

# 芯朋微 电源管理芯片实现进口替代

□本报记者 杨洁

无锡芯朋微电子股份有限公司(简称“芯朋微”)近日回复了科创板上市申请的首轮问询,涉及公司是否为终端客户相关产品的重要供应商,在终端客户同类产品的采购占比等。

芯朋微专注电源管理芯片的研发和销售,产品批量实现进口替代。公司此次拟公开发行2820万股,募集资金5.66亿元,用于大功率电源管理芯片、工业级驱动芯片的开发及产业化项目等。

## 四大产品线

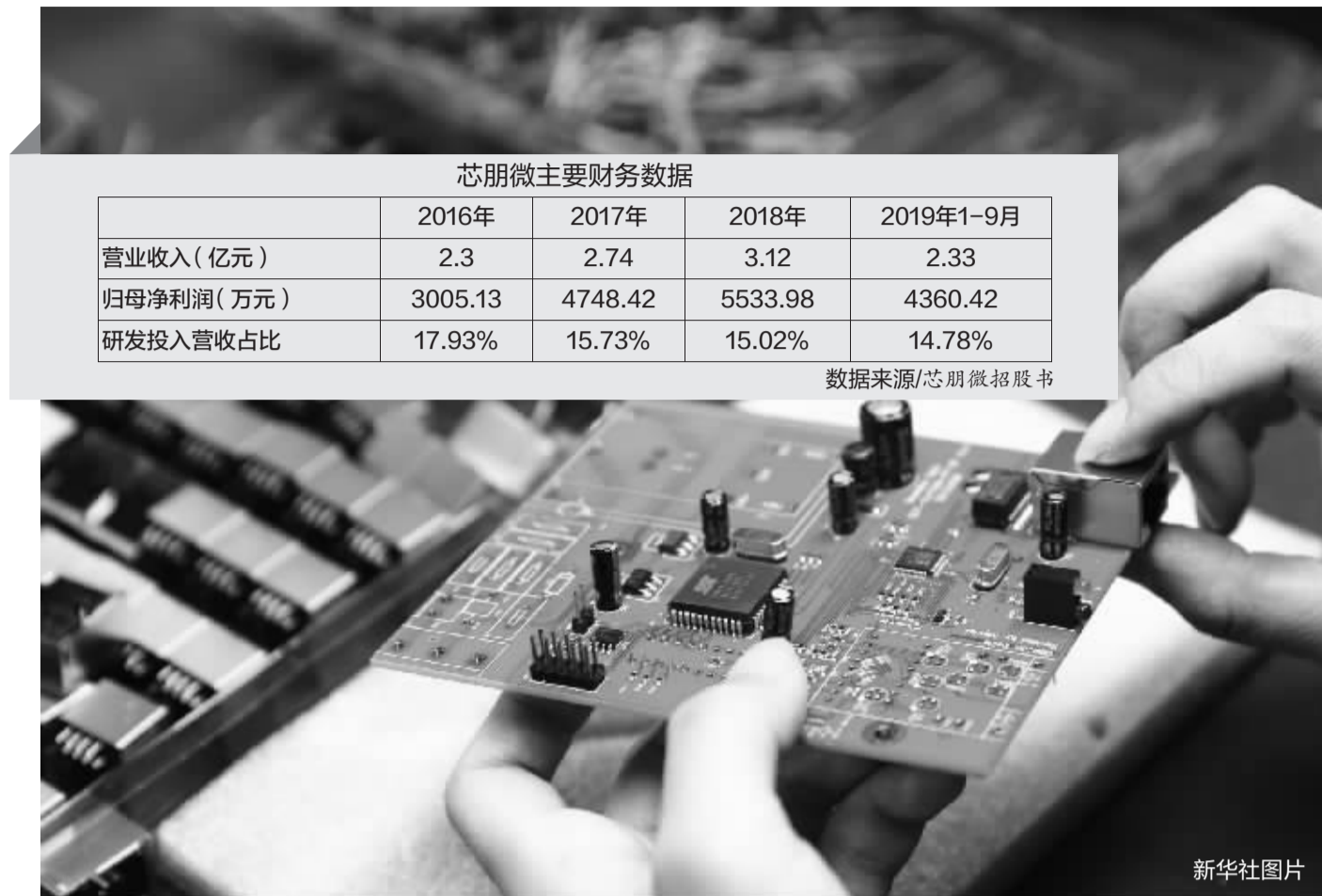
招股书显示,芯朋微提供高效能、低功耗、品质稳定的电源管理集成电路产品,推动整机能效提升和技术升级。

电源管理芯片是电子设备的电能供应心脏,一旦失效将直接导致电子设备停止工作甚至损毁。电源管理芯片要满足高稳定、高可靠、低功耗等要求,研发难度大。长期以来,国内电源管理芯片由进口产品主导。

芯朋微成立于2005年,创立初期的优势产品为移动数码电源管理芯片。2008年公司基于自主研发的“高低压集成技术平台”开发的产品在家电领域取得了行业龙头客户的认可,打破了国外厂商在电源管理芯片市场的垄断,实现进口替代。在行业龙头客户的示范作用下,公司产品逐步在家电领域取得优势地位。

芯朋微已在国内生活家电、标准电源等领域实现了对进口品牌的大批量替代,并在大家电、工业电源及驱动等领域率先实现突破。芯朋微拥有智能家电、标准电源、移动数码、工业驱动四大产品线。2016年-2018年及2019年1-9月,公司智能家电产品线销售额占主营业务收入的比例分别为29.48%、34.25%、37.92%和42.89%,占比逐年升高,并于2017年超越标准电源类芯片,成为销售额最大的产品类型。公司知名客户包括美的、格力、创维、飞利浦、苏泊尔、九阳、莱克、中兴通讯、华为等。

在首轮问询中,交易所要求公司说明公司产品在上述终端客户同类产品的采购占比,是否为终端客户相关产品的重要供应商。



芯朋微回复表示,公司产品运用于上述终端客户的采购占比数据属于上述终端客户的商业机密,因此未能确认。根据前瞻产业研究院发布的《中国集成电路行业市场需求预测与投资战略规划分析报告》,2018年公司电源管理芯片销售额排名国内第三,2018年中国电源管理芯片市场规模681.53亿元,按此计算,公司产品市场占有率为0.47%。

根据美的集团年报数据,美的集团2017年和2018年家用电器生产量为42073.93万台和42193.84万台,公司通过主要经销商直接销售给美的集团的电源管理芯片分别为3293.30万颗、3176.39万颗,按每台家用电器使用1颗电源管理芯片计算,公司在美的集团家用电器产品的市场占有率为7.83%和7.53%。

## 获国家大基金青睐

财务数据显示,2016年-2018年及2019年1-9月,芯朋微的营业收入分别为2.3亿元、2.74亿元、3.12亿元、2.33亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为3005.13万元、4748.42万元、5533.98万元、4360.42万元,综合毛利率分别为34.68%、36.37%、37.75%和39.37%。同期研发投入分别为4116.52万元、4318.10万元、4691.90万元、3437.63万元,在当期营收的占比分别为17.93%、15.73%、15.02%、14.78%。

芯朋微于2014年1月24日至2019年6月4日在新三板挂牌,公司股票终止挂牌前20个交易日均价为19.16元/股。2017年9月,公司公告冲刺创业板,但时隔半年后撤回申请。

2019年7月,公司本次申请科创板上市

前夕,国家集成电路产业投资基金(简称“国家大基金”)等机构突击入股,成本价达20元/股。

具体看,国家大基金持有公司股份750万股,占公司总股本的8.87%,为第二大股东;北京芯动能持股75万股,持股比例为0.89%,北京芯动能的股东包括京东方A、国家大基金等;苏州惠泉致芯持股1.75%,国家大基金持有苏州惠泉致芯21.34%股份;南京俱成秋实持股100万股,南京俱成秋实为新易盛与南京俱成股权投资管理有限公司共同出资设立,后者的实控人为中兴通讯原董事长殷一民。

此外,招股书显示,上海聚源聚芯持有芯朋微238万股,持股比例2.81%,国家大基金持有上海聚源聚芯45.09%股份。

此次发行前,张立新持有公司40.54%股权,为公司实际控制人。发行完成后,预计张立新持股比例为30.41%,仍对公司重大经营决策有实质性影响。张立新目前为芯朋微的董事长及核心技术人员。

## 市场快速增长

芯朋微表示,受益于智能家电、3C产品等领域的发展,国内电源管理芯片市场保持快速增长。根据赛迪顾问数据,中国电源管理芯片市场规模由2012年的430.68亿元增长至2018年的681.53亿元,年均复合增长率为6.78%。未来几年,随着国产电源管理芯片在新领域的应用拓展以及进口替代,预计国产电源管理芯片市场规模将以较快速度增长。

芯朋微回复问询时表示,从整体市场份额看,目前国内电源管理芯片市场的

主要参与者仍为欧美企业,占据80%以上的市场份额,日、韩等企业也占据一定份额。国内企业目前尚无法与德州仪器(TI)、PI、芯源(MPS)等企业在产销规模上竞争。虽然芯朋微在国产产品中具有较强市场地位,具备一定技术实力和市场竞争能力,但和欧美竞争对手相比均存在差距。

芯朋微此次拟公开发行2820万股,募集资金5.66亿元,扣除发行费用后的净额全部用于大功率电源管理芯片开发及产业化项目、工业级驱动芯片的模块开发及产业化项目、研发中心建设项目、补充流动资金。

招股书显示,工业驱动类芯片为公司近年推出并拟大力发展的产品线,行业标准严格,电路设计技术门槛高,毛利率较高。随着公司持续投入研发,该产品线种类日渐丰富,研发的产品陆续量产,销售额总体呈增长趋势。

公司拟投入募集资金金额1.55亿元,实施工业级驱动芯片的模块开发及产业化,主要集中研究及开发工业级驱动芯片产品技术。通过本项目的实施,将形成工业级驱动芯片相关知识产权,进一步增强技术实力,拓展产品领域。

芯朋微表示,未来三年的目标是巩固和加强公司在电源管理芯片的国内行业地位。通过建设研发中心,扩大研发队伍,加强自主创新研发能力,开拓产品线,提升产品性能和拓宽产品应用领域,不断提升开发效率、功耗更低、集成度更高、智能交互更佳、输出功率更齐全电源管理芯片产品,提升公司核心竞争力;同时,优化管理流程,提升公司的品牌影响力。

## 行业是否存在“天花板” 博汇科技称业务仍有开拓空间

□本报记者 刘畅

3月3日,博汇科技回复了科创板上市申请的第二轮问询,涉及实际控制人认定、毛利率、竞争劣势、客户获取方式等问题。公司表示,随着超高清、5G、融媒体等新业态的持续发展,公司通过深厚的技术积累和技术创新,可以形成持续的经营能力。

博汇科技是一家专注于视听大数据领域的信息技术企业,主营业务涵盖视听业务运维平台、媒体内容安全和信息化视听数据管理三大板块。

## 市场是否已饱和

第二轮问询涉及公司实际控制人认定、毛利率、竞争劣势、客户获取方式及合规性等问题。

公告显示,孙传明在入股博汇科技之前,主要从事天使投资及创业顾问的工作,是中国青年天使会终身会员,其开办的车库咖啡北美分址,为多个创业团队提供过业务及技术上的支持和帮助。上交所要求公司说明,孙传明对发行人业务、技术等方面的了解或熟悉程度,是否能实质控制发行人,其与郭忠武的职责分工情况。

博汇科技回复称,孙传明在入股博汇科技之前,主要面向科技企业从事天使投资及创业顾问的工作,对公司所处的软件和信息技术服务行业的行业发展历程、当前市场应用热点等均有足够的了解,对行业未来发展机遇与挑战也有其个人见解。

公司指出,孙传明充分了解并熟悉公司业务情况、核心技术优势。在公司的日常运营中,其和郭忠武作为公司实际控制人,能够对公司生产经营的决策产生实际影响。

对于公司目前在广播电视行业的市场占有率,是否存在市场饱和或行业“天花板”等问题,公司回复称,随着超高清、5G、融媒体等新业态的持续发展,媒体类型日益丰富,节目内容爆发式增长,对技术和产品的要求持续提高。公司通过深厚的技术积累和持续的技术创新,不断提供更加高效、先进的产品,以满足对各类传统业务和新业务的需求。在该领域收入稳定,可以形成持续的经营能力;同时,在其他领域具有较大的市场开拓空间。

上交所要求公司说明,报告期内通过集成商招投标的毛利率持续上升的原因及合理性。2018年及2019年上半年通过集成商招投标的毛利率高于公司直接招投标模式下的毛利率的原因及合理性。

公司表示,项目实施过程中,受配套第三方产品采购量以及施工难易程度的影响,其毛利率存在较大波动。2018年、2019年,公司直接招投标模式下业务收入更加集中,受配套第三方的产品及劳务外包成本的影响,毛利率略有下滑;通过集成商招投标模式的情况下,以自有产品为主配套第三方产品,劳务外包施工等成本金额相对较少,毛利率相对较高。公司产品具有模块化、标准化特征,为下游客户提供定制化的视听信息技术解决方案。

## 税收优惠占比波动大

根据招股说明书,博汇科技为高新技术企业,享受15%的企业所得税优惠税率。2016年至2019年上半年,博汇科技依法享有企业所得税优惠的金额为164.91万元、364.55万元、442.59万元和0万元,公司依法享有增值税即征即退的金额分别为1149.29万元、1411.05万元、1300.98万元和445.35万元,税收优惠金额占利润总额的比例分别为55.59%、49.73%、28.52%、37.83%。

上交所要求公司说明2018年税收优惠金额占利润总额的比例较2017年大幅下降的原因,并就经营业绩对税收优惠存在一定依赖作重大事项提示。

公司回复称,报告期内确认的增值税退税收益为各期实际收到的软件产品增值税即“实际收到增值税退税金额”。公司实际收到的退税额与当期应收增值税退税金额存在一定差异,原因主要是软件退税申请与实际收到的时间存在差异。税收优惠占利润总额的比例波动较大,主要在于随着公司业务规模的扩大,盈利能力提升,增值税退税金额占利润总额的比例逐步下降。2018年公司利润总额较2017年大幅增加71.21%,而增值税退税金额受应税产品结构以及退税时间差异的影响较2017年出现下降,导致2018年税收优惠金额占利润总额的比重大幅下滑。

博汇科技表示,未来如果国家或地方对高新技术企业的税收优惠政策进行调整或在税收优惠期满后公司未能继续获得高新技术企业认定,将对公司的利润水平造成一定负面影响。

## 业务涵盖三大领域

2017年3月17日博汇科技在新三板挂牌,并于2018年1月25日从新三板摘牌。2019年6月,公司公告拟在创业板IPO。2019年11月,博汇科技改道在科创板上市的申请获得受理。

招股书显示,博汇科技的主营业务涵盖视听业务运维平台、媒体内容安全和视听数据管理三大领域。视听业务运维平台方面,公司参与过2008年北京奥运会、2015年纪念抗战胜利70周年阅兵式等重大直播活动。

此次冲刺科创板,公司选择适用“预计市值不低于10亿元人民币,近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元,或者预计市值不低于10亿元人民币,近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元人民币”的上市标准。公司拟募集资金3.66亿元,用于产品升级与研发测试项目、市场营销与服务网络建设项目等。

财务数据显示,博汇科技2016年至2018年及2019年前6个月营业收入分别为14972.78万元、19563.23万元、28393.03万元和9214.38万元;同期归母净利润分别为2136.04万元、3068.23万元、5498.55万元和1197.45万元。

根据招股书,博汇科技的实际控制人是孙传明,持股数量为1000万股,持股比例为23.47%;数码科技是博汇科技的第二大股东,持股数量为638万股,持股比例为14.98%。公司下游客户主要集中在广电领域等,订单获取方式主要依靠招投标的模式。

# 三友医疗:骨科医疗器械行业增长趋势不变

□本报记者 董添

三友医疗近日更新了招股说明书。公司表示,受疫情等因素影响,终端医院骨科手术量大幅减少,公司营业收入相应下降。但骨科医疗器械行业的增长趋势不变,公司发展前景不会受到重大不利影响。公司此次拟募集资金6亿元,用于骨科植入物扩产项目、骨科产品研发中心建设项目、营销网络建设项目和补充流动资金。

## 收入季节性波动

公告显示,2017年-2019年三友医疗营业总收入分别为1.4亿元、2.22亿元和3.54亿元;归母净利润分别是408.08万元、6041.42万元和9653.58万元。2017年末-2019年末,公司货币资金分别为3442.92万元、2573.3万元和3745.18万元。

公司营业收入呈现一定的季节性特征。一季度收入占比低,四季度收入占比高,主要在于一季度受春节假期影响手术量较少,三季度受暑假因素影响青少年脊柱畸形手术量相对较多,四季度受气候影响意外伤害情况增多,经销商为节假日提前备货,从而导致下半年收入占比较高。

公司表示,受疫情以及春节假期较早等因素影响,2020年1月份下旬以来,终端医院的骨科手术量大幅减少,公司营业收入相应出现下降。公司存在2020年一季度营业收入、净利润较上年同期大幅下降的风险。随着疫情逐步得到控制,终端医院骨

科手术量将逐步恢复,上述短期负面影响将逐步消除。疫情未改变骨科医疗器械行业的增长趋势,不会对公司发展前景造成重大不利影响。

公司预计2020年一季度营业收入约为4600万元至5000万元,同比下降35.71%至30.12%;归属于母公司股东的净利润为1011.73万元至1194.29万元,同比下降48.34%至39.02%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为969.23万元至1151.79万元,同比下降48.28%至38.53%。

## 带量采购影响不大

三友医疗近期回复了意见落实函。公司表示,医疗器械行业是国家重点发展的高新技术领域。带量采购及相关改革政策,有利于促进行业有序发展,有利于缩短高值耗材流动环节。通过承诺用量、保证回款等措施,使生产企业更加聚焦研发、产品质量,有利于具备自主创新能力的企业脱颖而出,有利于行业长远健康发展。带量采购不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

公司认为,带量采购不会降低整体市场需求。脊柱类植入物市场需求刚性,整体需求会因为价格降低而进一步提升。带量采购有利于中标企业提升销售规模和盈利能力。对于骨科产品而言,虽然价格会出现较大幅度下降,但医院必须选择中标产品,且有采

购数量的保证,产品销量会有所提高;根据安徽现有的经验,带量采购同时需要满足两票制规则,对医院回款时间有明确要求。因此,中标企业在相关区域的渠道建设与客户维护、术后账务核对及催收的相关费用将显著降低,对产品经销(出厂)价格的影响相对较小。

此外,公司产品终端客户覆盖率存在较大提升空间。公司现有脊柱业务始于2011年,进入市场相对较晚。而部分重点区域多年未进行招标以及医生使用习惯等因素影响,竞争对手具有一定的先发优势。

公司具有较强的产品创新优势。公司表示,在产品价格降幅相当的情况下,产品创新优势将为发行人产品最终中选以及销量提升提供更多机会;按照安徽目前的情况,公司的Adena系统双头钉产品、Zina产品、Carmen产品等疗法创新产品未纳入带量采购范围。随着相关疗法技术的推广,公司的疗法创新产品对公司的业绩贡献将进一步提升。

若两票制全面推行,公司现有的经销模式将完全转变为直销和配送商模式,销售渠道会进一步缩短,但需要聘请专门的服务商完成订单获取、跟台、商务辅助等工作。

## 募资拓展主业

公司此次拟募集资金6亿元,用于骨科植入物扩产项目、骨科产品研发中心建设项目、营销网络建设项目和补充流动资金。募投项目围绕公司主营业务展开。

骨科植入物扩产项目总投资约为2.49亿元。其中,建设投资2.14亿元,铺底流动资金3536.76万元。项目是在公司现有技术和工艺基础上扩大生产场地,增加生产设备,提高设备自动化程度等实施规模化扩产,与公司现有主营业务有很高的关联度。

骨科产品研发中心建设项目拟投资1.08亿元,建设企业技术中心,并根据实际需要扩充研发队伍,增加研发设备投入。

营销网络建设项目拟投资7723.38万元,实施营销网络建设项目,主要为营销配送网点、营销培训中心以及营销信息系统建设三大板块。其中,计划投资2520.43万元建设营销培训中心,资金主要用于场地租赁和装修、培训费及材料费等;投资4402.96万元建设营销配送网点,扩展29家分支机构,资金主要用于仓库的购置/租赁和装修、设备购置、手术器械耗材储备以及手术工具的储备等;投资800万元用于信息网络系统建设。

补充流动资金方面,公告显示,随着两票制的推行和市场终端需求稳步上升,公司销售规模预计将快速增长,日常运营资金需求随之提高,公司将面临一定的运营资金压力。此次拟将募集资金1.88亿元用于补充流动资金,以满足公司生产经营的资金需求。

三友医疗表示,将以本次科创板上市为契机,通过募集资金投资项目的建设,继续保持公司在国内脊柱耗材领域的领先地位,争取大幅度提高市场占有率。同时,丰富和完善骨科产品系列,以实现公司持续、健康、快速发展。