



杰普特冲刺科创板 聚焦激光器细分领域

□本报记者 杨洁

市场占有率领先

杰普特主营研发、生产和销售激光器以及主要用于集成电路和半导体光电相关器件精密检测及微加工的智能装备。公司是国内首家商用“脉宽可调高功率脉冲光纤激光器(MOPA脉冲光纤激光器)”生产制造商和领先的光电精密检测及激光加工智能装备提供商。

公司的激光器产品包括脉冲光纤激光器、连续光纤激光器和固体激光器等。2006年成立之初,杰普特即自主研发MOPA脉冲光纤激光器,并于2010年投入量产和销售,为首家国产商用MOPA脉冲光纤激光器生产制造商。公司从激光光纤器件领域拓展到激光器领域。公司在MOPA脉冲光纤激光器领域拥有多年的技术沉淀和大量优质客户,技术与市场占有率均居国内领先水平。

根据《2019中国激光产业发展报告》,2018年光纤激光器国内市场,美国IPG、锐科激光、创鑫激光市占率分别为50.1%、17.8%、12.3%,杰普特占5%,排第六位。

招股书显示,公司MOPA脉冲光纤激光器产品毛利率最高,2018年该产品销售收入1.93亿元,毛利率为37.43%;2019年上半年该产品实现销售收入1.09亿元,毛利率为41.14%。杰普特正在研发功率更高、脉宽更窄的固体激光器。

2016年12月杰普特挂牌新三板。随后,公司公告接受上市辅导,拟申请终止挂牌。

2017年6月30日,杰普特拟在创业板公开发行2177.97万股,拟募集资金4.19亿元。不过,证监会的反馈意见对杰普特的规范性以及信息披露工作提出了质疑。2018年3月,杰普特创业板IPO终止审查。

今年4月4日,上交所网站公布杰普特科创板上市的申请获受理。杰普特此次拟公开发行A股不超过2309.21万股,拟募集资金9.73亿元。募资金额较冲刺创业板时增长超过一倍。

招股书显示,杰普特创始人黄治家直接持有公司28.66%股份,通过员工持股平台同聚咨询控制公司22.59%的股份,通过一致行动人其子黄淮控制公司4.55%的股份,合计控制公司55.80%的股份。黄治家自2006年4月公司成立之日起担任杰普特董事长,为公司控股股东和实际控制人。

跻身苹果产业链

招股书介绍,激光技术成为先进制造技术的代表和升级改造传统工业的重要手段。杰普特凭借其在激光器、光源器件和设计等方面的优势,为苹果公司、国巨股份、意法半导体、LGIT、AMS、厚声电子、乾坤科技、华新科技等企业提供精密激光/光学智能装备。

公司是苹果公司在光谱检测领域的核心供应商;公司激光调阻机系列产品用于国巨股份、厚声电子、乾坤科技、华新科技等大型

杰普特科创板上市事项将于9月5日审议。公司已历经数轮问询答复。

杰普特在资本市场上并非生面孔,先后经历过挂牌新三板、拟创业板上市但未成功。招股书显示,公司自主研发的MOPA脉冲光纤激光器打破垄断,行业领先。此次拟募集资金9.73亿元,将用于光纤激光器扩产建设项目、激光/光学智能装备扩产建设项目、半导体激光器扩产建设项目等。

电阻厂家生产线的电阻切割、电路精密调节等;公司生产的VCSEL激光模组检测系统主要应用于智能手机3D人脸识别系统的模组检测以及手机面板玻璃模组检测。

杰普特对苹果公司等客户的依赖受到问询。

招股书显示,2016年、2017年、2018年和2019年1-6月,杰普特对苹果公司的销售收入分别为1083.38万元、2.48亿元、1.54亿元和854.34万元。杰普特解释,公司装备产品多为根据客户需求而设计研发的定制化装备,公司与苹果公司合作的多项智能装备的需求取决于客户新产品的创新功能。报告期内,公司对苹果公司实现销售的产品主要为智能光谱检测设备,产品类型相对较少。自2018年以来,苹果公司新产品中屏幕的生产工艺和材质变化较小,所需替换、更新的光谱检测设备数量较少。

2019年上半年,杰普特对苹果公司的智能装备产品销售收入主要为苹果公司委托公司研发用于检测Airpods2红外传感器的智能光谱检测设备,实现智能装备产品销售收入148.83万元,同时实现维修和技术服务及零配件销售收入705.51万元。

杰普特表示,公司为苹果公司提供的定制化产品类型相对较少,公司智能装备产品销售与苹果公司创新需求、新产品的创新功能开发情况高度相关,面临因苹果公司产品创新需求减少以及新产品推向市场不确定性而导致对苹果公司销售大幅下降的风险。此外,公司与苹果公司产品合作模式为参与其前期创新技术的研发过程,获得苹果公司认可后继而获得相应



订单。如未来公司不能在技术创新方面保持优势,可能存在因无法获得苹果公司认可而导致无法获得相关订单的风险。

杰普特指出,2019年上半年公司对苹果公司收入出现较大幅度下降,但苹果公司仍为消费电子领域全球范围内最具创新能力的公司之一。特别是5G时代到来后,公司将积极与苹果公司开展合作,作为未来生产经营的主要战略之一。公司已经完成或者正在执行多个苹果公司的新研发项目,但尚未形成较大规模订单,预期未来将实现更多业务机会;公司积极开展与AMS公司、意法半导体公司等消费电子模组国际知名供应商的战略合作,报告期内公司已与AMS公司、深圳赛意法微电子有限公司开展业务合作并实现部分收入。未来将进一步提升产业链黏性和产品核心竞争力,业务稳定性及可持续性将逐步增强。

研发费用逐步提升

2016年-2018年,杰普特营业收入分别为2.53亿元、6.33亿元、6.66亿元;净利润分别为618.07万元、8766.91万元、9336.1万元;主营业务毛利率分别为31.27%、33.64%、34.19%。

2019年上半年,公司实现营业收入3.02亿元,同比下降9.41%;净利润3921.09万元,同比下降16.59%;扣非后净利润3062.79万元,同比下降27.08%。杰普特表示,受下游消费电子行业增速放缓影响,公司2019年度经营业绩面临下滑风险。

2018年公司连续光纤激光器产品毛利率仍为负。杰普特称,该产品公司起步较晚,但

技术指标进步较快,已逐步缩小与国内竞争对手的差距,达到国内先进水平;但销售额较国内领先厂商偏低,由于销售规模较小等因素报告期内尚处于亏损状态。

2017年、2018年和2019年1-6月,公司连续光纤激光器毛利率分别为-9.67%、-3.26%和6.20%,主要是因为产品处于市场推广期,定价略低于行业平均水平,且产量较低,单位固定成本支出较高以及原材料自制比例较低导致材料成本较高。

上交所对此提出了问询。杰普特回复称,连续光纤激光器产品定价略低于行业价格,单位固定成本支出偏高,自制原材料成本比例较低,导致毛利率为负。若剔除上述因素影响,2018年连续光纤激光器毛利率约19%-22%。这一水平仍低于锐科激光、创鑫激光等可比公司。

杰普特表示,公司毛利率低于创鑫激光和锐科激光具有合理性。公司连续光纤激光器毛利率在剔除自制原材料的成本差异、销售单价差异和固定支出差异后毛利率较创鑫激光差异较小。差异原因主要为公司连续光纤激光器目前的产销量规模较小,除自制原材料外的其他原材料采购成本相对较高,导致生产成本较高。毛利率相对锐科激光较低,主要因为锐科激光已实现特种光纤的自制,且更大的产销量规模下原材料采购成本相对更低。

杰普特研发费用呈逐步提高态势。2016年、2017年、2018年和2019年上半年,研发费用分别为1859.13万元、4709.45万元、5338.80万元、2950.15万元,占营收比例分别为7.33%、7.44%、8.01%、9.77%。

发展循环经济

此次申请科创板上市,金科环境计划公开发行股份不超过2569万股,募集资金7.39亿元,用于南堡污水零排放及资源化项目、研发中心建设项目以及补充流动资金。

招股说明书显示,金科环境膜法水处理技术是目前深度水处理技术应用前景最为广阔的技术之一,公司的业务以该技术为核心展开。前述项目属于此类业务的应用,采用公司自行研发的针对高硬度水体零排放解决方案,最终实现了废水的完全再生回用,同时实现水中废弃物的资源化,是对工业园区尤其是化工工业园区循环经济产业的有益探索。

截至2018年12月31日,金科环境总资产合计5.67亿元。其中,归属于母公司股东权益合计2.61亿元,均远低于公司此次上市计划募集资金金额。公司表示,募集资金到位后,公司净资产规模增长较大,每股收益将被摊薄。而募集资金投资项目存在建设周期,从项目实施到产生预期效益需要一定时间。本次发行后,公司存在短期内每股收益被摊薄及净资产收益率下降的风险。

金科环境指出,水深度处理及污水水资源化领域是水处理行业的新兴领域。当前我国水污染、水资源短缺、水质性缺水等问题比较突出。随着生活饮用水卫生标准提高、市政污水及工业废水排放标准提高、工业用水价格上升以及发展循环经济的迫切需要,饮用水深度处理、市政污水及工业废水的深度处理、污水水资源化的投资建设将进入高潮。在“政策+市场”的双轮驱动下,水深度处理及污水水资源化将迎来广阔的市场空间。公司将继续加大膜滤水深度处理技术和资源化技术应用研发投入,推动膜滤技术的广泛应用。同时,加大在资源化领域特别是新生水项目的市场和投资开发力度。

埃夫特 发力汽车和通用工业领域

□本报记者 江钰铃

埃夫特智能装备股份有限公司(简称“埃夫特”)申请科创板上市日前获上交所受理。公司拟发行不超过13.04亿股,融资13亿元,拟投向下一代智能高性能工业机器人研发及产业化项目、机器人核心部件性能提升与产能建设项目以及机器人云平台和产业化项目。

埃夫特本次申请上市采用科创板第四套标准,即“预计市值不低于人民币30亿元,且最近一年营业收入不低于人民币3亿元”,保荐券商为国信证券。

作为国内工业机器人龙头企业,埃夫特2016年至2018年分别实现营业收入5.04亿元、7.82亿元、13.14亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为-5018.47万元、-3113.88万元、612.24万元。

美的集团参股

招股书显示,美的集团于2016年1月参股埃夫特。截至目前,美的集团持有埃夫特3560万股股份,占总股本的9.0971%,为公司第六大股东。

2015年11月,安徽长江产权交易中心披露信息显示,埃夫特控股方芜湖远大创投挂牌转让其持有的安徽埃夫特智能装备有限公司17.8%的股权。意向受让方为以制造业为主业的主板上市公司,且2014年度净利润不少于50亿元,具有服务机器人研、产、销行业经验。

2016年3月,美的参股完成。值得注意的是,美的集团积极布局工业机器人产业。除参股埃夫特外,2016年美的入主国际工业机器人龙头库卡集团。美的集团当时表示,中国通用工业机器人渗透率仍然很低,每万名工人仅有17台机器人,远远低于韩国和日本市场的渗透率,即每万名工人分别有365台和211台机器人。通过参股并购工业机器人企业,优势互补形成协同效应,有效提升上市公司业务多样性、全球业务布局及盈利能力,为美的全球业务拓展带来新的增长空间。

奇瑞科技是埃夫特的第九大股东。而美的集团所在的通用工业行业和奇瑞所在的汽车行业都是埃夫特发力的重点。

在汽车工业领域,埃夫特称,持续加强下子公司WFC与其他主体间的合作,实现关键技术的消化吸收再创新,整合客户资源体系,提升竞争力;在通用工业领域,公司以行业、应用场景作为约束条件,形成差异化的商业模式,通过“换道超车”的发展模式,形成具备全球竞争力的工业机器人企业。

2016年-2018年,埃夫特研发费用分别为3596万元、5323万元、7042万元,占营业收入比例分别为8.86%、8.03%、5.91%,研发费用逐年攀升。

在持续的研发投入下,埃夫特在工业机器人产业链中形成了多项核心技术。招股书显示,公司通过独立自主研发,并引进消化吸收WFC、CMA、EVOLUT关键技术,形成包括机器人整机设计与优化技术、高性能机器人控制技术、多轴合一高性能伺服驱动技术、机器人与智能制造仿真软件平台、基于云端架构和智能算法的柔性作业技术、智能检测技术、智能打磨和抛光技术、超柔性焊接技术等自主可控核心技术。公司及下属子公司目前共拥有境内外专利184项。其中,发明专利35项,软件著作权7项。

将投入较多研发费用

第三方研究机构IFR数据显示,2018年全球工业机器人市场同比仅增长1%。根据招行报告,汽车行业需求下滑导致工业机器人销量增速下滑严重;国产机器人产品以中低端的搬运和上下料为主,结构性产能过剩现象明显。系统集成商“多、小、弱”特点显著,供给端有待优化。

2016年至2018年,埃夫特实现归属于母公司所有者的净利润分别为-5018.47万元、-3113.88万元、612.24万元;扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为-8123.17万元、-1.26亿元、-1.4亿元;截至2018年末,公司累计未分配利润为-7804.80万元。

埃夫特表示,公司收入逐年增长,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润逐年下降。主要在于公司机器人整机业务的核心技术研发投入逐年增加,核心零部件国产化和自产化在未达到规模效应前,切换成本较高;公司机器人系统集成业务,尤其是国内系统集成业务开展时间较短,试错成本较高,导致整体毛利率较低;此外,2016年至2018年公司费用增长较大,尤其是研发费用、股权激励产生的股份支付费用、中介机构服务费用。

埃夫特表示,未来仍将投入较多研发费用。如果无法有效提高核心零部件的自产化率并通过前期的业务开拓提升利润规模,可能导致未来一段时间仍无法盈利。这将影响公司经营现金流和财务状况、业务扩张、团队稳定和人才引进,进而对公司经营产生不利影响。

2015年以来,埃夫特先后收购喷涂机器人制造及系统集成商CMA、通用工业机器人系统集成商EVOLUT、中高端汽车白车身焊接系统集成商WFC,并战略投资运动控制系统设计公司ROBOX。同时,在国内合资设立希美埃、埃华路、瑞博思等公司。招股书显示,公司通过并购境外公司,承接、掌握核心技术后再创新,近几年公司持续寻求海外优势技术进行嫁接。

大举并购带来商誉减值风险。招股书显示,截至2018年末,收购CMA、EVOLUT、WFC分别形成商誉账面价值1292.96万元、4918.60万元和36041万元,公司合并报表商誉账面价值为42252.56万元。报告期内,CMA、WFC的商誉未发生减值,但2016年EVOLUT未达到盈利要求,产生计提商誉减值准备1113.53万元。公司表示,如果市场环境发生重大变化,或WFC和EVO-LUT未能通过前期的市场开拓提高净利润,可能对WFC、EVOLUT和CMA的持续经营产生不利影响,公司将存在商誉减值风险。

□本报记者 胡雨

金科环境股份有限公司(简称“金科环境”)科创板上市进入了问询环节。成立十多年来,金科环境一直专注于水深度处理及污水资源化,拥有自主研发的膜通用平台装备技术、膜系统应用技术、膜系统运营技术。

此次公司拟募集资金7.39亿元,用于南堡污水零排放及资源化项目、研发中心建设项目等。

国内地位领先

招股说明书显示,金科环境的业务主要包括市政饮用水深度处理、市政污水和工业废水的深度处理及资源化等,为客户提供装备及技术服务、运营服务以及资源化产品。在饮用水深度处理领域,公司是国内纳滤膜技术应用领先企业,累计处理规模超30万吨/日;在市政污水深度处理领域,公司是国内为数不多的具有为20万吨/日及以上规模超滤膜水厂提供全厂装备及技术服务的企业;在资源化领域,将市政和工业园区污水深度处理并生产出生水,公司处于国内领先地位。

膜滤水厂是一个设备数量多、系统复杂、质量要求高的大系统,涉及膜丝/膜元件、膜装备、膜系统等。在膜法水处理行业,不同膜厂家提供的超滤膜元件通常不可互换、用户成本高。金科环境在膜装备、膜系统应用和膜系统运营方面均拥有自主研发的核心技术。其中,GTMOST膜通用平台装备技术解决了不同膜厂家的膜元件不能通用互换的痛点,填补了国内空白;膜系统应用技术可以控制膜污染,有效延长膜寿命;膜系统运营技术,线上和线下提供专业化服务,实现系统的数字化运营。

目前,公司服务客户包括意大利达涅利集团、西班牙阿本戈集团、北京市自来水集团有

限公司、北京排水集团等知名大型企业,其综合实力获得国际行业权威机构认可。根据全球水智库GWI14 2018年公布的报告,金科环境在“全球水淡化和水再利用项目TOP 15开发商”中位列第十一位。

近年来,一系列政策出台支持水处理行业发展,国内水处理行业整体发展规模呈逐步扩大的趋势。全国水处理投入持续稳定增长。“十三五”期间,全国城镇污水及再生水利用设施建设投资达5644亿元,比“十二五”时期增长31.26%。2017年10月发布的《关于加快推进环保装备制造发展的指导意见》指出,到2020年,我国环保装备行业创新能力明显提升,环保装备制造产值达到1万亿元。对深度水处理和污水水资源化领域的鼓励政策和巨大市场需求,给环保装备企业提供了前所未有的发展机遇。

在水深度处理及污水水资源化领域,金科环境可比较同行业上市公司包括碧水源、津膜科技、万邦达、博天环境、国祯环保、巴安水务等。从财务数据看,金科环境2018年毛利率和净利率以及2016年至2018年营业收入复合增长率、净利润年复合增长率均高于前述公司的平均水平。

业绩持续增长

2016年至2018年,金科环境营业收入分别为1.67亿元、2.63亿元、4.02亿元;归属于母公司所有者的净利润分别为1654.5万元、3544.2万元、6696.77万元;综合毛利率分别为33.13%、32.80%、35.93%。

金科环境研发费用占同期营业收入比重较低。2016年至2018年,公司研发费用分别为609.82万元、996.51万元、2087.22万元,占当期营业收入的比重分别为3.66%、3.79%、5.19%。截至招股说明书签署日,公司共有研发人员43人。其中,博士3人,硕士12人,研发人员占公司

员工总数的38%。

在核心技术领域,金科环境已注册和申请/受让中的境内外专利和软件著作权合计63项,包括4项国内发明专利、39项实用新型专利、1项境外发明专利、2项软件著作权;正在申请12项国内发明专利和4项实用新型专利。另外,1项境外发明专利正在办理由实际控制人转让至公司名下。

从供应商及主要客户情况看,2016年至2018年,金科环境对前五大供应商的采购额分别占总采购额的31.52%、34.19%、36.01%,占比持续提升;公司前五大客户收入占营业收入比例分别为77.97%、60.71%、64.61%,占比较高。

金科环境表示,若长期合作供应商产能、价格或其他供应条件不能满足公司需求,将引发公司短期设备材料短缺或品质控制下降等风险;由于单个项目处理规模和合同金额均较大,单个客户收入占当年收入比例较大的情况未来仍会较明显,公司面临客户信用风险。如果公司大型客户出现信用风险,将对公司当年业务、财务状况及经营业绩造成重大不利影响。

随着经营规模持续扩大,金科环境应收账款余额呈增加态势。2016年至2018年,公司各期末应收账款账面余额分别为6505.30万元、7834.83万元、1.4亿元,占当期营业收入比例分别为39.03%、29.81%、34.83%。公司表示,公司的客户主要为政府、大型企业等,资金实力强、信誉较好。如果欠款客户的资信状况发生变化,导致付款延迟,可能存在部分货款不能及时回收的风险。

金科环境表示,由于所属行业特性等原因,公司经营业绩呈现一定的季节性特征,通常下半年收入和利润多于上半年。在完整的会计年度,公司财务状况和经营成果表现出一定的波动性,经营业绩面临季节性波动风险。