

科创板上市申请通过审议

# 瑞联新材发力OLED显示材料

□本报记者 何昱璞



本报记者 何昱璞 摄

6月10日,西安瑞联新材料股份有限公司(简称“瑞联新材”)科创板上市申请成功通过上市委会议审议。待注册通过后,瑞联新材将成为西北地区继西部超导、铂力特、三达膜之后的第四家科创板上市企业。

瑞联新材专注于研发、生产和销售专用有机新材料,主要产品包括OLED材料、单体液晶、创新药中间体,终端应用领域包括OLED显示、TFT-LCD显示和医药制剂。公司拟募资10.52亿元,用于OLED及其他功能材料生产项目、高端液晶显示材料生产项目、科研检测中心项目、资源无害化处理项目及补充流动资金。

## 建立技术优势

瑞联新材前身为西安高华近代电子材料有限责任公司,由西安高华电气、西安近代化学研究所于1999年共同出资1000万元成立。2016年1月,公司股票挂牌新三板。

经过多年发展,公司在有机材料的化学合成、纯化、痕量分析及量产体系等方面建立了技术优势。2017年-2019年,公司研发费用分别为2514.44万元、2797.83万元、3890.17万元。

招股书显示,公司是国内OLED前端材料领域的主要企业之一。公司显示材料产品覆盖目前主流的两类显示技术,即OLED显示和液晶显示技术。

在OLED材料领域,公司已开发OLED前端材料化合物超过1300种,自主研发的合成路线超过1800种,生产的OLED前端材料实现对发光层材料、通

用层材料等主要OLED终端材料的全覆盖。在液晶材料领域,公司开发各类单体液晶化合物超过900种,自主研发的合成路线超过1800种,生产的单体液晶覆盖烯类单晶等四大主要系列。在医药中间体领域,公司构建了“核心产品突出、梯度层次明晰”的产品结构。

在海外,公司与Idemitsu、Dupont、Merck、Doosan、Duksan等全

球OLED终端材料领先企业建立合作关系。国内市场方面,公司与混晶厂商八亿时空、江苏和成、诚志永华均建立了合作关系。

2017年-2019年,公司营业收入分别为7.19亿元、8.57亿元和9.90亿元,对应净利润分别为7533.88万元、9245.70万元和1.41亿元。其中,OLED材料业务营业收入由1.88亿元增长至2.29亿元。

## 延伸产业链

除原有显示材料生产业务外,瑞联新材在医药中间体产业有所布局。

报告期内,公司医药中间体CMO/CDMO业务的收入主要来源于PA0045。报告期内该产品销售金额分别为1.21亿元、4891.15万元和1.44亿元,占

医药中间体业务收入分别为94.29%、80.88%和92.3%。PA0045是某治疗非小细胞肺癌新药的医药中间体,该肺癌治疗药物已在日本、美国、欧洲等地注册上市,并于2018年在中国上市并进入医保目录。

同时,公司一种受托研发合成路线工艺、用于生产治疗子宫肌瘤药物的医药中间体,对应的药品研发已进入临床三期。该医药中间体已进入放量阶段。公司取得的订单金额超过400万美元。此外,公司处于在研阶段的医药中间体项

## 进口替代空间广阔

作为新型显示技术,近年来OLED显示的商业化应用逐步体现,市场规模不断增长。IHS预计,2023年AMOLED显示面板在智能手表领域的市场规模将达到约12.3亿美元,新兴市场需求增长将带动AMOLED显示面板市场规模不断增长。2019年至2023年,AMOLED显示面板的出货面积预计将从807.62万平方米增至1731.05万平方米,复合增长率达到21%。

瑞联新材表示,将进一步加大对OLED和液晶材料的研发投入,全面提升新产品研发速度,提升现有单体液晶产品的品质,巩固公司在显示材料领域的领先地位。瑞联新材此次募投资金主要投向与主营业务相关的OLED材料、液晶材料的研发和生产,对公司现有OLED材料产能进行扩充,有效提升公司OLED材料的生产能力。

瑞联新材表示,公司核心产品显示材料为电子信息产业链中的关键材料,其大部分上游关键材料中的高端品类仍为日韩和欧美企业所垄断,该部分关键材料具有技术门槛高、利润丰厚的特点,具有广阔的进口替代空间。

基于已经建立的与国际国内领先企业的长期合作关系,以及所掌握的核心技术和建立的高效研发体系,未来公司将力

求在OLED/TFT-LCD面板生产所需的关键膜材料、光刻胶及其前端材料等领域实现技术突破,并对5G产业关键材料液

晶聚合物(LCP)薄膜材料积极探索,逐步将业务延伸向高分子材料领域,进一步拓展公司在电子信息产业的成长空间。

	2019年	2018年	2017年
营业收入	9.9亿元	8.57亿元	7.19亿元
净利润	1.41亿元	9245.70万元	7533.88万元
研发费用	3890.17万元	2797.83万元	2514.44万元
研发费用占营收比重	3.93%	3.27%	3.50%

数据来源/瑞联新材招股书说明书(上会稿)

# 天合光能将加大光伏系统及智慧能源业务投入

□本报记者 刘畅

6月10日天合光能在科创板上市,发行价格为8.16元/股,发行市盈率为27.61倍。截至收盘,天合光能股价涨幅达110.91%至17.21元/股,成交金额832万元,换手率为69.43%。

天合光能董事长高纪凡致辞时表示,天合光能成为第一家在科创板上市的涵盖光伏产品、光伏系统以及智慧能源的光伏企业,未来将在保持光伏组件业务优势的基础上,加大光伏系统及智慧能源业务的投入。

## 出货量全球领先

天合光能成立于1997年,是一家全球领先的光伏智慧能源整体解决方案提供商。公司主要业务包括光伏产品、光伏系统、智慧能源三大板块。光伏产品包括单、多晶的硅基光伏组件的研发、生产和销售;光伏系统包括电站业务及系统产品业务;智慧能源包括光伏发电及运维服务、智能微网及多能系统的开发和销售及光伏电站EPC业务增长所致。

招股书显示,截至2019年12月31日,天合光能总资产为364.91亿元,较上年末增长23.25%。归属于母公司股东权益为119.56亿元,较上年末增长5.32%。

2019年公司实现营业总收入233.8亿元,同比下降6.7%。主要是天合光能2018年电站销售金额较大所致。除去电站销售业务后,2019年营业收入为223.2亿元,同比增长15.5%,主要是组件业务和光伏电站EPC业务增长所致。

2019年公司经营活动产生的现金流量净额为52.41亿元,较上年增长28.49%,主要由于组件业务经营情况良好。

高纪凡表示,2019年天合光能光伏组件全球年出货量突破10GW。天合光能深耕光伏行业二十多年,通过不断研发创新和开拓拓展始终走在行业前列。

根据PV InfoLink发布的2019组件出货排名,天合光能位居前三位,继续保持全球出货量领先地位。公司先后打破N型单晶、N型铸锭单晶太阳能电池转换效率的世界纪录,持续推广多主栅、双玻、双面等先进组件技术,引领行业发展。

## 海外完成私有化

公司本次拟募资不超过30亿元,将用于光伏发电项目、晶硅、太阳能电池和光伏组件技改及扩建项目、研发及信息中心升级建设项目及补充流动资金。此次公司选择第4套上市标准,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”。

天合开曼是天合光能原境外上市主体。2006年12月,天合开曼向美国证券交易委员会报备了招股说明书的注册声明。2017年3月24日,天合开曼公告完成私有化交易,同时停止其ADS在纽约证券交易所的交易,从纽约证券交易所退市。

根据上交所披露的资料,天合光能经历了三轮问询,主要关注核心技术、实际控制权、关联交易等方面的问题。

财务数据显示,2016年至2019年,天合光能营业收入分别为225.94亿元、261.59亿元、250.54亿元和233.22亿元;净利润分别为5.30亿元、5.88亿元、5.73亿元、6.41亿元。天合光能主营业务收入来自于光伏产品、光伏系统及智慧能源业务。报告期公司主营业务收入占比均超过95%。

天合光能及部分子公司被认定为高新技术企业,按照15%税率缴纳企业所得税。部分子公司因开展分布式光伏电站业务可享受企业所得税三免三减半政策。基于这些因素,天合光能2016年-2018年的税收优惠合计分别为269亿元、1.01亿元、1.12亿元。

## 产品价格呈下降趋势

天合光能施行产能布局和市场销售的全球化,在泰国、越南等地设立了海外工厂,并在全球目标市场开发、建设、销售电站。

报告期内,公司境外业务主要集中在欧洲、日本、美国、印度、澳大利亚等市场。2019年境外收入占总收入比例为68.99%。公司提示,境外生产、销售受市场环境、法律环境、税收环境、监管环境、汇率变化等因素影响,如果公司不能充分理解、掌握和运用国际规则,可能出现相关的境外经营风险。

2017年-2019年,光伏组件占主营业务收入的比例分别为85.16%、59.81%及72.51%。公司表示,未来拟在保持组件出货量全球领先的基础上,加大光伏系统业务以及智慧能源业务的发展力度。

光伏系统业务方面,公司将在国内持续开发优质光伏电站项目,推进地面电站和工商业屋顶分布式电站的开发;在日本、欧洲、拉美、澳洲和东南亚等地,积极发展光伏电站工程建设管理业务。智慧能源业务方面,推动能源向低碳化、分散化、智能化方向发展,引领新能源发展潮流,努力成为光伏智慧能源的引领者。

公司表示,硅片、电池片及组件端技术持续进步,原材料价格下降,制造成本不断降低,光伏行业生产成本及销售价格总体呈下降趋势。同时,随着光伏平价上网的推进,光伏组件价格持续下降。

报告期内,公司光伏组件产品成本和价格持续下跌,2017年-2019年组件毛利率分别为15.28%、16.35%及17.22%。公司表示,市场需求呈持续增长态势,但公司组件产品平均销售价格逐步下降。如果公司不能有效控制成本及费用率水平,将面临组件产品毛利率下降、净利润下降的风险。

# 锦波生物瞄准功能蛋白研发及产业化

□本报记者 傅苏颖

锦波生物科创板上市申请近日获得受理。公司围绕结构生物学、应用蛋白质工程技术及发酵工程技术开展生物材料、医疗终端产品及功能性护肤品的生产销售。此次拟募集资金9.03亿元,主要用于医疗器械产品及广谱冠状病毒新药研发项目、功能蛋白研发生产项目、胶原蛋白产业化建设项目、营销渠道建设及品牌建设等项目,并补充流动资金。

## 从新三板转道科创板

锦波生物于2015年7月挂牌新三板。公司以功能蛋白研发为基础,以产业化应用为核心,逐步建立了一套从功能蛋白基础研究到产业化的研发体系,形成了从原料到医疗终端产品及功能性护肤品的全产业链业务体系,覆盖疾病预防、疾病治疗、健康管理和美容护肤领域。

公司以酸酐化牛β-乳球蛋白、重组人源III型胶原蛋白为核心成分生产各类医疗器械及化妆品。其中,酸酐化牛β-乳球蛋白相关产品的核心技术为病毒进入抑制剂机理应用技术,重组人源胶原蛋白相关产品的核心技术为生物发酵制备重组人源胶原蛋白技术。公司所用功能蛋白均为运用自主知识产权生产制备,相关功能蛋白原料及终端产品的生产工艺及各环节的工艺参数均系公司结合自有功能蛋白特点研发制订。

招股说明书显示,根据标点医药出具的行业研究报告,以酸酐化牛β-乳球蛋白为核心成分的公司主要产品抗HPV生

物蛋白敷料占据了2018年HPV防治终端销售市场20.09%的份额。2017年-2019年(报告期),公司酸酐化牛β-乳球蛋白相关医疗器械产品销售收入复合增长率为17.42%。

公司生产的抗HPV生物蛋白敷料所占份额不断提升。该产品进入市场时间有限,现处于市场导入阶段,销售增长迅速,2013年-2018年销售额复合增速达96.51%,高于主流的干扰素系列产品。

公司生产的重组人源III型胶原蛋白产品2015年推向市场。报告期内,产品销售收入复合增长率为81.28%。查询国家药品监督管理局网站得知,截至2020年4月22日,国内拥有重组(类)人源胶原蛋白医疗器械注册证的生产企业3家。其中,实现产品多样化、规模化的仅有公司与陕西巨子生物技术有限公司。上述可查的医疗器械注册证中仅公司拥有无菌型医疗器械产品注册证,具备行业领先优势。

## 注重研发投入

公司重视新产品开发,研发支出逐年增加。报告期内,研发支出分别为555.10万元、796.35万元和1369.53万元,占营业收入比例分别为5.39%、6.22%和8.78%。

公司现有核心产品均使用自有知识产权生产,建立了病毒进入抑制剂机理应用研发机制和发酵制备重组人源胶原蛋白机制两大成熟的研发及产业化路径。公司已申请专利36项,获得发明专利22项,在研项目23项。

公司实际控制人杨霞曾多年担任临床医生和教师,对临床需求理解深入。除了自

身的研发部门,公司和复旦大学成立了“复旦及锦波功能蛋白联合研究中心”,与四川大学成立了“川大-锦波功能蛋白联合实验室”,与重庆医科大学附属第二医院成立了“功能蛋白临床转化研究中心”,强化和巩固公司的研发实力。

为鼓励研发人员创新,公司试行科研项目考核激励机制和科研成果奖励机制。技术创新方面,公司将围绕人源胶原蛋白为核心产业方向,聚集国内外前沿研发力量,快速推动更多型别人源胶原蛋白基础材料的开发与产业化。围绕重组人源III型胶原蛋白成熟体系,开发以III型胶原蛋白为核心原料的终端产品,如用于医疗美容整形的III型胶原蛋白植入剂,用于难以愈合创面的治疗产品III型胶原蛋白纤维;继续围绕病毒进入抑制原理,以成熟体系的酸酐化牛β-乳球蛋白用于口腔HPV的防控及呼吸道合胞病毒、流感的防控。

## 业绩稳定增长

报告期内,公司营业收入分别为1.03亿元、1.28亿元及1.56亿元,归属于母公司的净利润分别为3458.52万元、4382.97万元、4639.06万元。收入主要来源于终端产品销售,包括医疗器械、化妆品和卫生用品。其他业务收入主要包括技术开发及技术转让、专利许可及代理权费收入等。报告期内,主营业务收入占比均超过90%。

报告期内,酸酐化牛β-乳球蛋白相关产品的收入分别4344.49万元、5366.68万元和5990万元,占主营业务收入的比例分别为44.47%、41.29%和42.33%;重组人源