

# 成大生物狂犬疫苗收入及毛利占比均超90%

□本报记者 傅苏颖

辽宁成大生物股份有限公司(简称“成大生物”)科创板上市申请将于9月25日上会。成大生物专注于人用疫苗研发、生产和销售。报告期内,公司狂犬疫苗收入及毛利占比均超90%。此次公司拟募资20.4亿元,用于本溪分公司人用疫苗一期工程建设项目、人用疫苗智能化车间建设项目、人用疫苗研发项目以及补充流动资金。



新华社图片

## 辽宁成大持股60.74%

招股说明书显示,公司控股股东为A股公司辽宁成大,持股比例为60.74%。公司间接控股股东为辽宁国资经营公司,其持有辽宁成大11.11%股份。辽宁省国资委通过辽宁控股(集团)有限责任公司持有辽宁国资经营公司100%出资额,系公司实际控制人。

成大生物核心产品包括人用狂犬病疫苗及乙脑灭活疫苗,公司的人用狂犬病疫苗为目前中国唯一在售的可采用Zagreb 2-1-1注射法的狂犬病疫苗,公司的乙脑灭活疫苗为目

前中国唯一在售的国产乙脑灭活疫苗产品。公司根据自身多年经营管理经验及行业特点,形成了完整的采购、生产和销售体系。采购方面,公司对供应商的经营资质、质量体系、供货稳定性、售后服务和价格进行考察,以确保供应商能够满足公司质量体系的要求。对于重要原材料,公司进行严格的试验和质量评估,满足公司质量标准后方可采购。公司根据销售计划制定生产计划,并与销售部门定期沟通,对计划适时调整;公司生产过程严格遵循

各类适用的质量管理体系和质量管理规范的要求,保证产品的质量和生产效率。公司产品在境内外均有销售。其中,境内以直销模式为主,境外以经销模式为主。报告期内(2017年-2019年),公司的产品销售至除港澳台之外的中国全部省份、直辖市和自治区,包括近2000家县级疾控中心。同时,公司产品主要出口至泰国、菲律宾和埃及等国家和地区。

我国疫苗行业整体集中度较低,产业相对大而不强。国内疫苗市场以国产疫苗为主,进

口疫苗占比较低。国内免疫规划疫苗由政府支付,国有企业主导市场。非免疫规划疫苗属于自愿接种,医保覆盖率低,生产厂家众多,包括国有企业、民营企业和跨国企业。其中,成大生物、康泰生物、智飞生物和沃森生物等市场份额较大。目前,中国的非免疫规划疫苗接种率与发达国家和地区差距较大。随着民众健康意识和收入水平的提高,以及新型疫苗、联合疫苗等升级换代产品的出现,国内非免疫规划疫苗市场将迎来更大的发展空间。

## 重视研发投入

公司被认定为国家高新技术企业。截至2019年12月31日,公司累计取得发明专利14项、实用新型专利55项;累计承担或参与国家科技重大专项、省市级科学技术计划或项目12项。

公司在现有产品线基础上,结合已掌握的关键核心技术持续的研发投入,布局新产品、新工艺技术。公司拥有的主要核心技术包括“生物反应器规模化制备疫苗的工艺平台技术”。该技术是一种规模化细胞培养技术,包含生物反应器高密度悬浮培养技术

细胞灌流、病毒液连续收获、病毒液浓缩、病毒液灭活、串联柱层析纯化等先进工艺。该技术获得了辽宁省科技成果转化一等奖。该技术的研发成功,攻克了我国十几年来大规模细胞培养制备高品质疫苗的技术性难题,在疫苗生产工艺方面填补了国内空白。

公司的核心技术不仅可用于现有产品,通过对毒株及细胞培养基的替换,该技术可嫁接应用于出血热疫苗、多价手足口疫苗和细胞工程流感疫苗等一系列产品的研发和生产,大幅提高公司的技术实力,丰富了公司

的产品结构。

公司目前拥有24个在研项目。其中,双价肾综合征出血热疫苗(Vero细胞)已完成临床试验,13价肺炎球菌结合疫苗、甲型肝炎灭活疫苗、b型流感嗜血杆菌结合疫苗、A群C群脑膜炎球菌多糖结合疫苗、四价鸡胚流感病毒裂解疫苗和冻干人用狂犬病疫苗(人二倍体细胞)已取得临床批件。

成大生物称,公司在研项目丰富且形成了产业化梯队,有力保障了公司未来持续推出新产品上市。

## 拓展产品组合

报告期内,公司主营业务收入分别为12.76亿元、13.91亿元和16.77亿元。主营业务收入包括销售人用狂犬病疫苗、乙脑灭活疫苗等疫苗成品以及销售疫苗原液的其他收入。其中,狂犬疫苗收入占营业收入的比重均在90%以上,主营业务突出。

公司2018年主营业务收入较2017年增长8.98%,主要系境外狂犬疫苗销量增加所致。2019年公司主营业务收入较2018年增长

20.59%。近年来疫苗行业生产经营规范化要求不断提高,部分狂犬疫苗企业批签发数量减少或退出市场。公司作为狂犬疫苗生产的龙头企业,长期保持产品质量和供应规模稳定,市场认可度较高,2018年以来市场份额增加明显,2019年狂犬疫苗的产销规模增幅相对较大。

报告期内,公司主营业务毛利分别为11.16亿元、11.84亿元和14.37亿元,主营业

务毛利金额的变动与收入变动趋势基本一致。毛利主要来源于狂犬疫苗和乙脑疫苗。其中,狂犬疫苗毛利占毛利总额的比重保持在90%以上。

公司单一产品销售及毛利占比较高。

公司表示,长期重视研发投入,依靠自有核

心技术和研发力量,专注于具有较大市场潜

力的传统疫苗的升级换代和创新疫苗的研

发,并围绕国家疫苗供应体系规划积极推

进多联多价疫苗的开发,进一步拓展产品组合。

公司已取得多项研发的阶段性成果,在研疫苗项目研发成功并顺利实施商业化生产,则未来公司产品品种将会得到丰富,有望获得新的利润增长来源。但现阶段公司仍

然面临产品结构相对单一的风险。若公司现

有产品的生产、销售、市场状况等出现异常

波动,将对公司经营业绩产生较大影响。

# 均普智能冲刺科创板瞄准工业4.0

□本报记者 杨洁

均普智能科创板上市申请近日获得受理。均普智能是一家智能制造装备供应商,主要从事成套定制化装配与检测智能制造装备及数字化软件的研发、生产、销售和服务,为汽车工业、工业机电、消费品、医疗健康等领域的全球制造商提供工业4.0智能制造整体解决方案。均普智能为均胜集团控股子公司,均胜集团旗下均胜电子为均普智能的重要客户。

## 客户复购率高

招股书显示,均普智能服务的主要客户包括戴姆勒、宝马、大众、保时捷等整车制造商,采埃孚、麦格纳、博格华纳、美国车桥、均胜电子、吉凯恩集团、大陆集团、法雷奥、博泽集团、博世集团、华域集团等汽车零部件一级供应商,以及宝洁集团、LAMY、飞利浦、西门子、罗森伯格、ETI、赛诺菲-安万特集团、罗氏集团等全球知名的消费品、工业机电和医疗健康类企业。

均普智能表示,持续的研发投入和技术创新取得了一系列技术成果。2017年至2019年及2020年上半年(报告期),公司研发投入分别为5910.49万元、9454.68万元、6898.22万元、1715.40万元,占营业收入比重分别为5.48%、5.71%、3.15%、2.52%。

公司通过全球化并购,整合实现了工业4.0智能制造技术共享,承接、掌握相应海外

子公司核心技术后进行再创新。公司目前已掌握的高精度驱动系统齿轮动态装配技术、高精度高速多功能综合测试技术、基于机器视觉的工业机器人智能引导技术、工业4.0生产大数据优化技术等核心技术已在境内实现应用。

得益于这些技术成果,均普智能在汽车动力总成前后桥驱动单元、汽车主被动安全系统、新能源汽车电驱动系统、汽车电子HMI产品、汽车泵类产品、电动剃须刀、电动牙刷等细分领域的智能制造装备处于领先地位。最近两年公司前二十大客户的平均复购率为80%,公司具有较强的市场竞争力。

2020年初,均普智能自主研发制造了全自动平面口罩生产线、KN95口罩生产线、新冠病毒快速检测仪装配生产线等。截至招股书签署日,公司在全球范围内向宝马、采埃孚、均胜电子、吉凯恩集团、大陆集团、法雷奥、博泽集团等客户合计交付超过120套全自动平面口罩生产线及全自动KN95口罩生产线,交付口罩生产线产能超过1000万只/天。

## 全球化布局

公司积极引进、吸收海外智能制造装备和工业4.0解决方案领域前瞻的核心技术和丰富的项目经验。

全球化并购为公司带来全球化的客户。均普智能境外收入占比较大。报告期内,公司主营业务收入境外占比分别为88.62%、96.16%、91.33%和81.71%。

招股书显示,均普智能立足于中国,并在德国、奥地利、美国、加拿大和克罗地亚等国家,合计设有8大生产、研发基地和3处售后服务中心。公司已开发并应用工业4.0大数据软件,为客户提供智能制造装备的同时,着手为全球客户提供智能化车间(工厂)的整体解决方案,打造智能制造生态圈。

截至2020年6月30日,公司合并报表商誉账面原值为73261.72万元,账面净值为69656.83万元。公司表示,2017年的并购完成后,并购标的之一PIA美国2018年因部分较大项目执行不及预期以及新接订单金额下降,导致经营业绩有所下滑。2018年公司对PIA美国产生的商誉计提了3537.10万元(不含外币报表折算差异)减值准备。

报告期内,均普智能资产负债率(合并)分别为96.65%、100.68%、84.72%和85.14%,资产负债率水平较高。

## 均胜电子关联公司

均普智能的业务可分为五大板块:汽车工业智能制造装备、工业机电产品智能制造装备、消费品智能制造装备、医疗健康智能制造装备以及工业4.0应用软件及数字化服务。其中,汽车工业智能制造装备业务营收占比高,报告期内营收占比分别为62.04%、75.33%、67.54%、49.65%。

报告期内,公司分别实现营业收入10.79亿元、16.57亿元、21.93亿元、6.79亿元;同期归属于母公司所有者的净利润分别为-1.04亿

元、-1.31亿元、8923.83万元、-4073.18万元。公司表示,自2018年下半年以来传统动力汽车销售整体呈现下滑态势,对公司主营业务收入增长带来不确定风险。

报告期内,公司的综合毛利率分别为20.44%、17.48%和23.24%和20.52%,相比国内同行业公司(克来机电、瀚川智能、天永智能、埃夫特、豪森股份)处于相对偏低水平。

均普智能表示,公司主要客户多为全球整车制造商、汽车零部件一级供应商以及消费品、工业机电、医疗健康等领域的知名企业,议价能力较强。公司海外子公司人工成本及相应费用较高,导致公司毛利率相对偏低。

截至招股书签署日,均胜集团持有公司60.81%股权,为控股股东。王剑峰持有均胜集团52.50%股权,间接控制公司60.81%股权。同时,王剑峰通过韦伯咨询间接控制公司17.37%股权,王剑峰合计控制公司78.18%股权,为公司实际控制人。

报告期内,均胜集团旗下的上市公司均胜电子为均普智能前五大客户之一。报告期内,来自均胜电子的订单收入在公司营收中占比分别为8.44%、11.78%、12.03%、27.17%。均普智能称,均胜电子下属汽车安全业务板块收入规模提升以及均联智行智能车联业务快速发展,固定资产投入随之增加,对公司的采购额相应上升。

均普智能此次拟募集资金7.5亿元,用于均普智能制造生产基地项目(一期)、偿还银行贷款、工业4.0产品技术升级应用及医疗机器人研发项目,并补充流动资金。

## 正元地信拟募资5.99亿元强化主业

□本报记者 董添

正元地信近日回复了科创板上市申请的审核问询函,涉及股权结构、公司业务及核心技术、公司治理与独立性等方面的问题。公司此次拟募集资金约5.99亿元,主要用于正元智慧城市专项解决方案创新与应用项目、正元地上地下全空间三维时空信息协同生产和服务体系建设项目、正元市政管网健康与安全监控智能化建设与创新项目,以及补充流动资金。

## 回复问询函

关于科创属性,公司回复问询函时指出,根据《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》,发行人属于第一条规定的“新一代信息技术领域,主要包括半导体和集成电路、电子信息、下一代信息网络、人工智能、大数据、云计算、软件、互联网、物联网和智能硬件等”中的“软件、大数据、物联网”领域,符合科创板定位。

对于将部分项目交由湖南大麓实施的原因,公司指出,业务开展过程中关注到湖南大麓具备较为优秀的市场营销和研发团队,为开拓湖南省测绘市场,2015年起开始与湖南大麓开展合作,发挥各自优势,共同开拓湖南省区域市场,并联合实施项目。合作之初的设想是项目实施过程中的项目管理、质量控制及核心、关键性工序由发行人完成,数据采集、管网检测等部分非核心关键性工作由湖南大麓完成。

公司表示,2016年至2017年有较多项目同时落地实施,导致在湖南省区域内承揽的部分项目实施人员配备不足。为维护客户利益,保证所承揽的项目能够按照合同约定的工期实施完成,发行人将在湖南省承揽的部分工期较短的地下管线普查及信息化项目交给湖南大麓实施。

## 巩固主业

公司本次拟公开发行不超过1.7亿股人民币普通股(A股),拟募集资金约5.99亿元,主要用于正元智慧城市专项解决方案创新与应用项目、正元地上地下全空间三维时空信息协同生产和服务体系建设项目、正元市政管网健康与安全监控智能化建设与创新项目,以及补充流动资金。

若实际募集资金不能满足上述项目投资需要,资金缺口由公司自筹予以解决。在本次发行募集资金到位前,公司将根据上述项目的实际进度,以自筹资金先行支付部分项目投资款,待本次发行募集资金到位后再以部分募集资金置换先前投入的自筹资金。

具体看,正元智慧城市专项解决方案创新与应用项目实施主体为正元地理信息集团股份有限公司,总投资18791.08万元。该项目建设地点位于北京市顺义区机场东路国家地理信息科技产业园3号院1号楼,利用场地面积1.2万平方米,基于多维地理信息时空数据技术持续市场化的运作经验,以及现有时空大数据与云平台、正元三维GIS平台Genius World、物联网统一接入管理平台,不断完善已有专项应用解决方案,研发新的专项应用产品,在公司研发中心基础上打造正元智慧城市应用示范,推进形成正元智慧城市应用产业化。

正元地上地下全空间三维时空信息协同生产和服务体系建设项目,将全面提升公司测绘地理信息技术服务、地下管网安全运维保障技术服务、智慧城市建设运营服务业务板块中地上地下全空间一体化三维时空数据协同生产与应用服务能力,加速公司基于“地理信息+”的数据业务拓展步伐,促进和带动公司商业模式的创新实践。

正元市政管网健康与安全监控智能化建设与创新项目,实施主体为公司全资子公司河北天元地理信息科技工程有限公司,总投资12634.87万元。该项目建设地点为河北省三河市燕郊开发区迎宾路东亿丰大街83号科研楼,利用场地面积450平方米。项目

围绕为市政管网健康与安全监控智能化建设提供保障服务,在现有“四措并举”智慧管网技术体系上,通过引进增加高端管网普查、探测、检测设备,提升公司地下管道基础时空信息、专题数据的获取能力。

## 提示风险

招股书显示,公司主要存在技术、经营、募集资金投资项目实施等方面的风险。其中,财务风险主要包括应收账款余额较大,存在无法及时回收的风险;税收优惠存在不能持续享受的风险等。

截至2017年12月31日、2018年12月31日和2019年12月31日,公司应收账款余额分别为15.7亿元、17.32亿元和22.95亿元。公司表示,客户主要为地方政府部门如自然资源与规划部门、住房和城乡建设部门、城市管理等部门以及政府下属单位,这类客户资信状况良好,但付款审批流程较长,回款速度较慢,导致公司应收账款规模较大,占用大量营运资金。

2017年度、2018年度及2019年度,公司加权平均净资产收益率分别为8.98%、9.09%和6.71%。随着公司净资产规模的扩大,而新增资本金投资产生效益需要一定时间,预计本次发行后,公司净资产收益率将有所下降。

2017年度、2018年度和2019年度,公司经营活动产生的现金流量净额分别为5279.66万元、-19639.82万元和-25235.79万元,均低于当期净利润。公司表示,随着经营规模的扩大,营业收入增长,应收账款相应增加。此外,公司为保证承接项目的顺利开展,需要持续的资金投入。