

新三板不缺“科技感”

汇聚逾百家半导体公司

□本报记者 吴科任

在强调自主可控的背景下,我国半导体产业迎来新的发展契机。汇聚大量中小企业的新三板市场,也聚集了一大批半导体产业链上的公司。

据中国证券报记者不完全统计,目前涉足半导体领域的挂牌公司有119家,占新三板市场的比例为1.13%。由于制造环节投资金额极高,这119家公司主要围绕封装测试、芯片设计、材料与设备等环节布局。还有部分挂牌公司的主营为半导体器件分销。

新华社图片 制图/王建华

集齐四类产品

半导体大致可以分为四类产品,分别是集成电路(微处理器、逻辑IC和存储器)、光电子器件、分立器件和传感器,其中集成电路的市场规模超过八成。上述119家挂牌公司中,集成电路领域的公司最多,其中芯片设计公司涉足的场景也颇为多元;分立器件和传感器的挂牌公司不少,不乏佼佼者。

集成电路方面:艾为电子专注于数模混合、模拟、射频等IC设计,产品品种众多,遍布手机、人工智能、物联网、汽车电子、可穿戴和消费类电子等众多领域的智能终端产品。公司是工信部认定的集成电路设计企业、上海市科委认定的高新技术企业、上海市科技小巨人企业和“专精特新”企业。截至6月底,公司共获得在有效期内的软件著作权3项、发明专利54项,实用新型专利137项,集成电路布图证书373项。上半年艾为电子实现销售收入5.08亿元,同比增长26.67%;净利润为4884.94万元,同比增长8.97%。

分立器件方面:星海电子的主营业务为功率二极管、整流桥、分立器件芯片等半导体分立器件产品的研发、制造与销售。公司表示,要在现有市场的基础上面向新电源、光伏产业、智能电器、汽车电子等高端客户,提供高附加值的半导体分立器件产品,进一步提高在国内外市场的占有率,成为全球半导体分立器件供应商中的知名民族品牌。公司今年上半年实现营业收入1.12亿元,同比增长1.82%;净利润为1111.73万元,同比增长283.22%。

传感器方面:奥迪威是专业从事敏感元器件和传感器及相关模组的研发、设计、生产和销售的企业,主要产品包括车载超声波传感器、超声波流量传感器、数字测距模组、避障传感器及模组、超声波雾化换能器件及模组、报警发声器、压触传感器等,这些产品主要应用于汽车电子、环境与健康电器、智能仪表、安防通讯等领域。上半年公司实现营业收入1.24亿元,同比增长7.48%;实现归母净利润718.69万元,同比增长1313.91%。

光电子器件方面:三优光电为客户提供高品质和高性价比的半导体激光器/探测器、系列光收发组件及激光光源、光电探测和传感系列产品,在5G、大数据、物联网传感器、电力电子等应用领域,设计研发具有自主知识产权的芯片。公司已建成国内领先的25G产品量产专线,成为应用于5G光通信、数据中心的高速光器件的国内外主要供应商。上半年,公司实现营业收入1.21亿元,同比增长168.68%;归母净利润为2476.87万元,同比增长1255.48%。

公司体量偏小

与上市公司相比,当前新三板市场的半导体公司体量偏小。Choice数据显示,上述119家公司(2家未按期披露财务报告)2019年合计实现营业收入172.92亿元,均值为1.48亿元;合计实现归母净利润7.27亿元,均值为621.23万元。参照申万二级行业,62家A股半导体公司2019年合计实现营业收入1633.19亿元,均值为26.34亿元;合计实现归母净利润97.17亿元,均值为1.57亿元。

研发投入方面的差距更是不小。Choice数据显示,上述119家公司2019年合计投入研发费用13.62亿元(4家无此项数据),均值为1184.09万元,最大值为1.47亿元;同期62家A股半导体公司的研发费用为170.42亿元,均值为2.75亿元,其中3家公司研发费用超过10亿元。

从新三板内部看,收入分化明显。翰博高新、利尔达、艾为电子三家公司2019年收入超过10亿元,连城数控、铭凯益、德鑫物联和瑞可达四家公司2019年的收入介于5亿-10亿元,34家公司2019年的收入介于1亿-5亿元。同时,还有46家公司2019年的收入低于5000万元。

盈利方面亦是如此。上述119家公司中,81家公司2019年的归母净利润低于1000万元,占比接近七成,其中30家公司亏损;仅有10家公司去年盈利超过3000万元,占比不足一成。

尽管两个市场的半导体公司体量存在差距,但不少半导体上市公司都曾在新三板挂牌,这也说明新三板不乏发展潜力的优质公司。随着新三板改革的推进,激活了挂牌公司向上发展意愿。多位资深市场人士认为,公开发行、转板机制为优质挂牌公司打开成长壮大的制度“天花板”。

首批精选层企业之一连城数控系半导体设备厂商。招股书显示,公司是一家技术领先的光伏及半导体行业晶体生长和加工设备供应商,主要产品包括单晶炉、线切设备、磨床和氩气回收装置等产品。截至6月底,公司及控股子公司获授权的专利项目66项。上半年公司实现营业收入4.86亿元,同比增长7.17%;归母净利润为1.04亿元,同比增长19.29%;研发费用为2547.94万元,同比增长30.18%。

也有半导体挂牌公司选择去A股市场。比如,艾为电子拟首次公开发行股票并在科创板上市,8月6日公司向上海证监局报送了上市辅导备案材料。

再迎政策利好

近期,国务院印发《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》(简称《若干政策》)。《若干政策》包括财税、投融资、研究开发、进出口、人才、知识产权、市场应用、国际合作等八个方面的政策措施,支持集成电路产业和软件产业发展,大力培育集成电路领域和软件领域企业。在财税政策支持方面,除了继续实施集成电路企业和软件企业增值税优惠政策外,免税力度和持续时间较过往政策均大幅提高。

国家鼓励的集成电路设计、装备、材料、封装、测试企业和软件企业,自获利年度起,第一年至第二年免征企业所得税,第三年至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税。国家鼓励的重点集成电路企业和软件企业,自获利年度起,第一年至第五年免征企业所得税,延续年度减按10%的税率征收企业所得税。

根据《若干政策》,集成电路产业和软件产业将通过多种方式获得资金支持。《若干政策》提出,充分利用国家和地方现有的政府投资基金支持集成电路产业和软件产业发展,鼓励社会资本按照市场化原则,多渠道筹资,设立投资基金,提高基金市场化水平。鼓励地方政府建立贷款风险补偿机制,支持集成电路企业、软件企业通过知识产权质押融资、股权质押融资、应收账款质押融资、供应链金融、科技及知识产权保险等手段获得商业贷款,充分发挥融资担保机构作用,积极为集成电路和软件领域小微企业提供各种形式的融资担保服务。

值得注意的是,《若干政策》大力支持符合条件的集成电路企业和软件企业在境内外上市融资,加快境内上市审核流程,符合企业会计准则相关条件的研发支出可作资本化处理。鼓励支持符合条件的企业在科创板、创业板上市融资,畅通相关企业原始股东的退出渠道。通过不同层次的资本市场为不同发展阶段的集成电路企业和软件企业提供股权融资、股权转让等服务,拓展直接融资渠道,提高直接融资比重。

华泰证券点评称,在中国经济由重增速向重质量切换过程中,以工程师红利支撑的科技产业担负着实现经济结构升级、跨越中等收入陷阱的长期使命,《若干政策》的发布显示了政府强化关键环节、关键领域、关键产品保障能力的决心。中国集成电路产业有望加速实现国产替代,本土IC设备、材料企业有望在5G物联网的增量需求、自主可控的替代需求当中迎来加速成长期。

华光源海董事长李卫红: 客户信任比利润数据更重要

□本报记者 段芳媛

“如果我把船舶停了不开,公司上半年的利润数据要好看很多。作为一家民企,华光源海在乎的是客户的信任和口碑。疫情之时,我们希望客户认可华光源海的担当。”华光源海董事长李卫红说。

已向湖南证监局辅导报备要上新三板精选层的华光源海交出的上半年“成绩单”显示,报告期内,公司实现营业收入3.81亿元,同比增长16.67%;实现归母净利润775.90万元,同比下降47.21%。收入增长主要原因是上半年全资子公司湖南华光供应链有限公司的进料加工复出口的电子面板业务同比大幅增长所致,增收不增利的主要原因是受疫情影响公司上半年业务毛利大幅下降所致。

疫情扰动盈利

华光源海主营业务为国际船务代理、国际货运代理、内支线集装箱运输、国内陆运三方物流、供应链管理。业务范围涵盖长江中下游各主要港口,主要经营航线有长沙港至上海外港江河集装箱航运、岳阳港至洋山港江海集装箱航

运;代理国际集装箱船公司26家。

公司介绍,疫情直接影响导致物流成本上升、物流效率下降、运输及回款周期延长等,给企业经营带来挑战。疫情期间,华光源海洋山航线的江海轮6艘和外港航线的江轮5艘,全部投入运营,“只要客户有需求,公司所有船只无论货运量大小,哪怕空放也做到了准时准点发航。一方面积极参与抗疫物资运输配送;另一方面保证货物流通,解客户之所需。”

2005年成立的华光源海,近年来发展势头迅猛。公司从最早集装箱航运1000吨位江轮发展到2013年的5000吨位江轮,再到2015年的10000吨级江海轮(系湖南本土最大内支线江海轮)。2017年11月挂牌新三板以来,公司营业收入持续上涨,从2017年的4.29亿元增长到2019年的6.81亿元。

目前,华光源海已成为湖南民营企业最大的综合性国际物流公司,也是湖南民营物流企业唯一一家挂牌新三板的企业。同时,它也是长江中游地区民营物流公司代理国际班轮船最多的企

迈入战略发展期

“2017年至2019年,公司主抓两件大事:内控管理和

IT系统。公司打造了长江沿线先进的信息系统,数据已与SIPG码头EDI、海关、海事、税务网络实现无缝对接。我们花了3年的时间打好基础。”谈及华光源海的发展规划,李卫红坦言,“2020年至2021年是公司战略发展期,主要是聚焦客户,做好分公司、子公司网点布局,为后续的发展夯实基础。”

随着5G时代的来临,信息化渗透进各行各业,华光源海也与时俱进。公司表示,任何一家客户将货物交给华光源海后,不仅准时准点,还可以通过线上APP实时查询货物动态,享受一键式业务查询和货物动态跟踪等增值服务。同时,公司在产品创新、服务提升、营销变革、人才引进提升等方面苦练内功。

李卫红说:“一家企业要具备做大的能力,必须内功修炼到位。疫情让企业面临不小压力,但华光源海向好的发展趋势可期。”

华光源海在2020年半年报中表示,公司将继续依靠支线航运的坚实基础,坚定“船舶运输+代理”的营销一体化策略,响应“一带一路”的政策引导,充分利用资本市场力量,积极布局长江沿线各港口岸开展国际物流集装箱运输和代理业务。

万通液压专注液压油缸领域

□本报记者 吴勇

日前,全国股转公司发布第17次审议会议结果,万通液压精选层挂牌申请被暂缓审议。在审议意见中,挂牌委要求万通液压补充披露实际控制人王万法被冒名登记撤销的详细情况,目前采取的风险防控措施是否充分。

公司专业从事液压油缸的研发、生产与销售,产品主要包括自卸车专用油缸、机械装备用油缸和油气弹簧。此次公司拟发行不超过1700万股,募集资金扣除发行费用后,主要用于年产20000支重载车辆油气弹簧项目、年产7000套挖掘机专用高压油缸项目、液压技术研发中心项目以及补充流动资金。

多个问题受问询

在首轮问询中,公司持有类金融企业股权、公司是否具有独立研发能力及技术竞争力、核心技术人员离职、客户稳定性等多个问题被问。

根据公开发行说明书,公司代陈修山(宏丰典当法定代表人)持有日照宏丰典当12%的股权,公司的实际控制人王万法担任宏丰典当的总经理。公开信息显示,宏丰典当处于吊销状态,被法院列为限制高消费企业。全国股转公司要求公司说明宏丰典当被吊销的具体原因,吊销的基本情况,王万法是否对其被吊销负有个人责任。

对此,万通液压回复称,宏丰典当自设立之日起,登记公司实际控制人王万法为总经理,根据宏丰典当时任法定代表人陈修山及王万法本人确认,相关登记系冒名所致,王万法未实际参与宏丰典当经营,未实际履行宏丰典当总经理相关职责。

据招股书显示,公司披露核心技术不存在外购的情形,但已获授权的7项发明专利中有6项为受让取得。全国股转公司要求公司结合研发团队、投入、设备和技术储备等情况,说明公司是否具有独立研发能力。

对此,万通液压回复表示,公司已建成一支专业水平高、知识储备强的研发团队。截至报告期末,发行人共有各类技术人员49人,占其员工总数的13.92%,相关人员专业或研究方向涵盖机械设计制造、生产工艺、机电一体化、液压元件与系统、油气弹簧等领域。

在客户稳定性方面,全国股转公司要求公司补充披露报告期内对客户销售量变动情况及原因,结合变动情况补充披露与客户的合作是否稳定,客户经营情况及需求情况是否存在不利变化。

对此,万通液压回复称,公司与自卸车专用油缸主要客户的合作主要采用年度合同方式进行,与机械装备用油缸主要客户的合同主要采用多订单组成的方式签订,主要系自卸车专用油缸与机械装备用油缸的生产特点不同所致。

截至目前,公司已进入大部分客户的合格供应商名录,报告期内公司进入主要客户合格供应商目录的数量呈上升趋势,公司与主要客户维持着良好的业务关系。

受益工程机械景气度提升

招股书显示,万通液压专业从事液压油缸的研发、生产和销售。公司通过多年的自主研发及生产实践经验的积累,掌握了冷拔工艺技术、密封结构优化技术、活塞杆热处理及表面处理技术、镜面抛光粗糙度控制技术、双气室蓄能器技术等核心液压油缸及油气弹簧生产技术,是国内中高压油缸的专业供应商,产品广泛应用于汽车、采掘设备、工程机械、军工装备等领域。

据了解,液压传动是指以液体为工作介质进行能量传递和控制的一种传动方式,采用液压传动的机械即为液压机械。有行业人士表示,液压传动已成为现代机械装备与机电产品的重要基础技术,在工业机械领域有着极为广泛的应用,而液压元件是工程机械液压系统的核心部件,随着工程机械的景气度持续上升,液压元件的市场需求也日益增长。

根据工程机械工业协会数据显示,2018年全行业完成营业收入5964亿元,同比增长10.4%;工程机械产品出口在2017年历史新高点的基础上再创新高,达到235.9亿美元,同比增长17.36%。

受益于行业景气度,报告期内(2017年至2019年及2020年1-3月),万通液压分别实现营业收入2.46亿元、3.68亿元、3.13亿元和5.304.42万元;归母净利润为2723.35万元、4319.61万元、4085.4万元和1008.62万元,毛利率为28.60%、28.10%、27.05%和35.10%。其中,主营业务收入为2.44亿元、3.65亿元、3.11亿元和5.275.53万元,占全部营收的比例分别为99.43%、98.96%、99.20%和99.45%。

值得关注的是,2019年公司营业收入出现下滑。万通液压表示,2019年自卸车细分行业受国家实施排放标准及治理“大吨小标”等因素影响,自卸车细分行业的产销量下降;此外,发行人主动放弃了部分资信状况较差的客户订单,导致当年营业收入有所下滑。

客户资源优质

招股书显示,报告期内,万通液压前五大客户销售收入占比分别为63.54%、59.83%、69.25%和76.44%。主要客户为宏昌专用车、中集陕汽、河南骏通等专用汽车生产改装企业,及郑煤机、兖矿华、平阳煤机等煤综采装备制造企业。

万通液压表示,优质的客户资源是公司健康稳定发展并保持持续竞争力的前提条件。在全球采购的大背景下,主机厂商往往与液压元件行业中具有较强研发实力、较高生产工艺、较好质量管控体系等优势的企业保持密切合作,并与之保持长期稳定合作关系。万通液压介绍,经过多年稳健的发展和积累,公司已经与下游主要客户形成了长期稳定的合作关系。自卸车专用油缸领域,公司与宏昌专用车、河南骏通、中集集团等公司有着长久合作;机械装备用油缸领域,公司与采掘设备行业的龙头企业郑煤机、兖矿东华和山西平阳等大客户建立了稳定的合作关系;油气弹簧领域,发行人与中航科技旗下企业也保持着良好业务关系。

上市公司公开资料显示,2017年-2019年,国内液压支架的主要供应商郑煤机、平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司和中煤北京煤矿机械有限责任公司产量逐年攀升,2019年三家企业合计产出液压支架24.42千架,创造营业收入130.38亿元。

在客户的竞争优势方面,万通液压指出,公司与下游行业龙头企业建立了密切的业务关系,对后来潜在竞争者构成较强的市场份额壁垒,充分地保障了发行人在未来国内行业市场中的份额稳定增长潜力和持续盈利能力。