

多品种 小批量 迅捷兴专注印制电路样板业务

□本报记者 杨洁



新华社图片 数据来源/公司招股书 制图/苏振

| 项目 | 2020年 一季 | 2019年 | 2018年 | 2017年 |
|-----------|-------------|---------|---------|---------|
| 营业收入(亿元) | 0.72 | 3.88 | 3.76 | 2.72 |
| 归母净利润(万元) | 628.8 | 3610.05 | 3217.84 | 1098.63 |
| 综合毛利率 | 27.57% | 28.18% | 26.01% | 24.54% |
| 研发投入营收占比 | 7.18% | 7.53% | 7.45% | 7.26% |

迅捷兴科创板上市申请近日获得上交所受理。迅捷兴主要从事印制电路板,也就是PCB的研发、生产和销售,大华股份、海康威视是其重要客户。国内PCB企业众多,行业竞争激烈。相比于知名厂商,目前迅捷兴市场占有率不高。公司此次拟募资4.5亿元,实现规模扩张。

迅捷兴的产品种类覆盖HDI板、高频板、高速板、厚铜板、金属基板、挠性板、刚挠结合板等,尤其专注于印制电路板样板、小批量板的制造,以“多品种、小批量、高层次、短交期”为特色,致力于满足客户新产品的研究、试验、开发与中试需求,产品广泛应用于安防电子、工业控制、通信设备、医疗器械、汽车电子、轨道交通等领域。

迅捷兴介绍,与大批量板生产厂商相比,样板、小批量客户更为分散,平均订单面积更小,订单品种更多,对订单反应速度、生产管理、订单处理及交货期要求更高。2019年公司订单数量超过6.5万个,平均订单面积约为4.7平方米。目前,国内专业定位于样板、小批量板生产的厂商较少,公司积累了丰富的管理经验和客户资源,具有明显的先发优势。

为保证多品种、小批量产品交付能力,公司建立了快速响应的工程服务体系、柔性化的生产管理体系和快捷高效的产品配送体系,快速响应客户需求,助力客户研发效率提升。公司双面板最快可实现24小时内交货,多层板最快可实现36小时内交货。公司专注于PCB样板和小批量板业务,持续布局从客户产品研发到批量生产一站式

服务模式,实现从样板生产到批量板生产的无缝对接,减少中间环节和资源的浪费。2017年-2019年以及2020年一季度(报告期),大华股份、海康威视位列公司前五大客户。迅捷兴特别指出,上半年公司全力配合迈瑞医疗的呼吸机、监护仪,海康威视的热成像仪、安检门,大华股份的红外人体测温检测系统等重点疫情防控产品的PCB供应。

小批量板业务居前

市占率有待提高

毛利率略低于同行

中国目前是全球PCB行业最大生产国,占全球PCB行业总产值由2000年的8.1%上升至2018年的52.4%。

当前,通讯电子行业、消费电子行业需求相对稳定,汽车电子、医疗器械等市场新增需求逐年上升。根据Prismark预测,未来五年全球PCB行业产值将持续稳定增长,预计2020年至2024年复合增长率为4.3%,2024年全球PCB行业产值将达到758.46亿美元。

中国市场的核心地位将更加稳固,至2024年行业总产值将达到417.70亿美元。迅捷兴表示,国内印制电路板企业众多,行业竞争激烈。公司已具备一定制造实力,但与其他知名厂商相比市场占有率仍有待进一步提高。

2017年我国PCB企业大约1300家,主要分布在珠三角、长三角和环渤海区域;2019年中国PCB行业前十大企业包括鹏鼎控股、

东山精密、健鼎科技、深南电路、华通电脑、建滔集团等,排在第十位的奥特斯(中国)有限公司营收规模达65亿元。迅捷兴2019年营收规模为3.88亿元。

根据CPCA公布的《第十九届中国电子电路行业排行榜》,在内资PCB百强企业中,迅捷兴排名63位。不过,公司在专业从事样板和小批量板的企业中位居前列。迅捷兴认为,PCB行业存在市场份额向

优势企业集中的趋势,但未来较长时期仍将保持较分散的行业竞争格局。此次公司拟投入募集资金4.5亿元,用于年产30万平方米多层板及18万平方米HDI板项目,进一步实现规模扩张,并补充流动资金。

公司表示,将坚持以市场为导向,持续跟踪下游客户应用需求以及行业发展趋势,力争在5G通信、物联网、人工智能等重点应用领域取得技术创新和突破。

报告期内,迅捷兴的营收分别为2.72亿元、3.76亿元、3.88亿元、7156.11万元,归母净利润分别为1098.63万元、3217.84万元、3610.05万元、628.80万元。公司主营业务毛利率分别为24.54%、26.01%、28.18%、27.57%。

根据招股说明书,迅捷兴以兴森科技、崇达技术、明阳电路、四会富仕、嘉捷通为同行业可比公司,同行业可比公司2017年-2019

年的毛利率平均为27.38%、27.72%、29.25%。迅捷兴的毛利率低于同行业可比公司平均水平。

报告期内,公司研发费用分别为1971.91万元、2802.29万元、2922.72万元、513.50万元,占营收比例分别为7.26%、7.45%、7.53%、7.18%,高于可比公司平均水平。公司称,主要是公司销售规模相对较小,为提高产品竞

争力,研发投入较多。公司此次发行配置了超额配售选择权制度。在不采用超额配售选择权前,公司拟发行不超过3339万股新股,不低于本次发行后总股本的25%。公司与主承销商可采用超额配售选择权,超额配售选择权发行的股票数量不超过本次发行股票数量的15%。若全额行使超额配售选择权,则本次发行股票的数量不超过

3839.85万股,不超过发行后总股本的27.74%。迅捷兴成立于2005年。截至招股说明书签署日,马卓直接持有公司51.57%的股权,间接持股1.05%,为公司的控股股东及实际控制人,现任公司董事长兼总经理。粤开证券旗下粤开资本持股5%,深圳高新投持股2.91%。马卓的弟弟马颖、马岩及各配偶在公司也有直接持股或间接持股。

兰剑智能详细回答两轮问询

无产权纠纷 在手订单持续稳定增长

□本报记者 康书伟

兰剑智能科创板上市申请日前完成了交易所两轮问询回复,主要涉及公司行业地位及业务可持续性等问题。

公司表示,在手订单持续稳定增长,持续经营能力强。在缺乏行业权威统计数据的情况下,公司将招股书中“占据主导地位”“位于行业前列”等表述予以删除,将公司行业定位重述为“具备参与大型仓储物流自动化系统项目的能力”。

大学教授创业

兰剑智能是国内仓储物流自动化拣选系统装备领域的优势企业,主要产品是智能仓储物流自动化系统,主要用于货物存取、搬运、输送、拣选、包装等流程的作业。

2017年-2019年,公司营业收入分别为1.51亿元、3.49亿元和3.95亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为530.16万元、3575.73万元和7333.9万元。

公司实控人为董事长吴耀华,其另一身份为山东大学控制科学与工程学院教授、博士生导师,主要研究方向为宏观、微观物流系统规划、企业物流信息系统构建等,为从事仓储物流自动化行业30余年的技术专家,拥有深厚的理论基础,且在工作中积累了丰富的实践经验。

山东大学出具的说明显示,不存在吴耀华将山东大学的科研经费或科研成果用于公司及子公司生产经营活动中的情形,山东大学亦不存在为公司承担或变相承担研发费用的情形,确认不存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

兰剑智能表示,公司拥有独立自主的研发团队。截至2019年12月31日,公司拥有研发人员共计196人,占员工总数的29.97%;拥有专门的研发中心和新产品中试车间,公司具备完整、独立的研发体系。

招股书显示,公司2017年-2019年研发投入分别为1305.98万元、2255.56万元和3121.57万元,研发投入占营业收入的比例分别为8.66%、6.47%和7.89%。截至2019年12月31日,公司拥有37项有效授权发明专利、73项有效授权实用新型专利,计算机软件著作权28项。

缺乏行业权威数据

对于自身的行业地位,公司表示,从协会网站、行业期刊书籍、行业研究报告、同行业可比上市公司年度报告等公告信息中,无法查询到官方或具有权威性的市场规模数据,不同出处的市场规模数据差异较大,因此目前尚未能合理估计市场占有率。

出于谨慎性原则,公司将招股书中“占据主导地位”“位于行业前列”等表述予以删

除,并对公司自身行业地位进行重述。

公司表示,国内仓储物流自动化系统行业处于充分竞争的市场态势,仓储物流自动化系统解决方案提供商的技术水平与国外企业的差距逐步缩小。国内企业的仓储物流自动化系统项目具有定制化高、性价比高、服务响应及时等优势,在部分行业中,国内解决方案提供商的产品和服务越来越受到下游客户的认可。在一些高端市场,国外企业仍然占据主导地位。

在烟草、医药、电子商务、汽车、规模零售等行业,兰剑智能已为众多客户提供智能仓储物流自动化系统解决方案。公司表示,公司在国内智能仓储物流自动化系统领域位于行业前列,但相比国际大型仓储物流自动化系统解决方案提供商,在发展规模、资金实力、研发投入等综合实力方面仍存在一定差距。

在手订单充足

报告期内,公司前五大客户的收入占比分别为60.27%、75.55%、70.87%,且集中在烟草、电子商务、规模零售等行业,存在大客户集中风险。从单一客户主体来看,短期不存在客户重复大规模购买智能仓储物流自动化系统的情况,可能给公司业绩带来波动。

公司表示,主要客户为全球范围内具有众多生产配送中心的大型企业,且当前市场

需求持续增长,从客户所属集团公司的范围看,公司与主要大客户的交易具有一定的稳定性和可持续性,主要客户所属行业发展前景好,对智能仓储物流自动化系统的需求保持较快增长。部分客户如三只松鼠、南京医药康捷物流有限责任公司等,受其业务规模、主营业务特征等影响,其对大型智能仓储物流自动化系统的需求相对较少,业务可持续性一般;作为公司收入主要来源的主要大客户如中国烟草、美国宝洁、唯品会等国内外知名企业,其业务规模大,产品对仓储物流自动化系统的需求量大,该类客户业务可持续性良好。

以唯品会为例,公司与其签署了合作期限为2017年-2025年的长期合作协议。按照2019年度代运营协议实现的业绩看,未来每年可实现3937万元的收入和持续稳定的现金流入。

报告期各期末及截至2020年7月16日,公司在手订单总金额分别为3.31亿元、3.78亿元、4.34亿元、5.32亿元。在手订单持续稳定增长,持续经营能力强。

此外,公司已开展代运营模式。代运营模式能够为公司带来持续的现金流入,避免业绩大幅波动。但是,采用代运营模式固定资产投资较大,对公司营运资金造成较大压力,无法同时开展更多项目。公司传统的一次性销售目前仍是主流模式。

厦钨新能 发力锂离子电池正极材料

□本报记者 刘杨

上交所网站8月4日消息,厦钨新能科创板上市申请获受理。公司拟募资15亿元,用于年产4万吨锂离子电池材料产业化项目及补充流动资金。

厦钨新能主营锂离子电池正极材料的研发、生产和销售,主要产品为钴酸锂、镍钴锰三元材料等。厦钨新能表示,现有生产能力难以满足未来3-5年日益增长的市场需求。本次扩产项目建成后,将有效提升公司产能。

明星客户云集

厦钨新能的前身是厦门钨业下属电池材料事业部,自2004年开始锂离子电池正极材料的研发与生产,并于2016年12月新设公司独立运行,成为厦门钨业下属专业从事锂离子电池正极材料的研发、生产和销售。厦钨新能专注于锂离子电池正极材料的研发、生产和销售,主要产品为钴酸锂、NCM三元材料等。

钴酸锂、NCM三元材料是锂电池的核心关键材料,最终应用于3C电子产品、新能源汽车和储能装置等领域。

借助多年来积累形成的技术研发优势和产品质量优势,厦钨新能拓展了国内外众多知名锂电池客户。在3C锂电池领域,公司与ATL、三星SDI、村田、LGC、欣旺达、珠海冠宇及比亚迪等知名电池企业建立了稳固的合作关系,产品广泛应用于下游中高端3C电子产品;在动力锂电池领域,公司与松下、比亚迪、宁德时代、中航锂电、亿纬锂能及国轩高科等知名电池企业建立了稳定的合作关系。

本次发行前,厦门钨业持有厦钨新能61.29%股权,为控股股东。福建省国资委为公司实际控制人。此外,天齐锂业、盛屯矿业两家上市公司持有厦钨新能3%的股份。

资产负债率较高

财务数据显示,2017年至2019年及2020年1-6月,公司分别实现营业收入42.11亿元、70.26亿元、69.78亿元和30.72亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为1.66亿元、8010.61万元、1.5亿元和9534.72万元。

报告期内,公司研发投入占营业收入的比例分别为4.10%、4.73%、3.52%和3.27%。截至2020年6月30日,公司研发人员为221名,占总员工总数的16.72%。公司已获得27项专利授权。其中,发明专利22项,已形成较完整的自主知识产权体系。

自主创新方面,公司在高电压钴酸锂、高性能NCM三元材料及其前驱体制造领域,通过持续的研发投入与技术创新,探索、形成及掌握了多项行业领先的关键核心技术,主要包括钴酸锂和三元前驱体共沉淀技术、烧结、掺杂及表面处理技术、高电压单晶材料生产技术等,且具有权属清晰的自主知识产权。

公司表示,持续的研发费用投入是公司科研创新活动的基础保障。未来公司将继续加大研发投入,以满足技术创新的需求。

报告期各期末,公司资产负债率分别为80.67%、85.40%、70.68%和68.97%,处于较高水平。公司表示,由于处于业务快速发展阶段,报告期内自有资金无法满足生产经营规模快速增长的需求。公司主要通过银行借款、关联方借款等债务融资方式筹集资金,导致公司资产负债率处于较高水平。公司表示,随着生产经营规模持续扩大,资金需求持续增加,较高的资产负债率水平为公司新增债务融资带来一定压力。

报告期内,公司向前五家客户的合计销售收入占营业收入的比例分别为88.28%、93.12%、91.30%和89.56%。公司存在下游客户集中度较高的风险。如果未来公司主要客户因经营不利或调整供应商范围等,削减对公司的采购量,或出现激烈竞争导致主要客户流失,都将对公司的持续成长和盈利产生不利影响。

募集资金提升产能

根据高工锂电数据,2019年全球钴酸锂正极材料市场出货量为7.9万吨,同比增长17.9%,中国市场出货量占全球比例超过80%;预计到2025年全球钴酸锂材料出货量达到9.6万吨,中国市场钴酸锂正极材料出货量占全球市场的比例将进一步提升。全球钴酸锂正极材料产能将进一步向中国市场集中。

目前,厦钨新能具备了高电压钴酸锂、高性能NCM三元材料的持续研发与大规模量产能力,最近两年公司锂离子电池正极材料产能规模与出货量稳居行业前列。据了解,目前全球钴酸锂市场前三位生产商市场占有率超过50%,集中度较高,且均为中国企业,前三位分别为厦钨新能、杉杉能源和天津巴莫。

根据招股书,2017年至2019年,公司主要产品钴酸锂和NCM三元材料销量由16017.82吨增加到39502.79吨,年均复合增长率达57.04%。公司表示,未来将加大锂离子电池正极材料核心技术的研发投入,不断提升研发水平,进一步提升公司产能,提升生产效率。公司表示,现有生产能力难以满足未来3-5年日益增长的市场需求,公司拟将本次募集资金投入到产能增长及研发能力提升上。

本次公司拟募资15亿元,用于年产4万吨锂离子电池材料产业化项目及补充流动资金。公司称,本次扩产项目建成后,将有效提升公司产能,进一步通过规模效应降低成本,增强公司持续盈利能力和抗风险能力,巩固公司在行业中的地位。而补充流动资金项目将降低公司偏高的负债率,改善财务结构,降低财务负担。