

光伏设备商连城数控冲刺精选层

七成收入来自关联方隆基股份

□本报记者 杨洁



新华社图片

连城数控是一家光伏及半导体行业晶体硅生长和加工设备供应商,2016年在新三板挂牌,目前正在申报精选层,6月30日公司接受精选层挂牌委审议。此次申报精选层,连城数控拟发行不超过1500万股股份,投入募集资金3.94亿元用于单晶炉和切片机扩建项目和研发中心建设。公司表示,每股发行底价为18元。公司停牌前的收盘价为44.3元/股,总市值达44.45亿元。

产品结构逐渐丰富

根据公开发行说明书,连城数控是技术领先的光伏及半导体行业晶体硅生长和加工设备供应商,为光伏及半导体行业客户提供高性的单晶炉、线切设备、磨床、硅片处理设备和氩气回收装置等产品。2019年,公司单晶炉产品收入占比48.48%,线切设备收入占比33.61%,磨床、硅片处理设备、氩气回收装置的收入占比分别为7.42%、6.99%、3.51%。

连城数控最初是从线切设备逐步切入到晶体硅生长领域的。2008年,连城数控成功研制出中国第一代具备自主知识产权的多线切方机,实现对进口设备的替代。2010年,在推出多线切方机的基础上,公司推出用于截取单晶硅棒和多晶硅铸锭的多线切机,并于2011年研制出高产能的QP20100型切片机。2013年,公司在国内首次推出金刚线切片机。同年,公司收购美国500强公司SPX公司旗下拥有60年历史的凯克斯(KAYEX)单晶炉事业部,由此布局晶体硅生长设备业务。2014年,公司的单晶炉产品开始实现销售收入,并成为公司主营产品之一。2018年,公司推出新型KX320MCZR直拉磁场单晶炉,成为国内为数不多的具备半导体级12英寸单晶炉生产能力的厂家之一。

到2019年,连城数控已经具备整体硅片工厂制造设备的交付能力。2019年,连城数控成立自动化事业部,致力于光伏电池及半导体芯片生产所需硅片薄膜沉积生产线(PECVD技术,PVD技术,ALD技术)及配套自动化设备的开发。同年,自动化事业部研制出首条硅

片工厂自动化生产线,使公司实现由单一设备供应商向成套设备解决方案提供商的转型,使公司具备整体硅片工厂制造设备的交付能力。2020年1月,公司设立连智智能,由连智智能承担自动化相关业务。

截至目前,连城数控已经基本形成晶体硅生长设备制造与晶体硅加工设备制造互补发展的业务格局。公司表示,未来,公司将以先进装备制造业务为核心,致力成为光伏及半导体行业具体晶体硅产业链垂直整合能力的领先企业。

截至2020年5月末,公司拥有4项发明专利和38项实用新型专利,随着公司以24英寸超大直径半导体级直拉单晶炉为代表的新产品逐步投入市场,公司产品结构将更加丰富,产品竞争力将大大增强。

隆基为关联方及第一大客户

根据公开发行说明书,连城数控的实际控制人为李春安和钟宝申,两人合计持有公司40.47%的表决权。

钟宝申在担任连城数控董事同时,更是连城数控第一大客户隆基股份的董事长。公告披露,钟宝申主要主持隆基股份的生产经营工作,目前并不直接参与连城数控日常经营管理。连城数控向隆基股份获取的订单履行了严格的竞争性谈判和招投标流程,钟宝申的任职并不直接影响公司与隆基股份之间的合作关系。

连城数控表示,公司与隆基股份互为关联方,对隆基股份销售占比较高,这是由于公司产品主要应用于光伏行业单晶硅的生产和加工,其下游已形成趋于稳定的寡头垄断市

场竞争格局。

资料显示,过去五年,隆基股份和中环股份保持在单晶硅市场上的双寡头格局。截至2019年末,隆基股份单晶硅产能为42GW,占统计产能之比为35.4%,位列第一;处于第二位的中环股份,其产能份额约为27.8%。2015年至2019年,隆基股份与中环股份合计产能份额的平均值约为68.9%,两家公司预计2020年末合计新增产能达52GW,约为市场新增产能的70%。

2017年至2019年,隆基股份均为连城数控第一大股东,公司向隆基股份的销售收入在当期营收的占比分别为69.12%、83.40%、67.84%。连城数控表示,同行业可比公司整体也表现出较高的客户集中度,这一现象具有普遍性。

连城数控也在不断开拓新客户。公司介绍,非隆基股份的太阳能级单晶炉客户包括晶科能源、中国电子科技集团第四十六研究所、新疆东方希望新能源有限公司和包头美科硅能源有限公司,相关销售数量和金额逐年上升。

毛利率呈下降趋势

2017年至2019年,连城数控分别实现营收8.77亿元、10.53亿元、9.72亿元;分别实现归母净利润1.85亿元、1.65亿元、1.61亿元。公司表示,光伏行业整体呈现增长趋势,2018年公司营业收入同比增长20.15%,但受2018年“531光伏新政”的影响,2019年公司营业收入同比下降7.67%。

2017年至2019年,公司主营业务毛利率分别为43.47%、40.24%和35.00%,呈下降趋

势。连城数控表示,2018年毛利率同比下降3.23%,主要系产品结构的变化所致,毛利率相对较低的单晶炉销售收入占主营业务收入的比例上升,导致主营业务毛利率有所下降。2019年毛利率同比下降5.24%,主要系“531光伏新政”后,下游客户下压采购价格,对原本毛利率较高的线切设备和磨床影响较大。

连城数控在公开发行说明书书中提到,由于光伏行业终端市场对价格的敏感及为了实现“平价上网的需求”而不断降低成本,整个光伏产业链产品价格处于不断下降的趋势,故而公司整体产品价格保持了下降趋势。随着“531光伏新政”影响的消退,公司订单量大幅提升,2019年产能利用率已达106.41%。

除了用于光伏行业外,公司产品还用于半导体行业,2018年公司设计生产了全球首台拉制24英寸超大直径半导体直拉单晶炉。不过,目前半导体类产品在连城数控营收中占比很低。2017年至2019年,连城数控的半导体类产品主营业务收入分别为2592.53万元、5116.39万元、1650.51万元,占各期主营业务收入总额的3.01%、5.06%、1.75%。已实现销售额的半导体类产品包括8寸半导体炉、24寸半导体单晶炉和24寸半导体切片机。

连城数控表示,目前国内市场上实现8-12寸半导体单晶炉产业化销售的企业主要是晶盛机电和南京晶能。随着国产硅片的投资与扩产持续增长,半导体硅片生产和切割设备及相关耗材的市场需求也将迎来重要机遇,未来市场需求会持续增加。

中航泰达

打造国内领先的工业烟气治理综合服务商

□本报记者 刘杨

7月1日,全国股转公司挂牌委员会将审议中航泰达向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌事项。公司为国内领先的工业烟气治理领域综合服务商,已为包钢集团、昆明钢铁、安阳钢铁、八一钢铁、德龙钢铁、兴澄特钢等众多大型钢铁企业提供服务。

公司此次募资投资方向包括环保装置平台运营升级建设项目及补充流动资金,与公司主营业务、生产经营状况、技术条件、管理能力、发展目等相适应。

公司表示,未来将在深耕现有业务的基础上,业务领域稳步向其他非电行业渗透,大力推动运营管理的标准化、数字化、智能化,建设工业环保物联网垂直平台,积极推动与中国诚通生态有限公司等外部合作,全力打造国内领先的工业烟气治理技术与整体解决方案高科技服务商。

提供工业烟气治理服务

招股书显示,中航泰达的主营业务是提供工业烟气环保工程项目的建造和运营方面的综合治理服务。

钢铁行业是公司布局最早、业务量最大的领域,公司的客户主要集中在包钢集团、八一钢铁、德龙钢铁、兴澄特钢、昆明钢铁等钢企。

根据中国环境产业协会调研统计,在2018年钢铁行业新签脱硫工程处理烟气量、脱硝工程处理烟气流量排行中,公司居于第2位;在2018年新签非电燃煤烟气脱硝工程处理烟气量排行中,公司居于第3位。

目前,公司已形成湿法、干法五大核心技术,已取得专利38项,并具备稳定优质的客户基础,在钢铁行业烟气治理领域具有一定的市场地位,同时正逐步向焦化、化工等其他非电行业渗透。

公司的主要业务包括环保工程建造业务及环保设施专业化运营业务两类,其中环保工程建造业务主要以环保工程总承包方式提供服务。

毛利率波动较大

2017年-2019年(简称“报告期内”),中航泰达营业收入分别为15512.37万元、43472.59万元和46370.79万元;净利润为912.93万元、3894.21万元和2911.56万元;毛利率为39.92%、23.38%和23.83%,呈现出下降的趋势。

对此,中航泰达表示,主要是受公司业务结构变化及细分产品毛利率波动的影响。报告期内,一方面,收入占比较高的运营业务毛利率呈现下降趋势;另一方面,建造业务毛利率及收入占比波动较大。在上述因素的共同作用下,公司毛利率逐年下降,但2018年和2019年毛利率已基本保持稳定。

与同行业公司相比,报告期内,中航泰达2017年的毛利率与同兴环保较为接近,但远超同行业可比公司的平均水平,主要是毛利率较高的运营业务收入占比最高所致。2018年和2019年,公司毛利率基本保持稳定,且与同行业可比

公司平均水平不存在重大差异。

对于毛利率存在的波动情况,中航泰达也提示称,公司提供的工程总承包服务以及环保设施专业化运营服务,均为定制化服务,与宏观经济环境、产业政策、技术发展、行业竞争格局、上下游行业发展状况等外部因素及发行人经营策略、技术研发、市场开拓、质量管理、售后服务、内部控制、人力资源管理等内部因素密切相关,如果上述因素发生重大不利变化,公司将面临毛利率下降的风险。

需要指出的是,报告期内,中航泰达经营活动产生的现金流量净额分别为895.10万元、-170.18万元和-7084.09万元,报告期内经营活动现金流量净额低于净利润,且近两年为负。对此,公司称,主要是公司持续扩大环保工程建造业务规模,购买商品、接受劳务支付的现金及为工程项目采购而支付的保证金大幅增加,但工程项目结算进度相对滞后。

四大类问题引发关注

日前,中航泰达就全国股转公司提出的针对公司信披、规范性、与财务会计资料相关、更换中介机构四大类共计37个问题进行了回复。

根据招股说明书,报告期各期发行人对前五大客户的销售金额占营业收入比重分别为98.26%、92.53%、90.10%。其中,公司向包钢集团下属公司销售占比分别为57.92%、21.84%、27.05%。6项工程总承包合同中的2项已终止,8项运营合同中的1项已逾期、3项将到期。

对此,全国股转公司要求公司说明前五大客户收入占比高的原因,前五大客户及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排等。

中航泰达回复称,公司是工业烟气治理领域的综合服务商,主要业务包括工程总承包服务、环保设施专业化运营服务,存在单个项目金额较大的特点。在业务模式上,公司为客户提供全生命周期服务,即在工程总承包项目完工后,公司继续为客户提供专业化运营服务,整体服

务期限长,也进一步增加了来自同一客户的收入金额。因此,单个项目金额较大、全生命周期服务等业务特点导致客户集中度较高。

在关联关系方面,中航泰达表示,报告期内前五大客户中,除北京北科欧远科技有限公司系公司关联方外,其他客户及其关联方与公司均不存在关联关系,亦不存在其他利益安排。

根据公开发行说明书,报告期内公司建造业务毛利率分别为-45.21%、10.43%、22.29%,运营业务毛利率分别为56.61%、55.24%、50.65%,销售业务毛利率分别为33.68%、0%、29.09%。

全国股转公司要求公司结合上下游产业情况,主要客户、供应商销售区域、生产要素投入等因素的变动情况,量化分析建造服务、运营服务毛利率变化的原因及合理性。

中航泰达回复称,公司的上游产业包括建筑、材料、机械等行业,涉及上游产业较多且多为基础性行业,发展状况稳定、供应情况充足。此外,由于公司的建造业务系非标准化项目,向下游的采购亦为根据项目需求进行的定制化采购,不同项目间可比性较差,不适用于量化分析对毛利率的影响。

而公司建造业务下游为钢铁、焦化等行业,在供给侧改革的影响下,报告期内下游行业的生产经营状况良好,对于环保投入力度有所保障,直接影响建造业务整体需求。由于建造业务多通过招投标形式获取订单,价格竞争较为充分且多为固定总价合同,下游产业发展状况与价格确定无直接关系,对公司建造业务毛利率亦不产生直接影响。

报告期内,中航泰达的建造业务客户包括鑫跃焦化、八一钢铁、德龙钢铁、兴澄特钢、乐亭钢铁等,所处区域包括河北、新疆、江苏,价格均为通过全国范围招投标确定,公司在每个项目的采购亦为全国采购,客户所处区域因素对建造业务毛利率无直接影响。

此外,中航泰达还表示,公司多为全国范围内采购,供应商所处区域分散,区域因素对成本、毛利率无直接影响。

三家准精选层公司中期业绩回暖

□本报记者 吴科任

日前,艾融软件、方大股份、鹿得医疗三家准精选层公司披露了中期业绩预告,对比一季度,复工复产推进、供应链逐渐恢复、疫情防控用品需求增长等因素影响,三家公司二季度业绩明显好转。

逐渐走出低谷

艾融软件是一家向金融机构提供深度互联网整体解决方案的计算机科技公司,主要产品包括自主研发的互联网金融整体解决方案SQUARE平台,以及一系列企业级应用软件产品。2017年至2019年,公司营业收入分别为1.4亿元、1.69亿元、2.13亿元;扣非净利润分别为3528.12万元、5105.22万元、3803.71万元。

艾融软件在更新的招股书中对上半年业绩进行了展望,预计实现营业收入9712.61万元,同比增长31.47%;归母净利润为1044.72万元,同比下降43.30%;扣非净利润为656.01万元,同比下降56.31%。

从季度数据看,艾融软件上半年盈利下滑主要受一季度拖累。公司一季度收入为2930.95万元,同比增长6.53%,归母净利润亏损535.51万元。二季度,公司预计实现收入6781.66万元,同比增长46.27%;归母净利润为1580.23万元,同比增长0.94%;扣非净利润为1339.26万元,同比增长8.01%。

艾融软件表示,二季度数据说明公司经营业绩下滑趋势已基本扭转。虽然疫情对公司短期经营业绩产生一定负面影响,但结合所处行业情况及自身经营特点,预计疫情对公司持续经营能力不会产生重大不利影响。理由有三点:

一是2020年经营将持续向好。从历年来看,公司一季度扣非净利润对全年业绩贡献相对较低,公司合同储备和人员规模均较上年同期有较大幅度增长;在疫情过后,客户压抑的需求将得到释放,同时公司业务规模增长,交付能力增强,公司预计2020年度全年经营业绩将高于2019年度。

二是行业需求大。虽然疫情的发生对行业及下游客户短期经营开展带来一定不利影响,但行业受到国家政策支持,且未来银行IT和金融科技投资规模将不断加大,并为公司带来广阔的发展空间,预计疫情对公司所处行业的影响有限。

三是主要客户稳定。由于本次疫情属于“突发公共卫生事件”,未对行业地位及客户关系产生影响,疫情仅导致部分订单执行延后,但不会导致客户取消订单以及影响公司的市场份额。

艾融软件对大客户依赖度高。2017年至2019年,公司对前五大客户的收入占营业收入的比重较高,分别为76.12%、72.98%和82.82%。其中,公司对工商银行服务收入占同期营业收入的比重分别为23.72%、17.85%和57.22%,整体规模较大、占比较高,且2019年的占比超过50%。

境外需求增长

方大股份主要从事快件物流包装的生产、销售以及胶黏材料研发,主要产品包括背胶袋、可变信息标签、防水袋、气泡袋。客户群体包括苏宁、天天快递、京东、顺丰、日本凸版、UPS、Fedex、DHL等企业。

方大股份预计上半年实现归母净利润2200万元至2400万元,同比增长52.64%至66.52%。主要原因是在手订单充足,生产经营情况好于预期。一季度,受疫情影响,公司在手订单生产及发货时间延后,收入同比下降23.74%。

值得一提的是,2017年至2019年,方大股份收入以外销为主,境外销售占主营业务收入比例分别为80.82%、73.01%和69.60%。对于疫情影响,公司表示,由于全球各个国家受疫情影响持续影响,加大了快递物流包装耗材的使用,2020年1-5月份在手订单金额较同期订单金额增长7.04%。截至5月底,公司2020年新增境外订单8189.20万元,其中已货订单5513.54万元,占比67.33%。

鹿得医疗主要从事以家用医疗器械为主的医疗器械及保健护理产品的研发、生产和销售,主要产品包括血压计、雾化器、听诊器、冲牙器等。公司预计上半年实现归母净利润2100万元至2500万元,同比增长28.93%至53.49%。主要原因是在手订单充足,生产经营情况好于预期。

对比一季度数据,鹿得医疗的情况也在改善。公告显示,一季度国内外销售订单均因疫情影响了物流及供应链,造成工厂延迟发货,公司一季度收入同比下降28.30%,归母净利润同比下降26.51%。

根据招股书,鹿得医疗外销收入占比超过八成,受境外疫情影响,公司可能面临业绩下滑风险。鹿得医疗回复称,公司生产的听诊器、雾化器等主要产品,可用于本次新冠肺炎疫情的防控。随着国外疫情的蔓延,自复工以来,公司承接的订单量逐月攀升,前五个月累计承接订单金额1.80亿元,同比增长27.57%。根据公司目前的生产经营及在手订单的情况,疫情未对公司持续盈利能力造成重大不利影响。