迪威尔聚焦油气设备专用件

□本报记者 杨洁

迪威尔近日更新了对上交所两轮问询的回复文件。迪威尔是一家专业研发、生产和销售油气设备专用件的供应商，产品广泛应用于全球各大主要油气开采区的陆上井口、深海钻采、页岩气压裂、高压流体输送等油气设备领域。公司此次拟募集5.32亿元，主要用于油气装备关键零部件精密制造项目等。

新华社图片 制图/苏振

迪威尔主要财务指标

	2019年上半年	2018年	2017年	2016年
营业收入（亿元）	3.45	5.03	3.4	2.01
归母净利润（万元）	4240.9	5187.73	416.56	-3401.63
研发投入（万元）	1151.65	1534.13	1022.62	680.06
研发投入营收占比	3.34%	3.05%	3.01%	3.39%

数据来源/公司招股说明书

技术难度大

招股书介绍，迪威尔是一家全球知名的专业研发、生产和销售油气设备专用件的供应商，目前已形成井口及采油树专用件、深海设备专用件、压裂设备专用件及钻采设备专用件为主的四大产品系列，是全球大型油气技术服务公司的重要供应商，产品广泛应用于全球各大主要油气开采区的陆上井口、深海钻采、页岩气压裂、高压流体输送等油气设备领域。公司与TechnipFMC、Schlumberger、BHGE、Weir Group、Aker Solutions等全球大型油气技术服务公司建立了长期、稳定的战略合作关系，行业地位突出。

据了解，公司设立初期，产品主要以井口及采油树专用件为主。随着公司技术实力的提升，逐步聚焦于深海、压裂等领域的油气设备专用件，产品结构不断调整优化。2016年-2018年及2019年上半年（报告期），公司的井口及采油树专用件占主营业务收入比例分别为74.85%、70.37%、66.37%和54.90%；深海设备专用件和压裂设备专用件的占比快速上升，2019年1-6月占比达到41.07%。

招股书显示，全球深海油气水下开采设备系统技术难度较大，市场高度集中，主要被TechnipFMC、Aker Solutions、Schlumberger和BHGE垄断，四家公司2018年的市场份额达到81%。迪威尔是上述四家公司在亚太区域的重要供应商。报告期内，公司深海设备专用件已经应用于全球数十个深海油气开发项目。其中，墨西哥湾、巴西、印度等地10余个油田项目的工作水深都超过2500米。

迪威尔表示，在深海油气开采水下装备制造领域，公司填补了国内空白，是目前国内极少能提供深海油气设备关键承压部件的供应商。目前公司正在参与工信部“水下油气生产系统工程化示范应用创新专项”项目。

经过多年的发展，公司在深海油气钻采设备零部件制造技术、热反挤压成型技术、精密成形技术、热处理工艺技术、超声波探伤技术、计算机辅助工艺开发技术等领域具有深厚的积累。公司共取得89项专利。其中，5项专利来源于与第三方的合作开发，系共有专利；其他84项专利均为独立申请取得。

公司介绍，由于深海油气设备核心部件厚度大、形状复杂，在制造过程中同时满足高强度、良好的低温韧性及性能均匀性，存在极大的难度，对生产工艺要求极高。公司产品各项性能指标均能满足客户在全球各大深海油气开发项目中的使用要求，并超过石油行业内最严格的行业标准，尤其是在产品的低温冲击韧性、大壁厚产品的均匀性等综合性能方面在全球范围均处于行业领先水平。

市场竞争激烈

此次冲刺科创板，迪威尔选择第一套上市标准。2016年-2018年及2019年上半年，迪威尔营业收入分别为2.01亿元、3.40亿元、5.03亿元、3.45亿元，归母净利润分别为-3401.63万元、416.56万元、5187.73万元、4240.90万元。公司研发支出占比偏低。报告期内，公司研发支出分别为680.06万元、1022.62万元、1534.13万元、1151.65万元，占营业收入的比例分别为3.39%、3.01%、3.05%和3.34%。

公司2014年曾冲刺创业板但最终终止。根据证监会披露的信息，迪威尔主要存在的问题为，“2014年三季度以来全球原油价格大幅下跌，导致油气设备专用件行业景气度明显下降，发行人经营业绩持续下滑，且预计在2016年度无法改善。”

公司介绍，所处行业国际竞争性强。其中，美国、意大利和法国等地的制造商业务起步早，经验积累较多，技术水平较高，距离油气技术服务公司工厂近等，与公司形成直接竞争。目前公司的主要竞争来自于这些区域的老牌企业，包括美国的Ellwood Group、意大利的Metalcam Group和法国的Manoir Industries等。

随着国内工业配套不断完善，国际油气技术服务公司逐步增加在中国的采购量，并在中国开发了一些新的供应商，包括江苏金石机械集团有限公司及苏州道森钻采设备股份有限公司（简称“道森股份”）等。迪威尔表示，在公司的主营产品领域，目前能同时进入TechnipFMC、Schlumberger、BHGE、Aker Solutions、Weir Group等全球油气技术服务公司供应体系的中国企业较少，但是国内通过API认证的企业数量已有一定规模，若其中部分企业快速成长，逐步进入公司主要客户的供应商体系，将对公司构成实质性竞争。招股书介绍，迪威尔的综合毛利率水平高于道森股份。报告期内，公司综合毛利率水平分别为14.98%、23.49%、26.98%、29.23%。

值得注意的是，公司多位高管出自中石化体系。公司董事长、总经理张利，公司董事、董事会秘书李跃玲，董事、副总经理张洪，均曾供职于中国石化集团南京化学工业有限公司。张利和李跃玲为夫妻关系，二人合计控制公司49.45%的股份，系公司实际控制人。张洪与张利为兄弟关系，目前在公司负责物资采购相关工作。

强化行业地位

迪威尔指出，从长期看，全球经济增长率、石油天然气的价格走势、全球石油勘探开发支出及油气开采规模、石油天然气消费需求是影响公司所处行业景气度的决定性因素。目前石油天然气消费需求持续增长，但石油天然气价格一旦非理性大幅下跌会影响全球石油勘探开发支出，进而影响石油天然气设备的市场需求。

同时，石油是一种重要的战略资源，公司面临因地缘政治因素发生重大变动而带来生产订单减少甚至取消的可能。

此外，上游原材料可能对公司业绩产生影响。迪威尔介绍，公司生产使用的主要原材料为特钢。报告期内，直接材料占主营业务成本的比重分别为44.57%、50.44%、59.77%和59.26%。公司根据原材料价格的变化情况，定期调整销售指导价格，以保证公司的盈利空间，并保持公司产品的竞争优势。若公司在承接销售订单后原材料价格下降，则所承接订单的毛利率水平上升；反之则毛利率水平下降。

公司此次拟募集5.32亿元，主要用于油气装备关键零部件精密制造项目等。该投资项目符合公司主营业务的发展方向，是公司主营业务的延伸。通过项目的实施，公司可以形成批量化精密专用件的生产能力，节约材料降低成本，优化品质提高效率，提升盈利能力，进一步强化公司的行业地位。

恒誉环保 拟募资6.33亿元巩固主业

□本报记者 董添

恒誉环保近日回复了科创板上市申请文件的审核问询函，主要涉及公司在新三板挂牌期间交易情况和运作情况是否符合相关法律法规的规定，是否受到行政处罚或被采取监管措施等。

恒誉环保此次拟使用募集资金约6.33亿元，建设高端热裂解环保装备生产基地项目、高端环保装备制造产业园（一期）、企业信息化与管理中心系统建设项目及补充流动资金项目。

回复问询函

恒誉环保指出，公司股票于2016年5月25日起在全国股转系统挂牌公开转让，转让方式为协议转让，符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等相关法律法规及业务规则的规定，不存在因挂牌相关事项受到证监会、全国股转系统的行政处罚或自律监管措施。保荐机构、发行人律师认为，公司在新三板挂牌时的信息披露情况与发行人申报文件提供的信息存在部分差异，主要是根据国家会计政策变更、不同挂牌及上市板块信息披露要求差异等调整披露内容。本次公司的申报文件更能如实反映发行人的实际经营情况，与新三板公开披露信息不存在重大差异。

公告显示，保荐机构、发行人律师认为，公司历次股权转让及增资的原因合理，且履行了必要的内部决策和外部审批备案程序；除因股权代持及搭建海外红筹上市架构无偿转让外，历次股权转让及增资定价公允，股权转让及增资款均已按照约定支付；历次增资及股权转让款均来源于股东的自有资金，来源合法；历次增资及股权转让均为股东的真实意思表示，除历史上存在的少量股权代持已经于2010年4月彻底解除外，不存在委托持股、信托持股、股权代持、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷及潜在纠纷。

对于前五大供应商信息披露存在差异的原因，公司称，本次发行上市申报文件对前五大供应商信息披露口径进行了扩大调整，包含了劳务服务采购等金额；同时根据调整后的披露口径，对前五大供应商披露范围重新进行了认定。2017年度山东华迈环保科技有限公司（供应商一）采购金额调增241.76万元，为调整增加劳务采购及厂房租赁金额。2017年度根据调整后的披露口径金额大小，将提供运输服务的济南万航国际物流有限公司调入前五大供应商，将济南晨辉不锈钢有限公司调出前五大供应商披露范围。

此外，公司本次发行上市的申报文件，对研发费用认定标准及归集范围重新进行了规范核算，调整减少2017年度研发费用89.58万元。

业务体系升级

招股说明书显示，恒誉环保拟公开发行股票不超过2000.27万股（不含采用超额配售选择权发行的股份数量）。募集资金总额将根据市场情况和向投资者询价情况确定。本次发行募集资金扣除发行费用后拟合计投入资金约6.33亿元，用于高端热裂解环保装备生产基地项目、高端环保装备制造产业园（一期）、企业信息化与管理中心系统建设项目及补充流动资金项目。

公司表示，本次募投项目是对公司现有业务规模和业务体系的发展和升级，可进一步提高公司核心技术水平，增强公司市场竞争力和盈利水平。

具体来看，高端热裂解环保装备生产基地项目拟建于山东省济南市高新区创新谷片区，西临海棠路，北临丹桂路，规划用地34661平方米。项目拟投资约26853.84万元，用于建设单层厂房、多层生产楼、研发大楼及配套服务用房，并引进先进研发设备和其他配套设备。高端热裂解环保装备生产基地项目具体分为“年产35台/套高端热裂解环保装备项目”和“研发中心建设项目”。

高端环保装备制造产业园（一期）拟建于山东省济南市高新区创新谷片区，坐落于丹桂路以南，海棠路以西，规划用地26545平方米。项目拟投资约21819.24万元，用于建设多层厂房、配套用房及地下建筑，并引进先进生产设备。高端环保装备制造产业园（一期）建成后可新增年产25台/套高端热裂解环保装备的生产能力。

企业信息化与管理中心系统建设项目拟投资约4645万元，对公司现有的财务管理系统、客户管理系统、售后服务系统、OA系统、人力资源系统、档案管理系统等进行整合、升级、替换，同时新建产品生命周期管理系统（PLM）、研发设计优化云仿真系统、生产执行系统（MES）、质量管理与优化系统（QMS）、设备智能远程运维系统、设备预测性维护系统、精准营销系统、供应链协同系统等，对现有的数据中心采用混合云方式进行升级改造。

1亿元将用于补充流动资金。根据公司未来发展具体需要投入，满足公司业务对运营资金的需求。

生产规模扩张

公告显示，2016年-2018年及2019年上半年，恒誉环保营业收入分别为3812.79万元、5288.63万元、25151.99万元和13356.13万元，2016年度-2018年度复合增长率达到156.84%；归属于母公司股东的净利润分别为529.84万元、1205.99万元、7893.99万元和4154.55万元，2016年度-2018年度复合增长率为285.99%。总体来看，公司财务状况良好，生产规模快速扩张，盈利能力较强，为募投资金项目提供了良好的实施环境。

业绩增长的同时，恒誉环保主营业务综合毛利率呈现逐年下滑态势。报告期内，公司主营业务的综合毛利率分别为57.73%、53.22%、46.12%和44.18%。公司称，主要是公司重点发展大客户，对于重点项目或大型项目给予更高的资源和成本投入所致。

值得注意的是，恒誉环保客户集中度相对较高。公司前五大客户营业收入金额占当期主营业务收入的比重分别为100%、100%、98.47%、100%。其中，第一大客户顺通环保报告期内营业收入金额占当期主营业务收入总额的比重分别为100%、66.07%、64.45%、66.84%。

报告期内，恒誉环保的研发投入占比逐年下滑，研发投入占营业收入的比例分别为11.38%、10.37%、4.04%和3.31%。

回复第二轮问询

国盛智科称毛利率高具备合理性

□本报记者 刘杨

国盛智科近日回复了科创板第二轮问询，主要涉及公司业务与技术相关信息披露、疫情对公司生产经营的影响、收入及毛利率以及智能自动化生产线等方面的问题。

国盛智科回复称，疫情仅为暂时性影响，公司已采取必要的解决措施，预计不会对全年业绩及持续经营能力产生重大影响；公司毛利率高于同业可比公司具备商业合理性。

国盛智科主营数控机床、以机床设备为主的精密钣焊产品和精密机床铸件的研发、生产和销售。公司此次拟募资不超过7.6亿元，用于中高档数控机床生产项目、数控机床研发中心项目以及补充流动资金。

受疫情影响有限

对于疫情对公司生产经营和财务状况的影响，公司表示，短期影响公司2020年第一季度经营业绩，但不构成重大影响。公司已经采取必要的解决措施，未来能够恢复正常状态。

国盛智科主营业务为数控机床、智能自动化生产线、装备部件的研发、生产和销售，属于智能制造装备行业。公司表示，智能制造装备行业是为工业生产体系和国民经济各行业直接提供技术设备的战略性产业，疫情的影响主要体现在延迟开工的短期不利影响，中长期影响较小。

公司已按照南通地区疫情防控要求提交了复工申请，并获得批准于2月12日正式复工。部分外地员工返回后尚需一定时间自行隔离后陆续返回工作岗位，截至本回复出具日已全面复工。公司已按南通地区疫情防控要求，严格实施发热检测，要求员工佩戴口罩等防护措施。目前员工身体状态均正常，未出现确诊、疑似或密切接触者案例，疫情对公司一季度的生产活动影响有限。

采购方面，公司表示，其供应商主要集中在长三角地区。公司与主要原材料供应商保持沟通，可按公司复工及生产计划从绝大部分供应商处正常采购。公司采购主要通过公路运输，道路运输状况对公司采购的影响可控。同时，公司原材料有一定库存，可供疫情期间正常生产所需。

销售方面，公司主要产品为中高档数控机床、智能自动化生产线等。公司预计今年1-3月可实现营业收入1.14亿元至1.26亿元，同比下降18.29%至26.07%，预计归属于母公司股东的净利润为1300万元至1500万元。

释疑毛利率高原因

公告显示，2016年至2018年以及2019年1-9月，公司数控机床平均单价分别为41.26万元、38.68万元、42.67万元和45.56万元，同行业平均单价分别为64.35万元、59.70万元、61.29万元和47.98万元，公司的数控机床平均单价低于同行业可比公司。报告期内，公司中档数控机床的毛利率分别为31.12%、27.58%、26.89%和25.06%。

上交所要求公司说明，在平均单价低于同行业公司均值的情况下，公司产品毛利率高于同行业公司的商业合理性。公司产品促销降价策略目前是否还在实行，降价促销策略是否具备可持续性，公司收入增长是否显著受益于降价促销。

国盛智科表示，公司数控机床的平均单价低于同行业可比公司，但与友佳国际的平均单价接近，主要系公司的数控机床产品结构所致。2016年-2018年，公司与海天精工相似产品的平均单价差异不大，平均单价较高的五面体龙门加工中心、大型复杂龙门加工中心公司销售占比分别为6.69%、7.11%和12.75%；而海天精工的数控龙门加工中心销售占比分别为62.67%、58.61%和63.99%。因数控机床产品结构不同，公司平均单价低于海天精工。

公司指出，公司数控机床的平均单价低于同行业可比公司，但公司的单位成本更低，导致平均单价低于同行业公司均值，而产品毛利率高于同行业公司的情况。

对于公司毛利率高的原因，国盛智科表示原因主要有三点。首先，公司采用以“基础利润率+技术附加值”为核心的定价机制，有利于维持毛利率稳定；其次，技术先进，产品不断升级，加大五轴、五面、大型、高速等技术含量高的高档数控机床产品开发力度，使得公司高档数控机床销售占比不断上升；此外，公司具有高端装备部件制造优势和纵向一体化的产业链配套能力，降低了部件采购成本。公司产业链较长，具有较明显的成本控制能力和成本优势。

提升关键部件自产比例

报告期公司存在9台退货的情况。报告期售后服务费用分别为160.46万元、258.03万元、453.83万元和303.30万元，占机床类产品收入的比例分别为0.54%、0.57%、0.87%和0.88%，占比较小。

对于售后配件费用支出较低的问题，公司表示，配件供应商负责更换和维修，该部分支出由配件供应商承担，公司仅承担低值易耗品。

上交所要求公司说明，配件由供应商进行更换和维修是否符合行业惯例，公司是否存在将售后费用转移给供应商的情况；要求公司将售后服务费占收入的比重进行同行业比较。在售后服务费占收入比重逐渐上升的情况下，结合同行业说明未计提质保金的合理性。

国盛智科回复称，在同行业公司中，除海天精工、中航高科、宇环数控、亚威股份、上机数控、上海拓璞预提售后服务费外，其他公司均按照实际发生额确认售后服务费。综上，公司售后服务费占收入的比重与同行业平均水平相差不大，售后服务费的核算方法符合自身业务情况与行业惯例，具有合理性。

公司表示，报告期未计提产品质量保证金，按质保期内实际发生的质量保证支出计入销售费用，公司机床售后服务费用主要包括工资薪金、配件费用和差旅费用。售后服务费占收入比重逐渐上升，但新增售后服务费用多为工资薪金及差旅费，上述费用多为日常发生，公司根据实际发生情况计入当期损益存在合理性。

国盛智科表示，将持续推进金属切削智能装备大型化、智能化、复合化、多轴化发展，继续保持在金属切削中高档数控机床行业领先地位；进一步凸显应用于中高档产品的特殊铸件铸造能力、精密钣焊件加工能力，以及高端精密件、功能部件研制能力，提升关键部件自产、国产化比例。