4月3日，江苏泛亚微透科技股份公司（简称“泛亚微透”）科创板上市申请获上交所受理，公司主要从事ePTFE膜等微观多孔材料及其改性衍生产品的研发、生产及销售。在汽车领域，公司与华域视觉、法雷奥、海拉车灯、星宇车灯、燎旺车灯等知名车灯企业，以及上汽通用、上汽大众、上汽集团、一汽大众、一汽集团等终端主机厂建立了稳定的合作关系。

新华社图片

“塑料之王”ePTFE供应商

泛亚微透提交科创板上市申请

□本报记者 潘宇静

汽车领域新材料供应商

泛亚微透主要从事膨体聚四氟乙烯膜（ePTFE）等微观多孔材料及其改性衍生产品的研发、生产及销售，ePTFE主要原材料为PTFE，PTFE是氟塑料中应用最为广泛的一种材料，被称为“塑料之王”，通过改良的ePTFE材料具有化学稳定性、耐高低温、耐腐蚀、电绝缘性、生物相容性等特性。

公司主要产品包括ePTFE微透产品、吸隔声产品、气体管理产品、CMD、挡水膜、密封件以及机械设备，目前产品主要应用于汽车、消费电子、包装、家电等领域，公司业绩主要来自于汽车相关行业贡献。

其中，下游汽车及相关行业客户主要包括上汽通用、南北大众、上汽集团、华域视觉、星宇车灯、燎旺车灯、长城汽车、佩尔哲、法雷奥、三立等国内知名的合资、自主品牌整车厂及车灯厂。

泛亚微透表示：“虽然上述客户有着较强的市场竞争能力、抗风险能力及较大的经营规模，但如果其经营状况持续受到宏观经济波动、整车市场消费需求下滑的不利影响，将可能造成本公司订单减少、存货积压等状况，对公司下游汽车应用领域造成不利影响。”

招股书显示，2017年至2019年，公司向前五大客户（合并口径）的销售金额分别为9972.90万元、1亿元和1.11亿元，占营业收入的比例分别为54.33%、48.02%和45.17%，客户集中度较高。

“未来随着产品种类的不断丰富，公司还将向医疗健康、航空航天、电力通信等行业不断拓展。”泛亚微透表示。

ePTFE膜应用领域广泛

1969年ePTFE首次问世距今已有50年时间，期间产生了大量的应用领域和应用场景。在以氢燃料电池为代表的质子交换膜燃料电池中，交换膜是电池的重要组成部分，用以将阴阳极反应物隔开并传递质子。目前普遍使用的Nafion-H价格较高，导致质子交换膜成本高居不下，且其结构强度不足导致厚度难以降低。通过与PTFE及ePTFE的复合，能够实现用PTFE和ePTFE替代部分Nafion-H，在降低高成本材料的使用量的同时提高整个组件的结构强度，大幅降低膜的厚度。

招股书显示，目前我国的高端ePTFE材料主要依赖于进口，大部分市场被美国戈尔、日东电工、唐纳森等外国巨头垄断。例如，在C919民航大飞机、东方电气氢燃料电池等重点项目中，与PTFE相关的关键材料仍由外国供应商提供。

“得益于国家对相关领域的政策与财政支持，新型材料的国产化进度已加快。在公司与其他国内优秀企业不断努力下，部分高端ePTFE产品已具备国产化的基础，并在核心技术指标上与进口产品处于同一水平。”泛亚微透称。

目前，泛亚微透拥有10项核心技术，获得授权专利169项，其中发明专利32项，美国、日本PCT专利3项、实用新型专利132项，外观设计专利2项；处于审查中的专利申请45项，全部为发明专利。

招股书显示，生产ePTFE膜的行业领导者为美国戈尔公司，其已在全球拥有5500多项专利，并开发出了上千种产品以满足不同领域客户的需求。

泛亚微透认为，行业的参与者需要不断开辟新的长尾利基市场，面临着持续研发新产品和开拓新应用领域的挑战。但是，仅汽车、消费电子领域产品所面对的潜在市场空间就已超过50亿元，随着各类新产品不断投入新应用市场，下游的市场空间将会进一步扩大。

营收净利三年连续增长

招股书显示，泛亚微透2017年至2019年资产总额分别为3.18亿元、3.45亿元和4.25亿元；营业收入分别为1.84亿元、2.09亿元、2.45亿元；归属于上市公司股东的净利润分别为2161.94万元、3058.89万元、4373.73万元。

泛亚微透介绍，公司主要依靠核心技术开展生产经营，营业收入和利润主要来源于拥有自主知识产权的核心技术产品。公司所处行业的市场特点是细分市场众多，单个细分市场容量虽相对较小，但汇总的市场大且毛利率高，是典型的长尾利基市场。

毛利率方面，2017年至2019年公司主营业务毛利率分别为44.09%、44.57%和46.55%，其中ePTFE微透产品毛利率分别为77.84%、73.48%和73.47%，处于相对较高的水平。

本次泛亚微透申请科创板上市选择发行标准一，募集资金主要用于四个方面：消费电子用高耐水压透声ePTFE改性膜项目募集金额6300万元；SiO2气凝胶与ePTFE膜复合材料项目募集金额1.12亿元；工程技术研发中心建设项目募集金额4980万元；补充流动资金8000万元。

公司主要产品的技术拥有自主知识产权。2017年至2019年公司依靠核心技术开展生产经营所产生的收入分别为6823.63万元、8780.98万元和1.22亿元。

此外，公司研发费用投入较高，2017年至2019年，公司的研发费用分别达1298.41万元、1200.40万元和1447.35万元，占营业收入的比重分别为7.07%、5.75%和5.90%。

泛亚微透称，新型材料是技术创新与应用的基础，高性能膜材料被列为材料领域国家发展的重要方向，行业整体将在国家政策的大力支持下快速成长，具有非常广阔的发展前景，有利于公司未来的经营发展。

世华新材冲刺科创板

专注消费电子功能性材料

□本报记者 杨洁

近日，上交所受理了苏州世华新材料科技股份有限公司（简称“世华新材”）的科创板上市申请。世华新材是一家从事功能性材料研发、生产及销售的高新技术企业，具备功能性材料的核心设计合成能力，专注于为客户提供定制化功能性材料。目前，公司产品已广泛应用于苹果公司、三星公司等多家知名消费电子品牌产品，并与其产业链企业建立了长期稳定的合作关系。本次上市公司拟募资8.04亿元，华泰联合证券为公司保荐机构。

打破3M等国际公司垄断

招股书介绍，世华新材是一家专注于功能性材料研发的高科技企业。经过十余年积累，公司核心技术和生产工艺不断沉淀，掌握了包括高分子聚合物聚合与接枝改性技术、涂层配方及材料结构设计技术、精密涂布技术在内的多项关键技术。

世华新材表示，根据产品功能、应用场景差异，公司产品主要包括精密制程应用材料、电子复合功能材料和光电显示模组材料。

随着公司进入新的功能性材料领域，公司各项产品的营收占比近年来发生变化，精密制程应用材料的营收比重从2017年的75.62%下降至2019年的50.58%，电子复合材料的营收占比从2017年的23.67%上升至2019年的38.79%。2017年，公司研发出应用于TFT-LCD显示模组的制程材料，2019年研发出满足OLED模组需求的显示模组导电、导热、防震缓冲材料，并成功应用于三星公司产品，光电显示模组材料的营收占比因而从2017年0.71%的上升至2019年的10.63%。

世华新材表示，目前，公司产品进入了曾经由3M等国际公司垄断的高端电子复合功能材料领域，产品应用于苹果、三星等众多知名品牌，并与其供应链企业建立了良好的合作关系，积累了迈锐集团、领益智造、新普集团、久威国际、业成光电等客户资源。从行业竞争格局的角度来看，公司作为国内功能性材料的引领者，拥有核心研发能力与核心技术，在消费电子领域拥有较为重要的市场地位与较强的竞争力。

截至招股书签署日，世华新材共取得专利44项，其中发明专利14项、实用新型专利30项。截至2019年12月31日，公司研发人员合计46人，占员工总数17.90%。

2017年至2019年，世华新材研发投入分别为962.23万元、1568.55万元、1621.63万元，占当期营业收入比重分别为4.12%、6.12%、6.73%，整体呈上升趋势，

业绩存下滑风险

2017年至2019年，世华新材的营业收入分别为2.34亿元、2.57亿元、2.41亿元，净利润分别为9325.76万元、5473.73万元、8158.42万元，扣除非经常性损益后的净利润分别为8743.73万元、8368.95万元、7340.19万元，报告期内公司业绩出现了一定程度的下滑。

公司的毛利率也出现一定下滑。2017年至2019年，公司毛利率分别为61.82%、60.17%、59.32%，处于相对较高水平。公司表示，未来随着同行业企业数量的增多及规模的扩大，市场竞争将日趋激烈，行业的供求关系将可能发生变化，导致行业整体利润率水平有下降风险。在可比公司方面，世华新材表示电子材料业务竞争对手包括3M、Nitto、Tesa等行业龙头公司，此外与国内斯迪克、方邦科技等也均属于新材料厂商。

世华新材提示，随着新冠疫情在世界范围的不断蔓延，其对人员流动、消费电子行业、全球经济未来走势产生的影响已逐渐显现，由疫情引发的系统性风险可能会对公司的经营业绩产生影响。在严格遵守当地政府部门对疫情防控的各项要求下，公司在实践中对防控工作也在进一步从严落实，同时积极与下游客户沟通努力减轻疫情防控工作对公司生产经营的影响。

据招股书披露，2017年至2019年，公司外销收入分别为5291.35万元、4073.70万元和2639.09万元，分别占当期营收比例22.64%、15.91%、10.97%。世华新材表示，目前全球经济仍处于周期性波动当中，依然面临下滑的可能，全球经济放缓可能给消费电子产品带来一定不利影响，进而影响公司业绩。

此次科创板上市，公司选择第一套上市标准，拟募集8.04亿元投资于功能性材料扩产及升级项目、研发中心建设项目，并补充流动资金。

对苹果公司存在依赖

招股书显示，本次发行前，世华新材的控股股东为顾正青，直接持有世华新材35%的股份，顾正青任公司董事长、总经理，公司实际控制人则为顾正青及其配偶蒯丽丽、吕刚、蔡惠娟及其配偶计建荣5人，这5人几乎都是80后，通过直接持有和间接持有方式合计控制世华新材98.90%的股份。

世华新材表示，公司客户较为集中。2017年至2019年，公司来自前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为89.12%、84.86%、79.08%。根据招股书披露，迈锐集团、领益智造、Dong Sung、业成光电、苏州佳值、久威国际、安洁科技、新普集团等为公司的主要客户。迈锐集团、领益智造一直是公司近三年的第一大客户和第二大客户。

世华新材还表示，对苹果公司及苹果产业链厂商存在依赖。2017年至2019年，公司用于苹果公司产品的收入占比较高，苹果公司经营情况对公司影响较大。公司的主要产能均用以满足苹果公司不断增长的产品需求，从而使得公司的产品销售在客观上形成了对苹果公司的依赖。

公司称，公司的功能性材料主要应用于苹果终端产品的生产制造和产品之中，目前的应用范围主要包括手机、平板电脑等领域，在来自苹果产业链厂商的销售收入占比较高的情况下，若公司因产品和服务质量不符合苹果公司或其产业链厂商要求导致双方合作关系发生重大不利变化，或苹果公司未来因经营状况恶化导致产业链厂商对公司的订单需求大幅下滑，将可能对公司的经营业绩产生重大不利影响。

神州细胞：研发投入大 生产工艺存风险

□本报记者 董添

近日，上交所科创板股票上市委员会2020年第9次审议会议同意了神州细胞首发上市申请，并要求公司结合主要产品与同类竞品比较，补充披露产品生产工艺的先进性和稳定性，并做相应风险提示，同时要求保荐人发表明确核查意见。

产品具有竞争力

日前，神州细胞回复上交所《首次公开发行股票并在科创板上市上市委审议意见落实函》，对交易所前期要求的“结合公司主要产品与同类竞品比较，补充披露公司产品生产工艺的先进性和稳定性”“补充披露有生产工艺相关风险”“请保荐人发表明确核查意见”等问题进行详细回复。

公司回复称，针对不同产品和市场特点，公司在药品研发方面采取不同的竞争策略。其中，针对无分子专利保护、按法规要求以新药审评并在生产方面具有一定挑战性的品种，公司通过工艺方面的创新以获取竞争优势，例如SCT800和SCT1000。针对存在巨大市场未满足需求，以降低价格减轻医保和患者负担、提高可及性和临床渗透率为主要目标的品种，公司通过提升生产规模、控制生产成本参与市场竞争，例如SCT400、SCT510和SCT630。针对以同类最佳或“Me-Better”为研发目标的品种，公司通过有竞争力的临床效果参与市场竞争，例如SCT200和SCT-I10A。

在生产工艺风险方面，公司回复称，公司主要产品的研发或生产依赖于公司开发的生产工艺技术，公司相关产品获批上市后能否在激烈的市场竞争中获得和维持优势，取决于生产工艺技术的先进性和稳定性是否具备足够的竞争力。比如，在产品未来上市后商业化生产中，公司未能成功实施其生产工艺技术，或该等生产工艺技术最终未能在产品的生产规模、生产成本控制、工艺稳定性方面获得竞争优势，或出现技术更新迭代导致发行人生产工艺技术落后于市场竞争对手，公司可能无法稳定生产相关产品，或相关产品可能不具备高产能、低成本的竞争优势，公司产品的商业化前景将会受到较大不利影响。

保荐机构认为，公司已在招股说明书中充分披露公司产品生产工艺的先进性和稳定性，并对生产工艺相关风险进行了充分的风险提示。

募资巩固主业

公告显示，神州细胞是一家致力于研发具备差异化竞争优势生物药的创新型生物制药研发企业，专注于单克隆抗体、重组蛋白和疫苗等生物药产品的研发和产业化。2016年、2017年、2018年和2019年1-9月（简称“报告期”），公司归属于母公司普通股股东的净利润分别为-1214.29万元、-14127.96万元、-45325.82万元和-60040.62万元。

公司适用《上海证券交易所科创板股票发行上市审核规则》第二十二条第二款第（五）项规定的上市标准：“预计市值不低于人民币40亿元，主要业务或产品需经国家有关部门批准，市场空间大，目前已取得阶段性成果。医药行业企业需至少有一项核心产品获准开展II期临床试验，其他符合科创板定位的企业需具备明显的技术优势并满足相应条件”。

招股说明书显示，本次发行股票数量不超过6800万股（含6800万股，不含采用超额配售选择权发行的股票数量），占公司发行后总股本的比例不低于10%，不涉及原股东公开发售股份的情况；本次发行可以采用超额配售选择权，超额配售部分不超过本次公开发行股票数量的15%。扣除发行费用后的实际募集资金净额约为19.82亿元，拟投入产品临床研究项目和补充流动资金。

其中，产品临床研究项目拟投入约16.77亿元。该项目是公司生物制药技术研发经验和产品储备转化为可产业化的生物药产品的重要环节，与公司技术能力和人才储备相匹配。公司已建成1条中试生产线和2条大规模生产线，并已在生产车间成功完成除SCT1000以外的其余6个主要产品的临床样品的生产，为本次募集资金拟投向的产品临床研究项目提供了必要的生产工艺支持。此外，公司还建立了临床医学、临床运营、临床数据管理和临床统计分析的专业化临床研究和执行人才团队，储备了拥有GMP生产经验的专业技术人才和管理人才，与国内多家知名的临床专业外包服务机构建立了长期合作关系，为本次募集资金拟投向的产品临床研究项目提供了运营保障。

此外，基于公司当前实际经营情况、财务状况及未来业务发展规划和行业发展趋势的综合判断，本项目拟使用募集资金3.06亿元用于补充流动资金。报告期内，公司产品研发项目数量、进程和人员规模持续扩大，公司对日常运营资金的需求也持续增加。补充流动资金项目有助于公司补充一定规模的流动资金以保障正常运营和业务发展规划的顺利实施。

研发投入持续加大

招股说明书显示，报告期内，公司研发投入分别为12020.2万元、18917.3万元、43477.25万元及35699.28万元。公司研发投入持续加大。

公司在相关产品的临床前研发工作中进行了较大的投入，能否成功完成临床前研发工作存在较多的不确定性。为使产品在临床药效、生产工艺等方面具备差异化竞争优势，降低产品临床失败风险，增强产品上市后的竞争力，公司在相关产品的临床前研发工作中进行了较大的投入。报告期内，公司临床前研发人员分别为181人、188人、303人和369人；公司临床前研发费用投入分别为7416.53万元、14282.17万元、14189.01万元和9764.61万元。

公司提示风险称，创新药的研发过程中常伴随着较大的失败风险，可能导致研发失败或不能获得监管部门的审批，公司可能无法成功研发及推广所有在研药品，导致无法顺利从药物商业化过程中取得收入，造成公司持续亏损。公司持续亏损会降低公司价值，可能会对公司未来上市后的股价产生不利影响。

公司表示，公司存在的累计未弥补亏损及持续亏损情形可能导致资金状况、研发投入等方面无法满足产品研发、上市获批、生产、市场推广及销售等方面的需求，进而对未来销售收入的取得产生一定程度的影响，使其存在增长不及预期的风险。如产品商业化后未能按计划实现收入增长，则可能导致亏损进一步增加。