



本报记者 崔小粟 摄

## 宇通客车 东旭光电加持 “氢能第一股” 亿华通转战科创板

□本报记者 崔小粟

率先开启  
国内氢燃料电池发动机商业化  
亿华通是一家氢燃料电池发动机系统供应商,专注于氢燃料电池发动机系统研发及产业化。中国证券记者在亿华通位于北京的研发中心看到,一代代电堆、氢燃料电池发动机的产品陈列。据现场工作人员介绍,氢燃料电池核心零部件的国产化程度正在快速推进。

一直以来,氢能源被视为21世纪的终极能源。氢燃料电池汽车不仅具备燃料加注时间短、续航里程长的优点,还具有纯电动汽车零排放、无污染的优势,被视为传统汽、柴油机的理想替代方案。

亿华通常务副总经理于民在接受中国证券记者采访时表示,亿华通多年来一直采取“剥洋葱”式技术路线,坚持正向开发,首先从整车和市场需求出发,逐步实现从氢燃料电池动力系统集成向内部核心部件包括氢燃料电池电堆的开发。目前,亿华通已形成从控制器、DC/DC、氢系统到氢燃料电池发动机、测试台在内的纵向一体化产品研发体系。

招股说明书显示,亿华通是国内极少数具备燃料电池发动机系统及电堆量产能力的企业之一,与国内知名的商用车企业宇通客车、北汽福田、中通客车、苏州金龙以及申龙客车等建立了深入的合作关系。根据工信部公示的2018年度《新能源汽车推广应用推荐车型目录》,共有23款亿华通配套的燃料电池车型被纳入其中,占比达到26%,位列行业第一。

随着氢燃料电池浪潮的兴起,多部委密集出台了支持氢能产业发展的政策,我国氢能产业发展正在加速发展。《国家创新驱动发展战略纲要》《能源技术革命创新行动计划(2016-2030年)》《中国制造2025》《汽车产业中长期发展规划》均明确了氢能与燃料电池产业的战略地位。受益于此,我国燃料电池汽车销量于2016年开始快速起步,最近3年燃料电池汽车销量年复合增长率达到55.81%,2018年度燃料电池汽车销量达到1527辆,表明我国燃料电池汽车产业已经从政府主导的技术探索、示范运营阶段发展至商业化初期阶段。

公司相关负责人表示,亿华通积极利用国家战略大力支持燃料电池产业发展的契机,参与了多项国家重点研发课题项目,并与整车厂合作在北京、张家口、上海、郑州等多地开展商业化推广。2018年度,亿华通共计实现燃料电池发动机系统销售303套,实现主营业务收入3.68亿元,在国内率先开启了氢燃料电池发动机批量商业化的进程。

**拟募资12亿元  
投向燃料电池发动机主业**

此次科创板上市,亿华通拟公开发行不超过2265万股,拟使用12亿元募集资金投向亿华通燃料电池发动机生产基地建设二期工程和面向冬奥的燃料电池发动机研发等项目,高管及员工拟参与战略配售。

招股说明书显示,亿华通2016年-2018年的营业收入分别为1.38亿元、2.01亿元、3.69亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为-18.15万元、3043万元、2354.55万元。

不过,2019年1-3月,公司营业收入仅为1556.84万元,不及2018年全年3.7亿元收入的5%。2019年一季度归属于母公司所有者的净利润仅为-3288.62万元。

对此,公司相关负责人向中国证券记者表示,公司主营业务收入存在季节性特点。“产品销售主要集中在每年的下半年,系根据惯例新能源汽车补贴政策于每年年初重新核定,公司上半年主要根据政策要求与各大整车客户进行车型匹配、样车测试、验证和申请公告目录等,完成技术对接与订单确认;下半年主要落实物料准备、订单生产和产品交付。此外,由于燃料电池产业尚处于商业化初期,公司最终订单交付时间往往集中在下半年。”

从目前情况看,公司收入和利润主要来源于发动机系统产品。2016年至2018年,发动机系统产品销售收入占营业收入比例分别为51.46%、89.36%、51.16%。

于民表示,公司目前已实现国产电堆的批量化生产,除少数零部件国内还处于研发阶段、验证周期较长外,零部件国产化水平已大幅上升。未来,随着我国燃料电池行业产业化推进继续加快,国内供应商技术水平、产品可靠性和产业化能力都将快速提升,预期盈利能力进一步提升。

值得关注的是,公司研发投入占营业收入比例与清洁能源同行业公司相比显著更高。

wind数据显示,锂电池材料头部企业中,当升科技2018年研发投入占营业收入比例为4.35%;杉杉股份、璞泰来2018年研发投入占营业收入比例分别为4.23%、4.37%。而刚刚完成科创板网上询价的容百科技2018年研发费用占当期营业收入的比例为4.1%。对比之下,亿华通招股说明书显示,2017年公司研发投入占营业收入比例为12.44%,2018年提升至13.4%,2019年第一季度提升至102.98%。

### 多位产业投资者身影浮现

公司本次发行上市申请选择第四套标准,即预计市值不低于30亿元,且最近一年营业收入不低于3亿元。

目前,亿华通是一家新三板挂牌企业,公司股票于2016年1月13日起在股转系统挂牌转让,成为“氢能第一股”。值得关注的是,公司3年估值翻近10倍。2015年11月,公司进行第一轮融资估值为2.69亿元。2018年12月,亿华通以48元/股的价格定向增发631.25万股,募集资金总额3.03亿元,完成定增后公司估值近25亿元。在新三板挂牌三年有余的时间里,公司共融资7.58亿元,目前亿华通总市值为38.6亿元。

在政策扶持暖风频吹的背景下,氢能源已成为各企业布局的新亮点,亿华通背后多位产业投资者身影浮现,其中不乏A股上市公司。例如,在亿华通前十大机构投资者中,第三大股东西藏康瑞盈投资有限公司持有股份占比5.29%,该机构系上市公司宇通客车全资子公司;第四大股东东旭光电持股占比4.85%。

亿华通方面表示,公司未来将推进技术创新战略、市场推广战略和人才推广战略。公司表示,将坚持正向开发策略,采取由表及里的纵向开发模式,坚持自主创新并加强国际合作,与清华大学等高校院所开展基础研发合作,依托在北京、上海等地的研发中心持续进行产品迭代开发。同时,公司将积极与丰田汽车等燃料电池领域内的国际领先企业开展业务与技术合作,交流和吸收国外先进技术和理念,从而保证产品技术的先进性。

在市场推广战略方面,公司结合现阶段燃料电池产业的发展情况和我国氢能资源分布,制定了“点-线-面”的燃料电池市场推广发展战略。“点”即在北京、张家口、上海、郑州、成都、苏州、滨州等燃料电池产业资源或氢能资源丰富的七个城市,积极布局氢能产业落地和燃料电池汽车示范运营。“线”即以七大核心城市为中心,拓展直线距离500公里内的燃料电池汽车推广城市,形成“点-线”辐射的推广布局。“面”即以大规模制氢技术突破为契机,利用前期已推广城市、城间管网为纽带,建设我国氢能产业大区域,从而实现“点-线-面”战略。

公司表示,目前正在张家口、成都等地积极促进当地氢能生态建设。随着公司在上述地区生产基地、制氢厂及燃料电池汽车商业化推广项目的推进,当地弃风电、弃水电、弃光电等可再生能源将得以充分利用,并将形成完备氢能生态产业链。

## 金山办公冲击科创板

### 雷军有望“喜提”第三家上市公司

□本报记者 董添

2016年,金山软件曾发布公告,计划分拆金山办公上市。如今,金山办公登陆资本市场有了新的目标——科创板。如果登陆成功,实控人雷军将迎来旗下第三家上市公司。2019年5月8日,上交所受理了金山办公《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》,6月20日,公司回复了上交所上市前问询。

### 巩固办公软件龙头地位

招股说明书显示,金山办公拟发行不超过1.01亿股公司股份,不超过发行后总股本的21.91%,发行后总股本不超过4.61亿股。本次发行仅限公司公开发行新股,不包括公司股东转让股份。

募集资金主要用于WPS Office办公软件客户端增强与优化、WPS Office办公软件安全可靠增强与优化、WPS Office办公产品及服务全球化研发升级、基于海量语料的人机协同辅助写作系统研发项目、AI自然语言处理平台项目、AI计算机视觉识别平台项目、办公产品云服务研发中心建设、互联网增值服务研发等项目。合计拟募集资金约20.5亿元。

公告显示,公司2017年-2018年共实现净利润2.14亿元和3.11亿元。公司产品主要包括WPS Office办公软件和金山词霸等,可在Windows、Linux、MacOS、Android、iOS等众多主流操作平台上应用;公司服务主要包括基于公司产品及相关文档的增值服务以及互联网广告推广服务,为客户提供一站式、多平台应用解决方案。

2018年12月,公司主要产品月度活跃用户数(MAU)超过3.10亿,其中WPS Office桌面版月度活跃用户数超过1.2亿,领先其他国产办公软件;WPS Office移动版月度活跃用户数超过1.81亿;公司其他产品(如金山词霸等)月度活跃用户数接近1千万。

针对盈利模式,公司表示,对于个人用户,针对用户需求的不同,公司引入了WPS会员和稻壳儿会员两种盈利模式,用户除了免费使用WPS Office个人版以外,也可以付费成为WPS会员或稻壳儿会员,在公有云上使用更多的办公应用服务。同时,公司积极与办公应用领域多家合作伙伴厂商通力合作,使办公趋向场景化、移动化、服务化和智能化。

针对技术相关风险,公司表示主要包括核心技术泄露风险、产品单一及技术升级风险。公司表示,作为软件公司,核心技术是公司发展多年所积累的研发与经验。公司特有的文档格式、美化技术、识别体系等,都是公司重要的核心竞争力,也是公司品牌具有高辨识度的保障。如果出现公司核心技术被恶意泄露、盗用,很可能出现公司竞争能力下降、客户流失等一系列风险。

## 东方基因完成科创板上市第一轮问询 打造全球化即时诊断试剂生产企业

□本报记者 陈一良

近日,浙江东方基因生物制品股份有限公司(简称“东方基因”)完成科创板上市第一轮问询。公司是一家专业从事体外诊断产品研发、生产与销售的公司,目前已完成从抗原抗体等生物原料,到体外诊断试剂以及体外诊断仪器的全产业链布局。毒品检测和传染病检测是公司两大核心产品系列。公司在美国、加拿大设立了子公司,产品外销占比约95%。

### 产品外销占比高

5月9日,东方基因科创板上市申请获上交所受理,光大证券担任其保荐机构。公司本次公开发行不超过3000万股,占公司发行后总股本的比例不低于25%,发行后总股本不超过1.21亿股。

公司成立于2005年,主要收入和利润来源于POCT即时诊断试剂,其销售额每年约占公司主营业务收入的98%。相关诊断产品可以实施临床即时检测,无需实验室复杂工艺处理,主要应用于毒品检测、传染病检测、优生优育检测、肿瘤标志物检测和心肌标志物检测。其中,毒品检测和传染病检测是公司两大核心产品系列,2016年-2018年占公司主营业务收入的75.28%、76.28%和80.52%。本次募集资金将投向年产2.4亿人份快速诊断产品项目、技术研发中心建设项目、营销网络与信息化管理平台建设项目等。

公司目前毒品检测的主要市场在北美,公司在加拿大设立抗原研发子公司,与国内的抗体生产子公司同步响应市场,开发最新型毒品检测生物原料,进行产品迭代及产品线扩充,拥有CFDA、FDA、CE、MDL等国际认证。终端客户包括世界五百强企业沃尔玛等。

传染病检测方面,公司艾滋和丙肝检测试剂盒已经通过欧盟最高级别CE List A认证,并获得了比尔及梅琳达盖茨基金会的资助,专项用于疟疾检测试剂盒的世界卫生组织预认证。值得一提的是,公司的疟疾(Pf/Pan)和疟疾(Pf)检测试剂盒分别通过了世界卫生组织第五轮评估和第七轮评估,有望成为首家取得WHO预认证的中国企业,推动中国体外诊断行业国际化。

公司招股书显示,公司已取得CFDA产品证书及备案凭证66项,FDA(510K)产品认证31项,欧盟CE产品认证225项,加拿大MDL产品认证67项,墨西哥医疗器械产品认证3项,产品远销北美洲、亚洲、非洲、欧洲、南美洲和大洋洲,客户遍布全球一百多个国家,并在美国、加拿大设立全资子公司,外销占比约95%。

司充分利用产品为媒介,通过界面展示、平台导流量等方式提供互联网广告推广服务,通过产品运营为公司带来新的盈利空间。

### 已完成问询

上交所公告显示,金山办公目前已完成上市问询。公司在回复问询函时称,金山软件已就分拆发行人上市履行完毕香港联交所上市规则下的相关披露及审批流程,除已取得的香港联交所批准及豁免外,根据香港上市规则、香港证券及期货条例、香港公司条例的相关规定,金山软件就分拆上市并不需要从香港联交所、香港证券及期货事务监察委员会、香港公司注册处取得其他任何的批准或许可。

根据香港上市规则,分拆上市需要提交金山软件的董事会审批,不需要提交金山软件的股东会进行审批。金山软件已于2016年11月19日召开董事会批准了本次分拆上市。境内法规对分拆上市并无额外程序性规定。同时,已就分拆上市履行了截至目前所需的法定程序,符合相关法律法规和监管规则的要求。

针对实际控制人的认定,公司在问询函中表示,截至2019年5月31日,雷军享有占金山软件已发行股份总数25.7%的股份投票权,为金山软件的单一最大投票权的拥有者。金山软件通过WPS开曼和WPS香港间接持有发行人67.5%的股份,持股超过5%,为发行人的间接控股股东,对发行人享有控制权。

公司表示,随着公司持续的技术变革和业务拓展,公司产品已经完成从单一的办公应用工具向互联网办公云服务的转变,公司将在现有产品中持续融入办公服务。同时,公司积极与办公应用领域多家合作伙伴厂商通力合作,使办公趋向场景化、移动化、服务化和智能化。

针对技术相关风险,公司表示主要包括核心技术泄露风险、产品单一及技术升级风险。公司表示,作为软件公司,核心技术是公司发展多年所积累的研发与经验。公司特有的文档格式、美化技术、识别体系等,都是公司重要的核心竞争力,也是公司品牌具有高辨识度的保障。如果出现公司核心技术被恶意泄露、盗用,很可能出现公司竞争能力下降、客户流失等一系列风险。

### 国内市场潜力大

公司表示,除POCT即时诊断试剂外,公司还在持续投入生物原料、体外诊断仪器、分子诊断和液态生物芯片的研发。生物原料方面,公司已自主研发完成抗原、抗体合计30余种,其中10余种已应用于公司POCT即时诊断试剂中;体外诊断仪器方面,公司已自主研发完成6款POCT诊断仪器,其中1款已形成销售,1款正处于注册阶段;液态生物芯片方面,公司自主研发的液态生物芯片检测仪已处于最终测试阶段,计划于2019年提交NMPA注册申请,与其配套的肿瘤标志物检测、过敏原筛查、心肌标志物检测等多款试剂盒正处于研发阶段。

### 国内市场潜力大

公司招股书表示,未来公司面临技术、政策等多方面风险,经营上存在一定海外市风险。

2016年-2018年,公司境外销售收入分别为1.67亿元、2.07亿元和2.66亿元,占比分别为94.77%、94.83%和94.90%。公司表示,经过多年的市场布局与开拓,公司与美洲、欧洲、亚洲、非洲等地区的客户建立了良好稳定的合作关系,公司未来发展很大程度取决于国际市场的拓展情况。

但是由于海外市场存在政治、经济、贸易、汇率变化等不确定因素,对公司的管理能力提出了更高的要求。若公司不能有效的管理海外业务持续满足客户需求,或公司主要出口国或地区市场出现大幅波动,出口市场所在国家或地区的政治、经济形势、贸易政策等发生重大变化均会对公司的经营造成不利影响。近年来国内体外诊断市场的扩大或有利于公司拓展国内市场,降低海外市场风险。

国泰君安证券指出,随着我国人均医疗支出水平、医疗保障水平的提高以及医疗技术的提高,我国体外诊断行业进入快速健康发展阶段,诊断产品的市场规模占全球市场份额也在逐步扩大。

2017年我国体外诊断市场规模约700亿元,未来5年有望保持15%以上的较快增速。经过近几年的快速发展,虽然我国体外诊断市场规模有所提升,但与欧美成熟市场相比,差距依然很大(我国人均每年的体外诊断支出还不到2美元,而成熟市场每人每年支出在25美元-30美元)。

国泰君安证券表示,国内POCT市场起步较晚,尚处于发展初期,整体市场规模较小,医院等终端渗透率较低,因而存在巨大的潜在市场。随着科技创新、政府对医疗基础设施的投入日益增长、人民的健康意识增强、中国老龄化问题日益严重及患有糖尿病、肥胖症等慢性病人群逐年增加,中国POCT市场展现出巨大的发展潜力。