

“风电设备商佳力科技申报精选层日前受到第二轮问询,主要涉及核心技术、经营合规性、毛利率变动及差异情况等方面的问题。佳力科技主要产品为风电设备铸件和石油储运离心泵。此次公司拟募集1.8亿元,主要用于日常生产经营,支持生产、销售规模的扩大,填补营运资金缺口以及偿还银行贷款。”

佳力科技绑定风电行业核心企业

□本报记者 吴勇

专注风电设备铸件

佳力科技主营业务为风电设备铸件和石油储运离心泵的研发、生产和销售。其中,风电设备铸件主要产品为兆瓦级风机轮毂、底座、主轴、机舱等;石油储运离心泵主要产品为管道泵、中开式管线泵和潜油泵。客户方面,佳力科技覆盖了金风科技、国电联合、明阳智能和湘电风能等国内主要风电整机制造商。经过数十年发展,风电成为可再生能源领域中技术成熟、具备开发条件和商业化发展前景的发电方式之一。根据《GLOBAL WIND REPORT 2019》,2019年全球新增风电装机容量60.4GW,同比增长超过19%;累计装机容量达到650GW,同比增长约10%。从地区分布看,中国、美国、英国、印度和西班牙成为2019年风电新增装机容量排名前五的国家,共占据全球新增容量的70.10%。其中,中国风电新增装机容量26.16GW,占全球新增容量的43.30%;累计装机容量236.40GW,占全球累计装机容量的36.40%。行业分析人士指出,从新增装机容量、累计装机容量看,中国已经成为全球规模最大的风电市场。受益于我国风电产业的快速发展,佳力科技业绩呈现上升趋势。2017年至2019年,公司营收分别为2.16亿元、3.31亿元、5.37亿



新华社图片

佳力科技主要财务指标			
项目	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入(元)	537,382,193.84	331,154,209.24	216,055,808.99
毛利率(%)	23.59%	9.40%	9.23%
净利润(元)	48,229,040.19	-18,986,337.81	-9,348,971.47
研发投入占营业收入的比例(%)	3.42%	3.58%	5.05%

元。其中,2018年和2019年同比分别增长53.27%、62.28%。2017年至2019年营业收入复合增长率为57.71%,增速明显。佳力科技表示,随着风电行业的回暖,公司订单大幅增加,营收规模显著提高,经营业绩明显改善。其中,风电设备铸件营收贡献逐年递增,2017年至2019年占当期营业收入分别为52.31%、63.66%、85.49%。尤其是2019年,风电设备铸件收入增长迅猛,达到4.6亿元,较2017年增长3倍。公司指出,主要原因是国内风电装机容量增加,风电铸件订单大幅增加所致。较2017年提高了9个百分点。其中,国内第一大风电整机制造企业金风科技2019年占据28%的市场份额。与行业核心企业深度合作,给佳力科技带来了发展动能。据招股书披露,目前公司在手订单饱满。2019年12月,公司与金风科技签署供货框架合同,2020年1月1日至2020年12月31日公司为金风科技提供2MW-6MW的风电设备铸件5.83亿元。其中,2020年1-3月已交付并确认收入0.28亿元。2019年12月,公司与国电联合、明阳智能等主要客户签署框架销售合同2.48亿元。其中,2020年1-3月已交付并确认收入0.16亿元。佳力科技表示,风电整机制造商对上游零部件供应商需要进行严格的资格认证,形成了较高的准入门槛。同时,风电整机制造商更换供应商需要承担较高的转换成本,供需双方因此构建了相互依赖的战略合作伙伴关系。公司凭借先进的铸造技术和优良的产品性能,先后进入金风科技(2019年被金风科技评定为5A级供应商)、国电联合、明阳智能、Suzlon等国内外主要风电整机制造商的合格供方名录,成为其核心供应商之一,为公司长远发展奠定了良好的基础。环保问题受关注据招股书显示,佳力科技及子公司佳力风能的排污许可证已到期,公司的

在手订单饱满

招股书显示,2017年至2019年,佳力科技前五大客户营业收入占当期收入的比例分别为58.20%、68.16%和84.50%,主要集中在金风科技、国电联合等风电整机制造商。佳力科技表示,公司与金风科技、明阳智能、国电联合、湘电风能等国内主要的风电整机制造商建立了长期稳定的战略合作伙伴关系,为公司未来风电业务的快速发展打下了良好的基础。行业分析人士指出,在政策的引导下,近年来我国风电行业逐渐向优质企业倾斜。尤其是2017年至2019年,我国风电整机制造市场集中度显著提升,2019年前五大整机制造商新增装机容量占据76%的市场份额,

恒拓开源聚焦航空信息化

□本报记者 杨洁

恒拓开源近日公告,精选层挂牌发行的网上申购和网下申购缴款工作已结束。公司本次发行价格为7.03元/股,停牌前收盘价为7.29元/股。恒拓开源是一家从事行业应用软件开发和专业技术服务的供应商,主要为航空公司、机场及民航保障企业提供安全自主可控的软件服务及整体解决方案。公司称,通过多年努力已经成为保障我国民航业安全运行的核心软件供应商之一,同时也是Sabre、Jeppesen等国外软件厂商在我国民航信息化安全运行领域的可靠替代者。拓展业务范围恒拓开源主要产品分为智慧航空公司系列产品 and 智慧机场系列产品两大类。智慧航空公司系列产品主要包括航班运行控制(FOC)管理解决方案、营销服务管理解决方案、机务维修管理解决方案三大类。其中,航班运行控制(FOC)管理系统直接关系飞机的飞行效率和运行安全,是航空公司重要的IT系统之一。智慧机场系列产品方面,公司主要为基于机场综合保障所需的指挥调度、安全监控、航油管理等领域提供整体解决方案。2019年,恒拓开源对航空行业客户销售收入占主营业务收入的比例达78.98%,客户包括中国国航、东方航空、南方航空、海南航空、深圳航空等49家航空公司。其中,35家航空公司长期使用恒拓开源自主研发的航班运行控制(FOC)系列产品。此外,公司客户群包括国内多个年旅客吞吐量1000万人次以上的大型

机场,中国航油、中国民航飞行校验中心、中国民航大学等民航保障企业及科研院所。凭借在软件行业的多年积累,公司已将业务范围拓展至政务、电信、汽车、制造业及医药健康等领域,积累了如国家税务总局、中国移动、长安汽车、联想、美的、欧派家居、华润三九等国内知名企业及政府部门客户。股转中心提出问询2017年6月,恒拓开源现金收购三赢伟业51%的股权,当时运用收益法评估的标的公司股东权益价值为7676万元;时隔14个月后,恒拓开源又收购三赢伟业剩余49%股权,标的公司股东权益价值增加了4857万元至12533万元。2017年11月,恒拓开源发行股份购买资产取得智能航空50%股权,根据收益法评估智能航空的股东权益价值为7553万元。两年后的2019年12月,恒拓开源再次发行股份购买资产取得智能航空剩余50%股权,智能航空评估价值增加5292万元至12845万元。针对上述操作,股转中心提出问询,要求公司说明在已取得控制权的情况下,仍购买取得剩余股权的理由及合理性,两次收购价格差异较大的合理性,是否属于一揽子协议,是否为规避重大资产重组的监管要求。恒拓开源回应称,三赢伟业和智能航空在航空信息化领域与公司具有战略协同效应,符合公司的发展方向,可以丰富产品结构,统筹客户资源,减少外部竞争,增强公司的技术壁垒和核心竞争力,因此选择收购该两家公司。公司通过分步收购三赢伟业和智能航空,既能实现在航空信息化领域的协同效应,又能降低因整合不及预期导致的并购

风险。恒拓开源表示,对三赢伟业和智能航空的收购均履行了必要的评估定价及审议程序,其定价过程均基于评估基准日被收购公司的情况,不存在主观设定相关参数的情形,不属于一揽子协议,不为规避重大资产重组的监管要求。恒拓开源出售奥思网络和恒拓网络两家公司被股转中心问询。2017年,恒拓开源实控人马越以2000万元价格自恒拓开源处收购取得奥思网络和恒拓网络100%的股权,收购后马越将所持两家公司100%的股权全部转让给新共识,并以新共识作为持股及后续引入投资人的平台。2019年12月,马越控制的新共识引入传课计算机成为控股股东。在微软75亿美元收购GitHub后,这块对标GitHub的业务估值水涨船高。2019年底,2000万元置出这两家公司估值超过8亿元。挂牌委要求恒拓开源补充说明,2家公司出售后的发展及经营状况,前后交易是否公允,是否存在损害发行人利益的情形。恒拓开源表示,马越为了改善公司的盈利状况和现金流状况,参考评估结果以收购时点公允的价格收购奥思网络和恒拓网络,收购时点马越无法预计到微软、IBM、腾讯、阿里以高估值投资奥思网络和恒拓网络相同细分行业资产。该交易在发行人董事会及股东大会表决时马越进行了回避,不能对交易的表决产生影响力。公司出售奥思网络和恒拓网络不存在利益输送或特殊利益安排。受航空业景气度影响大本次发行前,马越直接持有公司9.98%股

份,通过盈辉互联网间接控制公司23.05%的股份。通过签署一致行动关系,马越合计控制公司40.30%的股份。2017年-2019年,恒拓开源营收分别为1.83亿元、2.62亿元、2.79亿元,归母净利润分别为1855.80万元、1994.40万元、2483.02万元。2017年-2019年,恒拓开源对航空行业客户销售收入占主营业务收入的比例分别为44.84%、74.16%和78.98%。公司表示,航空行业的发展状况和景气程度将对公司的生产经营产生较大影响。对于新冠肺炎疫情的影响,公司表示,国内疫情防控形势逐渐向好,复工复产有序推进。根据民航局数据,自2月下旬起,民航运输逐步恢复。国内航空公司经营现金流以及负债情况良好,中长期抗风险能力较强。同时,此次疫情加速了民航业新产业、新业态、新商业模式“三新经济”的形成,推动航空公司加快互联网化建设,加快数字化、智能化硬核科技运用。截至2020年5月31日,公司新签订单8438.41万元,较去年同期增长91.87%。其中,航空板块订单增长突出,较去年同期增长183.07%。此次恒拓开源募集资金总额2.71亿元,此前计划投入募集资金3.07亿元实施基于中台架构的航班运行控制(FOC)系列产品升级项目、航空行业专属智能云建设项目。公司表示,上述项目建设完成后,通过产品的研发升级和加大客户拓展,将实现建设期年均7396.67万元、建成后第一年13980万元的新增营业收入,公司营业收入和净利润将大幅增加。

旭杰科技 跻身精选层首批名单

□本报记者 吴科任

“江苏省少数具备提供建筑装配化全过程服务能力的规模以上企业”旭杰科技日前顺利完成公开发行,将成为精选层首批挂牌公司。2017年-2019年,公司营业收入分别为1.22亿元、1.44亿元和2.84亿元,扣非净利润分别为-1.33万元、142.17万元和1519.33万元。截至2019年底,公司资产负债率为54.28%。旭杰科技采用直接定价方式确定发行价为10.88元/股,停牌前收盘价为7.70元/股,共发行920万股。本次发行获得两名战略投资者支持,一家是沪市主板公司苏博特,国内领先的新型土木工程材料供应商;另一家是中新智地,其控股股东为沪市主板公司中新集团(苏州工业园区的运营平台)。扣除相关发行费用后,公司本次募集资金将用于营销服务网络建设、偿还到期债务和补充流动资金。

收入结构变化较大

旭杰科技的服务和产品主要由五个业务模块构成,分别是研发与设计咨询服务、预制混凝土(PC)部品生产、装配式建筑施工、工程总承包以及预制墙板(ALC)贸易。2017年-2019年,上述业务模块收入占比变化较大。如工程施工业务2017年销售收入占比达76.05%,但2019年降至18.97%。PC构件业务2017年销售收入占比只有0.03%,2019年增至47.34%。PC构件是指在工厂中通过标准化、机械化方式加工生产混凝土预制品,而传统现浇混凝土需要工地现场制模、现场浇注和现场养护。招股书显示,自2016年9月《关于大力发展装配式建筑的指导意见》发布以来,旭杰科技就开始着手布局PC构件生产,2017年3月与苏州中恒通路桥股份有限公司共同出资设立控股子公司苏州杰通,进行各类型PC构件的生产。该PC工厂设计产能为4.5万立方米/年。目前,苏州杰通已具备为苏州及周边地区建筑单位与业主提供品质优良PC构件的服务能力。2019年11月,旭杰科技第二家PC工厂常州杰通开始投入生产,其拥有15万立方米/年的PC构件设计产能,从2020年起产能开始爬坡,预期将为公司收入带来进一步增长。旭杰科技指出,预制混凝土装配式建筑目前是我国装配式建筑的主要结构形式,且未来一定期间仍将占据主导地位。钢结构作为另一种装配式建筑的结构形式,适用于大跨度、超高层建筑。随着钢结构装配式建筑结构体系与评价标准的逐渐完善,新材料与新技术的不断推出,钢结构装配式建筑可能挤占预制混凝土装配式建筑的部分市场空间。公司PC构件产品面临钢结构体系产品的替代风险。旭杰科技2019年销售收入占比超过10%的业务还有设计咨询(12.79%)和ALC板材销售(11.70%)。公司于2017年设立了研发设计事业部,2019年7月成立了专注于建筑装配化研发和设计咨询的子公司旭杰设计。截至2019年底,公司已取得35项授权专利。公司预制墙板(ALC)业务以海外贸易为主,于2016年成立海外子公司开拓澳洲市场。报告期内,公司澳洲市场累计完成ALC板材销售9198.82万元。

持续盈利能力受关注

旭杰科技表示,主营业务收入增长情况可用来判断公司发展所处阶段和成长性,毛利率可用来判断公司产品竞争力和获利能力。报告期内,公司主营业务收入分别为1.22亿元、1.43亿元和2.82亿元,年均复合增长率达52.14%,保持快速增长趋势;主营业务毛利率分别为16.63%、26.10%和27.82%。这得益于建筑装配化全过程服务能力的不断完善,设计咨询、PC构件生产销售等业务的快速发展。收入快速增长的同时,旭杰科技的持续盈利能力备受关注。挂牌委审议时问到,公司净利润规模偏小,报告期内归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别为113.71万元、211.26万元、1541.04万元,要求公司说明2019年净利润大幅增长的合理性,是否与同行行业发展趋势一致,未来保持盈利持续稳定增长的计划和措施。旭杰科技称,2019年收入大幅增长主要由于PC构件产能逐步释放、销售收入大幅增长10618.73万元,以及宏丰钜业总承包项目顺利竣工,实现收入2536.02万元。随着建筑装配化全过程服务能力的完善、业务结构的优化和持续盈利能力的提升,公司营业利润、利润总额和净利润均快速上升。对于毛利率,挂牌委表示,旭杰科技2017年才成立研发设计事业部从事装配式建筑设计业务,而2018年-2019年设计咨询毛利率分别达到89.3%和83.8%,显著超过建筑设计和基建设计行业30%-40%的毛利率水平。且该业务毛利占比在2018年-2019年分别达到53.7%和38.2%,对公司利润形成了重大贡献,要求公司说明该业务高利润率产生的原因和该业务未来前景。旭杰科技表示,公司设计咨询毛利率水平较高的原因有四个:具备先行优势;具备建筑装配化全过程服务优势;深化设计效率较高;PC深化设计价格对总设计成本影响较小。此外,挂牌委要求旭杰科技解释PC构件毛利率波动的原因以及未来发展趋势。2017年-2019年,旭杰科技PC构件销售毛利率分别为-66.3%、10.6%和23.4%,波动较大。公司解释称,PC构件销售规模扩大后,规模效应开始显现。2019年,公司PC构件产能利用率是73.97%,毛利率是23.4%(剔除外购影响,毛利率为26.6%),而可比公司远大住工的PC构件产能利用率是45.80%,毛利率是34.6%。