亿元、22.79亿元、43.28亿元;实现归属于母公司股东的净利润分别为3434.14万元、6176.45万元、8344.7万元。

业绩快速扩张背后是公司供应商迅速集中,以及综合毛利率快速下滑。招股说明书显示,2016年~2018年木瓜移动向前三名供应商采购额占当年全部采购额的比例分别为52.65%、95.07%、98.43%,其中脸书更是占据举足轻重地位。2016年~2018年,木瓜移动向脸书采购额占当年全部采购额的比例从20.79%猛增至91.99%。2016年木瓜移动综合毛利率尚有20.31%,2017年迅速下降至6.24%,2018年进一步下降至4.38%。

对此木瓜移动回应称,由于脸书和谷歌在全球互联网营销市场的份额超过60%,且脸书在移动社交和移动互联网营销处于短期内不可撼动的地位,导致报告期内公司的流量采购集中度较高。对于毛利率下滑,公司表示是因公司对移动互联网出海业务的战略重心进行转移,从毛利率较高的效果类业务转向了毛利率较低的搜索展示类业务。

不过相比之下,市场更为疑惑的是,木瓜移动作为一家主营海外营销服务的公司,其所处行业是否符合科创板所支持的六大行业。在问询中,上交所也要求木瓜移动结合所处行业及其技术发展趋势

关注同质化问题

互联网移动营销市场发展前景广阔,华扬联众、蓝色光标、佳云科技等多家上市公司均在这一领域有所布局。行业整体产品或者服务是否存在同质化严重的问题成为上交所问询木瓜移动的另一重点问题。

木瓜移动回应称,全球范围内的大数据营销业务具有逻辑复杂、区域分布广泛、投放量大的特点,只有形成高效的数据分析能力及资源运营能力的企业才能在竞争中处于有利地位。公司海量数据资源形成了竞争壁垒,且通过公司人均营业收入等指标可以印证公司技术优势转化为经营成果的能力。相比之下,在全球主流媒体上提供综合类营销服务的企业,远未达到同质化严重的程度。

对于数据壁垒,木瓜移动称从业公司必须通过真实投放才能完成数据积累,无法通过单纯技术采集或购买的方式获得。公司数据壁垒具体表现为:超过60亿元

中信建投研究指出,目前与木瓜移动业务类似的上市公司有蓝色光标、佳云科技和华扬联众,相比之下木瓜移动依托合作伙伴脸书等平台的用户基数,覆盖了较多的用户。通过其自主研发的全球大数据营销平台和产品矩阵,木瓜移动在转化率、日均报价笔数、日均成交笔数等指标上都更有技术优势。

从行业来看,木瓜移动所处的互联网营销行业近年来也迎来快速发展,移动网络广告收入将继续维持高速增长态势,并在整体广告市场占有越来越大的份额。艾瑞咨询统计,我国互联网营销市场规模从2012年的773.1亿元增长至2017年的3327亿元左右,移动互联网营销市场规模从53.2亿元增长至1655.4亿元。东方证券认为,随着国内互联网流量红利放缓以及内容监管趋严,移动应用出海迎来新浪潮,出海营销服务作为刚需,有望迎来大发展。

记者梳理发现,此次申报科创板并非是木瓜移动首次接触资本市场。早在2009年,公司便在海外搭建红筹架构,前后历时近6年时间,之后公司又自2015年上半年开始拆除。2016年5月16日公司挂牌新三板,但只过了半年多时间,公司便又在2016年底摘牌,彼时公司宣称是“因公司经营和发展战略调整”。



嘉元科技总部

本报记者 万宇 摄

嘉元科技深耕锂电铜箔

□本报记者 万宇

经过三轮问询,嘉元科技于6月28日成功过会科创板,并于6月29日提交注册。嘉元科技主要从事电解铜箔的研究、生产和销售,生产超薄锂电铜箔和极薄锂电铜箔。公司此次拟申请向社会公开发行普通股不超过5780万股,拟募资9.70亿元,投向5000吨/年新能源动力电池用高性能铜箔技术的改造项目、现有生产线技术改造项目、企业技术中心升级技术改造项目、高洁净度铜线加工中心建设项目和补充流动资金。

技术领跑国内锂电铜箔行业

嘉元科技是国内高性能锂电铜箔行业领先企业之一,已与宁德时代、宁德新能源、比亚迪等知名电池厂商建立了长期合作关系,并成为其锂电铜箔的核心供应商。2016年至2018年,嘉元科技分别实现营业收入4.19亿元、5.66亿元和11.53亿元,实现归母净利润6252.98万元、8519.25万元和1.76亿元,营收和净利润的复合年均增长率分别达65.95%和65.53%。

招股说明书显示,锂电铜箔的销售是嘉元科技最主要收入来源,近3年营收贡献分别为93.75%、83.62%和93.24%。公司介绍,其主要用于锂离子电池的负极集流体,是锂离子电池行业重要基础材料,最终应用在新能源汽车、3C数码产品、储能系统、通讯设备、汽车电子等终端应用领域。锂电铜箔作为锂离子电池的负极集流体,其厚度、性能对电池的重量以及能量密度有较大

影响,随着新能源汽车领域对动力电池性能的要求不断提高,锂电铜箔也在朝高密度、低轮廓、超轻薄化、高抗拉强度、高延伸率等方向发展。

对此,公司不断进行技术创新,伴随技术升级,产品也不断升级,公司主流产品已从12微米锂电铜箔逐步拓展到6微米锂电铜箔。目前,国内只有少数厂家研发出6微米高性能极薄锂电铜箔,公司已经量产该产品,并于2018年实现该品类收入2.26亿元,占2018年度营业收入近20%。

2019年一季度,6微米极薄锂电铜箔已成为公司主要产品,销售收入为2.31亿元,占当期收入比重为68.61%,成为公司主要收入来源。另外,公司已开发的4.5微米极薄锂电铜箔已经能实现小批量生产,预计未来将成为公司主要的核心产品。

嘉元科技指出,电解铜箔的制作过程中,工艺技术对产品的质量稳定性起到关键作用。在电解液及添加剂控制技术方面,嘉元科技经历了研发阶段高投入、长周期和低产出考验,已经掌握了核心混合型添加剂的用料和添加技术;在生产设备组合技术方面,生箔制造的主要设备由阴极辊(钛辊)、阳极槽、整流系统等组成,嘉元科技在长期生产实践过程中已经掌握了各项上述生产设备的合理、高效的组合运用,为生产工艺的实现提供了可靠的硬件保障。

将继续加大研发投入

在研发方面,自2001年设立以来,嘉元科技一直扎根于电解铜箔的研究、生产和销售,专注于锂电铜箔产品性能提升,公司内部研发人员为行

业的资深人士,为国内较早涉入锂电铜箔的专业人才。在加强自身研发人员和研发投入的同时,公司积极加强与外部科研机构和高等院校的合作,已形成既能发挥公司新产品量化生产的工艺技术优势,又能充分利用外部研发优势走在行业研发前列的能力。

不过,招股说明书显示,2016年~2018年其研发投入金额分别为2421.57万元、2383.12万元和3826.67万元,分别占主营业务收入比重为5.78%、4.21%和3.32%。对此,公司表示,虽然报告期内研发投入逐年增加,但公司生产规模报告期内大幅增长,研发投入增长幅度低于公司营业收入增长幅度,因此研发投入占营业收入比例逐年下滑。

公司也表示,公司锂电铜箔核心技术与同行可比公司存在一定差距,若未来下游客户可批量利用4.5微米以下的极薄锂电铜箔生产锂离子电池,市场竞争加剧的情况发生,发行人如不能根据客户的需求提升产品性能,发行人的锂电铜箔产品的经营及其市场竞争地位将受到影响。

对此,嘉元科技在回复问询时表示,将围绕高性能超薄和极薄电解铜箔的研究、生产和销售为主业,提高产能,通过规模化生产降低产品生产成本,形成技术竞争、价格竞争优势,进一步扩大市场占有率与品牌影响力,提升与巩固公司行业领先地位。在保持现有产品销量稳步增长的基础上,提升研发能力,大力投入基础技术和细分行业领域的前瞻性技术的研究,提高高性能锂电铜箔生产工艺技术水平,增强产品市场核心竞争力,全面、深入地满足市场需求。

天合光能布局智慧能源领域

□本报记者 陈澄

近日,天合光能科创板申请进入“已问询”阶段。天合光能主营业务收入来自于光伏产品、光伏系统及智慧能源业务。其中,光伏组件是公司主要的产品。同时,报告期内,公司加大了光伏电站工程建设管理和光伏系统产品业务的投入力度,并前瞻性地布局了包括智能微网及多能系统、能源云平台等创新业务板块。报告期内,公司光伏系统和智慧能源业务收入占主营业务收入的比例总体呈上升趋势。

建立企业国家重点实验室

在中国证券报记者的实地探营中,占据整整一栋大楼的天合光能的光伏科学与技术国家重点实验室尤为令人印象深刻。公司一位负责人表示,公司重视科技创新,设立在天合光能的该国家重点实验室,是中国首批获得科技部认定的企业国家重点实验室。国家重点实验室设置在一家民营企业,在整个行业也不多见。

也正是这个光伏科学与技术国家重点实验室,一直传出喜讯。2011年至今,实验室先后18次创造了太阳电池转换效率和组件输出功率的世界纪录,巩固和提升了中国光伏企业的全球领导地位。

近期,天合光能自主研发的6英寸面积N型单晶全背电极太阳电池(IBC)效率高达25.04%(全面积),其中电池开路电压高达715.6mV,测试结果已经过权威测试机构日本电气安全与环境技术实验室独立测试认证。

业内人士认为,天合光能自主研发的可商业化光电转换效率25.04%的IBC太阳电池,是迄今为止经第三方权威认证的中国本土首次效率超过25%的单结晶体硅电池,也是目前世界上大面积6英寸晶体硅衬底上制备的晶体硅电池的最高转换效率,标志着天合光能在可差异化高端光伏电池技术研究上迈出了重要的一步。

在公司的招股书中,也将光伏科学与技术国家重点实验室认定为公司最重要的核心科研力量。招股书显示,光伏科学与技术国家重点实验室是中国首批以企业为依托单位的光伏国家重点实验室,现已发展成为世界级的技术创新平台,并成功入选世界经济论坛关于创新的成功案

例。2011年至今,实验室积极承担国家科研项目,包括2项国家973计划、5项国家863计划以及其他各类科研项目60余项;领衔参与全球光伏标准编制,代表中国首提IEC国际标准并正式发布,成为光伏行业的技术、质量、标准的引领者。

布局智慧能源领域

根据招股书,2016年至2018年,公司营业收入分别为225.9亿元、261.6亿元和250.5亿元,三年复合增速达46%;同期归属于母公司的净利润分别为4.79亿元、5.58亿元、5.41亿元。

值得一提的是,在营收占比方面,2018年公司光伏组件的销售占59.81%,这一比例与2017年、2016年相比有所下降。中信建投研报认为,主要是由于公司的战略定位逐渐向光伏智慧能源整体解决方案提供商延伸。

实际上,近年来天合光能在智慧能源业务领域布局颇多。其中,智能微网及多能系统正是重点开展的业务之一。据公司一位相关负责人介绍,智能微网是指由分布式电源、储能装置、能量转换装置、负荷、监控和保护装置等组成的小型发配电系统,是一个可以实现自我控制、保护和管理的自治系统。目前,公司智能微网业务立足区域能源供需和分布式能源就地消纳的特点,针对项目定制化设计基于“发、储、配、用、云”的整体解决方案,为区域内用户提供高效、稳定、经济的综合能源服务。

招股书显示,2018年9月,公司完成交付光伏+储能海岛微电网群——马尔代夫14个岛屿的微电网项目,该项目由马尔代夫环境能源部开发,公司承担设计与安装工程,年发电量达400万千瓦时,可满足当地1500余户家庭用电需求。

2019年3月,天合光能全资子公司天合智慧能源参与的“特色小镇全可再生能源多能互补热电气体储热供能系统关键技术及示范”项目入选科技部2018年度国家重点研发计划“可再生能源与氢能技术”重点专项公示名单。此次研发基于全可再生能源应用于特色小镇的多能互补智慧能源系统,公司负责特色小镇智慧能源系统示范工程的设计、开发和系统集成工作。

拟募资不超过30亿元

由于身属光伏行业,国家对光伏装机容量、补

贴规模、补贴力度的宏观调控政策和措施将直接影响天合光能的生产经营。

安信证券研报指出,2019年4月,国家能源局组织研究起草了《关于2019年风电、光伏发电建设管理有关要求的通知(征求意见稿)》,此类政策的出台将给以天合光能为代表的行业领先企业带来新的发展机遇与挑战。

对此,天合光能在招股书表示,随着分布式光伏项目的大规模推广及财政补贴价格的逐步下降,组件产品的核心技术含量将成为能否赢得市场竞争的关键因素之一,高质量的组件生产企业将依靠先进的生产技术与规模化生产的生产优势在竞争中胜出,优质组件厂商出货量将会有相应的提升。公司深耕光伏行业二十多年,已发展成为一家全球领先的光伏智慧能源整体解决方案提供商,拥有深厚的研发实力、合理的产能布局及全球的销售渠道,未来会不断加大创新力度,为应对市场竞争做好充分准备。

安信证券认为,天合光能作为一家全球领先的光伏智慧能源整体解决方案提供商,在行业内具有较为优越的竞争地位。报告期内,公司组件总出货量稳定在行业前列。根据商业资讯供应商IHS发布的数据,2018年全球组件出货量约104.30GW,公司2018年组件出货量占据的全球市场份额约为6.84%。

公司也认为,随着市场占有率的不断提升,公司加速全球化布局,实现市场全球化、制造全球化、资本全球化和人才全球化。公司拥有国际化管理、研发团队,是全球光伏行业国际化程度最高的公司之一。

不过,公司也承认,光伏行业属于资本密集型行业,行业又处于快速发展阶段,行业内企业在持续研发、产能扩充和电站建设等方面需花费大量资金。近年来,公司业务快速发展,投资及资金需求逐年增加,对比同行业A股上市公司,公司的资金实力相对不足,融资渠道较为单一,既增加了公司的财务风险,也束缚了公司的发展速度。

为此,公司本次拟募集资金不超过30亿元,用于“铜川项目”“技改及扩建项目”“研发及信息中心升级建设项目”及补充流动资金。