

新三板精选层新一轮企业发行在即

□本报记者 吴科任

首批精选层企业挂牌已两月有余。9月28日，全国股转公司网站更新了9家公司的审查状态，其中2家公司精选层申请获证监会核准通过，1家公司获挂牌委审议通过，处于问询状态的公司4家，处于受理状态的公司2家。

分析人士认为，新一轮精选层发行或于国庆假期结束后启动。考虑到精选层开板以来市场表现整体低于预期，后续公司发行工作将主要取决于企业的质地和发行市盈率高低，好企业好价格会有市场，资金会积极参与。

或于“十一”假期后启动

德众股份和数字人同于9月28日公告，公司向不特定合格投资者公开发行股票事项获证监会核准通过，前者拟公开发行不超过4900万股新股，后者拟公开发行不超过800万股新股，均含行使超额配售选择权所发新股。上述企业及其承销商将分别在全国股转公司协商确

定发行日程，并陆续刊登公开发行文件。

德众股份是一家以汽车销售服务为主、集多品牌4S店与多项汽车后市场服务为一体的专业汽车销售服务企业。截至公开发行说明书签署日，公司共拥有21家4S店。其中，4家正在建设。4S店主要分布于湖南、贵州。2017年至2019年及今年上半年，公司分别实现营业收入7.99亿元、17.56亿元、19.08亿元和8.14亿元；归母净利润分别为2985.54万元、3781.55万元、4915.80万元和1925.17万元。

德众股份是备战精选层较早的一批挂牌公司，一度被市场看作首批精选层企业之一。5月11日，全国股转公司受理德众股份精选层挂牌申请；5月20日，全国股转公司向德众股份进行首轮问询，公司6月17日完成回复；6月24日，挂牌委对公司暂缓审议；7月3日，公司因财务报告报告期申请中止审查，8月5日中止审查情形消除；8月24日，公司完成第二轮问询回复披露；9月18日，获挂牌委审议通过。

数字人是一家专注于数字医学领域的软件开发企业，利用自身在断层图像分割、三维重建与可视化处理、系统应用开发等方面的技术创新和积累，从事“数字人体技术”的研发及应用推广，并为客户提供医学教育信息化产品及整体解决方案。2017年至2019年及今年上半年，公司分别实现营业收入8033.34万元、7404.05万元、1.12亿元和1502.93万元；归母净利润分别为2525.88万元、2376.67万元、3519.82万元和11.72万元。

报告期内，数字人的研发费用分别为1554.30万元、1578.61万元、1748.81万元和732.81万元，占营业收入的比例分别达到19.35%、21.32%、15.68%和48.76%。

广证恒生认为，从当前进度情况看，新一轮精选层发行或于“十一”假期后启动。北京南山投资创始人周运南认为，新一轮精选层的打新工作可能在国庆假期后立即展开。截至9月28日，万通液压、诺思兰德和常辅股份三家公司的精选层挂牌申请已获得挂牌委会议通过，只待证监会核准。

合理引导市场询价和企业定价

精选层开板交易以来，首批32家企业并没有出现市场预期的整体大幅上涨。业内人士表示，这会给新一轮精选层股票的发行、定价带来压力，让投资者更为理性地参与精选层询价或打新。“从目前情况看，市场整体对新一轮打新的热情下降明显，可能会直接影响到打新的资金规模和账户数量。”周运南说。

云洲资本合伙人习青青表示，精选层定价天平正滑向资金端，企业有必要降低发行价预期。如果发行价相比A股同类公司缺乏足够的性价比，资金大概率不会为低流动性出高价买单，可能出现发行失败、券商包销的情况。他认为，“大幅折价+绿鞋机制兜底”的精选层股票适合投资者打新。

周运南表示，企业在满足融资需求的前提下，建议发行定价适度向二级市场让利，降低“破发”的概率。建议以成功发行为前提，保荐承销机构合理引导市场询价和企业定价；作为打新主体的投资者，特别是网下打新的投资者，希望能理性报价，不要以入围作为唯一追求目标。

周运南指出，战略配售机构更看中企业中长期发展；而网下打新投资者作为直接影响发行定价的重要主体，受首批不少企业“破发”的影响，参与报价的金额预计会大幅下降；网上打新投资者中签有限，预计依然会有大量申购。

东兴证券表示，当前精选层整体估值相当于A股同行业上市公司的一半或2/3左右，估值差较大。从这些股票的K线图可以发现，其价格所处的位置都不在低位，有的处于中高位，甚至处于历史高位。

实际上，部分公司已下调发行底价。德众股份两度下调公开发行底价，从开始的5元/股到目前的3.40元/股，降幅达32%，对比公司停牌前收盘价（7.50元/股），相当于打了4.5折。此外，数字人的发行价底价定为12.50元/股，较停牌前收盘价（18.457元/股）有较大折扣。

丰富投资者结构

企业质地、流动性等因素与精选层市场表现密切相关。中国证券报记者了解到，围绕进一步提升市场流动性，监管机构正在酝酿一系列改革举措。

9月25日，中国证监会、中国人民银行、国家外汇管理局发布《QFII、RQFII投资管理办法》，新增允许QFII、RQFII投资全国中小企业股份转让系统挂牌证券、私募投资基金、金融期货、商品期货、期权等。

华安证券表示，QFII、RQFII明确可投新三板，有助于丰富投资者结构，提升交易活力。同时，长期稳定投资风格的引入，有助于挖掘新三板优质企业的价值，推动稳健溢价的形成。

9月25日，全国股转公司下发《关于开展全国中小企业股份转让系统混合交易业务和信息发布优化第二次全网测试的通知》。这或意味着精选层混合做市交易不远了。安信证券新三板首席分析师诸海滨表示，在精选层引入混合做市交易制度，相当于引入新的市场交易参与者。

据了解，混合交易制度是股票交易市场中交易制度的主要演变趋势。在海外主要交易所中，流动性较强的主板市场主要采取竞价交易制度，而流动性相对较弱的二板市场，基本以做市商制和竞价制相结合的混合交易制度为主。

值得注意的是，《深化北京市新一轮服务业扩大开放综合试点建设国家服务业扩大开放综合示范区工作方案》近期获国务院批发布。上述工作方案提到，按照中央部署，进一步推动新三板改革，全面落实注册制，切实提升新三板市场流动性，打造服务中小企业的平台。“预计会有更大的改革政策驰援新三板市场”，习青青认为，工作方案的批复说明发展新三板与沪深交易所既存在竞争也有合作的关系。

华安证券分析师王雨晴认为，精选层利好政策不断。短期看好“保荐+直投”、混合做市交易制度方面的政策落地，以券商为“领路人”，提高精选层市场的定价能力，活跃市场交易；长期看好公募基金、社保、养老金等长线资金入市。

小六饮食董事长张安新：启动全产业链品牌焕新之路

□本报记者 何昱璞

在企业成立26周年之际，小六汤包宣布更名为小六饮食，由汤包为核心的餐饮品牌发展成为中央厨房模式的供应链企业。“并不只是名称的改变，而是企业内容和结构的变化。”小六饮食董事长张安新接受中国证券报记者采访时表示，公司未来将聚焦百姓餐桌，贯通产业链条，打造本地最全食品供应链品牌。

打造特色化餐饮品牌

小六汤包品牌创建于1994年，是成长于西安本地的餐饮品牌。其以“汤包”为核心主打产品，辅以本地特色菜肴，在本地拥有很深的品牌基础。旗下门店均采用直营连锁化管理，在西安、咸阳、宝鸡、兰州共开设60余家直营连锁门店。

自2012年开始，公司开始发力产业链打造。先是投资5000万元建设现代化的中央生产中心，确保旗下门店供应，2016年，公司加深产业布局，成立了西安乐鲜食品有限责任公司，业务布局扩展到净菜、半成品、方便菜肴和粗粮加工业。依托万余亩蔬菜联营基地、四条净菜生产线，公司为西安市餐饮业、大型企事业单位提供安全、新鲜、营养净菜。同时，积极挖掘粗粮健康营养市场价值，销售渠道包括餐饮连锁企业、超市、团体膳食等。

2017年1月，小六汤包挂牌新三板，成为陕西省第一家民营餐饮新三板企业。目前公司业务涉及餐饮连锁及食品供应链两大业务板块，旗下有“小六汤包”“小六乐鲜”以及“食六客”三大品牌。张安新表示，登陆新三板市场三年来，小六饮食始终规范化运营，朝着更高的标准要求自己，坚持透明、阳光发展，让传统饮食焕发生机，打造特色化餐饮品牌。

同时，张安新透露出了下一步想法。张安新提到，资本市场更加开放和包容。从目前情况看，餐饮行业要让企业活下去，让员工生活得更好，需要积极追求资本和实业的结合。公司对收购、并购保持开放的态度，愿意寻找符合公司发展方向、可以长远相伴的投资



小六饮食净菜加工生产线

公司供图

者。阳光的运营模式，为企业下一步深度拥抱资本市场打下坚实的基础。

发力社区新零售业务

“食六客”已成为小六饮食创新业务的发力点。张安新认为，随着更多的人关注健康，基于小六餐饮多年培育的供应链优势，公司适时推出了零售品牌“食六客”，通过社区营销，让市民可以方便地享受到健康营养的美食。

据了解，“食六客”已在西安高新区和雁塔区开了两家门店。作为小六饮食旗下第二品牌，“食六客”以餐饮半

成品零售为主，主打明星产品为每只重量16克的小笼包，这是“食六客”品牌的来源。此外，提供陕西特色食品粉蒸肉、紫阳蒸盆子等半成品。消费者购买后进行简单加工即可食用，店内同时开设了堂食就餐区。

中国证券报记者前往“食六客”生产基地，观摩工作人员现场如何加工半成品，仅需3分钟左右，即可得到和饭店口味一样的多种菜品，且价格更便宜。比如，一盒鱼香茄子炒肉售价为16元，比一般饭馆的价格便宜近一半。

张安新认为，随着社区商业多样化发展，社区居民的消费半径逐步缩小，

消费者追求健康的同时更加看重便捷性。“食六客”就是社区餐饮的具体尝试，这是小六饮食2019年提出的全新概念“社区厨房”的孵化品牌，也是公司转型发展的重要突破。

营销模式方面，张安新认为，市场不断变化，消费者需求也在变化，企业必须具备创新意识，畅通与消费者之间的沟通。

小六汤包在不断尝试创新型营销模式，加强线上线下联通，通过社群粉丝的周边营销，将线上流量转换到线下，实现流量变现。

转型多元化供应链企业

对于公司名称变更的原因，张安新表示，更名不只是名称的改变，更是企业内容和结构的变化。集团未来的发展目标为“聚焦百姓餐桌，贯通产业链条”，从战略上打造本地最全食品供应链品牌。

公司将从源头到终端消费打造全闭环的流程管理。对源头采购进行标准化管理，通过整合资源，做大众化的采购。同时，依托整个仓储管理系统，在原材料统一仓储化管理之后进行集采统配，最大化地满足低库存、高周转的需求。同时，公司建立了自己的物流体系，支撑所有门店每日销售的需求。

食品供应链方面，小六饮食将中央工厂和物流配送的作用发挥充分，在满足自身门店需求的同时，实现多元化发展。

目前，小六饮食从生产、加工、仓储、物流一体化全链条承接了西贝、海底捞、徐记海鲜等全国餐饮品牌的本地后端产品供应，并为火炉旁，众家灯火等大型餐饮品牌提供净菜、半成品加工及配送服务。此外，大型便利店品牌711在整个西安市场销售的主要半成品产品，也是由小六的中央工厂承接。

公司将逐步丰富产品线，中央工厂已把陕西特色的小吃馅餡和蒸碗，通过标准化生产加工销往全国市场，谈及未来发展，张安新表示，小六始终坚持做强主业，围绕餐饮主线家发展。“我就是一卖包子的，卖包子事情已干上了26年，这是我感到很骄傲的一件事。”

新三板新增多家“专精特新”中小企业

□本报记者 吴科任

下半年以来，多家挂牌公司陆续公告获得所在地有关部门认定“专精特新”中小企业称号。这些公司专注于细分市场，创新能力较强。

多家公司表示，获得认定有利于公司形成持续的创新能力和创新机制，提升公司核心竞争力和影响力，对业务发展具有积极影响。

专注核心业务

信而泰9月28日公告，北京市经济和信息化局组织开展了2020年北京市“专精特新”中小企业自荐申报、审查和评审工作。公司于近期进行了申报工作并获得认定。

唐年股份9月初公告，公司荣获由上海市经济和信息化委员会颁布的上海市“专精特新”中小企业称号，这是公司发展过程中的重要荣誉。

今年下半年以来，红枫高科、文龙中美、易二零、盛世量子、易讯通、自由能、网高科技等挂牌公司均被认定为“专精特新”中小企业或专精特新“小巨人”企业。多家挂牌公司坦言，获得“专精特新”荣誉称号是对公司致力于技术研发、技术创新的肯定和鼓励，有利于公司持续推进创新现代信息技术的战略目标。

引导中小企业走“专精特新”发展之路，有利于企业专注核心业务，提高专业化服务及精细化管理能力。

值得注意的是，信而泰被认定为“瞪羚企业”及“瞪羚重点培育企业”。公司专注于通信网络测试领域，致力于为客户提供高品质、优质服务、低价格的网络测试产品及测试解决方案。今年上半年，公司实现营业收入3226.27万元，同比增长85.92%；实现归母净利润523.60万元，同比增长505.13%。多年来，公司坚持不懈在通信测试领域深耕细作，积累了丰厚的技术优势、市场口碑以及客户认可度。

网高科技定位于数字经济领域综合服务商。公司围绕云通讯业务、军民融合业务板块、互联网平台业务板块、产业园业务板块等互

“中华老字号”药企梓潼宫冲刺精选层

□本报记者 吴勇

日前，“中华老字号”药企梓潼宫挂牌精选层被首轮问询，涉及公司产品单一、药品销售、独立研发能力等方面的问题。

梓潼宫主要从事药品的研发、生产和销售，涵盖中成药、专科药以及外用药。此次公司拟公开发行不超过1900万股人民币普通股股票，募集资金将用于生产智能升级建设项目、昆明全新技术扩能建设项目、新药研发项目以及营销网络建设项目。

专注专科用药领域

梓潼宫前身是创办于1780年清代乾隆年间的梓潼宫药坊，“梓潼宫”品牌为“中华老字号”，也是“中国驰名商标”。

公司主要在产产品为胞磷胆碱钠片（商品名：欣可来）、东方胃药胶囊以及一些普药、原料药和中药成药，主要收入来源于神经专科药物—胞磷胆碱钠片。公司表示，专注于神经系统与消化系统专科用药的研发和生产，目前主要有新一代口服神经修复及保护剂胞磷胆碱钠片（欣可来）、第二代曲坦类的抗偏头痛新药苯甲酸利扎曲普坦胶囊（欣渠）、新型抗消化性溃疡中药东方胃药胶囊，另外还常年生产阿咖酚散、婴儿健脾散、鱼腥草素钠片、风油精以及清凉油等30多个普药品种。

2017年—2019年，梓潼宫分别实现营业收入2.49亿元、2.77亿元、3.52亿元；归母净利润分别为4092.18万元、4236.24万元、5854.18万元；毛利率分别为

76.62%、78.9%、78.29%。其中，胞磷胆碱钠片的营业收入分别为2.21亿元、2.48亿元、3.03亿元，占主营业务收入的比例分别为89.22%、89.79%以及86.71%。

公司已获得专利数量共21项。其中，发明专利15项，实用新型1项，外观设计5项；拥有95个生产批件。

监管机构问询

在首轮问询中，公司产品单一问题被全国股转公司重点关注。报告期内，公司主营业务毛利超过90%来自欣可来业务，且毛利率较高。

全国股转公司要求公司结合产品市场需求、市场开拓情况（市场占有率和覆盖率）、主要供应商及客户稳定性、产品销售和价格变化情况、销售模式的变化情况等，补充分析单一产品销售收入增长的合理性，产品结构高度集中对公司持续盈利能力的影晌。

同时，要求公司补充披露产品胞磷胆碱钠片相比市场上其他同类产品的优势，同行业其他公司产品对发行人产品的可替代性，产品市场发展是否受限，公司针对单一产品风险的应对措施及其有效性。

对于未来业绩的增长潜力及可持续性，全国股转公司要求公司说明欣可来的售价及毛利率与齐鲁制药等其他三家主要竞争企业胞磷胆碱钠片产品是否存在重大差异及差异原因；结合欣可来售价提高但销量下降的情况、行业状况、市场容量、公司市场地位及市场开拓情况、在手订单情况等，说明公司未来业绩增长潜力及可持续性。