

# 深耕军工电子领域 国光电气闯关科创板

10月13日晚,上交所受理成都国光电气股份有限公司(简称“国光电气”)科创板上市申请。根据招股书,国光电气(原国营第七七六厂)一直从事微波器件的研制生产,是国家定点军用微波真空器件“两厂两所”生产、科研基地之一,至今拥有超过60年的研制生产经验,多年来一直承担着雷达、电子对抗装备等尖端武器、国防重点工程配套产品的研制和生产任务。

本次闯关科创板,国光电气计划募集约9.08亿元用于科研生产综合楼及空天通信技术研发中心建设项目、特种电真空器件生产线项目、核工业领域非标设备及压力容器安全附件产业化建设项目。

□本报记者 刘杨

## 形成三大核心业务

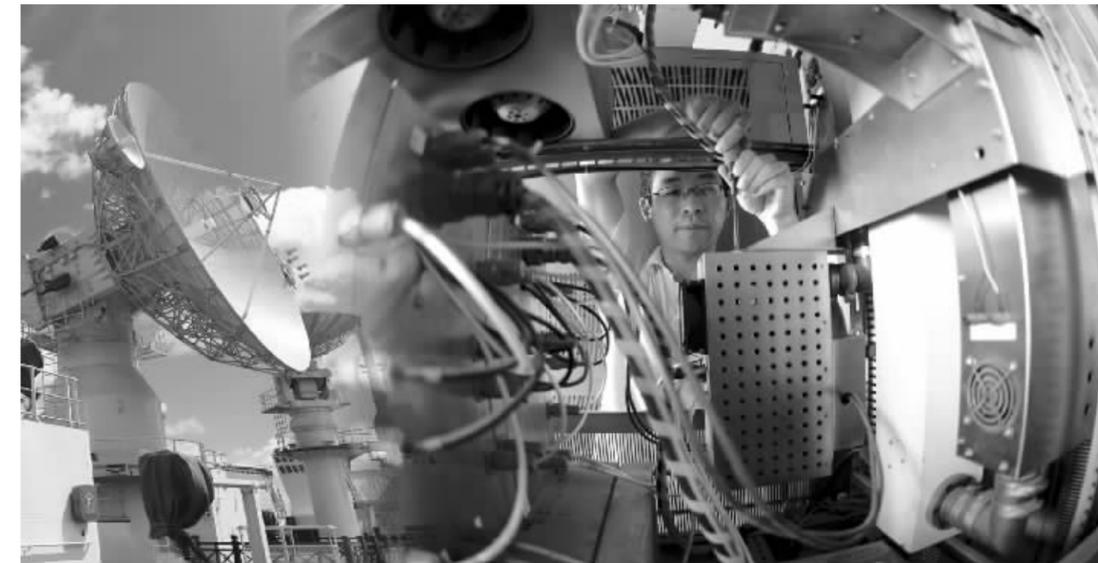
根据招股书,国光电气自成立以来,一直专注于微波器件及真空技术应用产品的研发、生产和销售,主营业务及经营模式未发生重大变化。在具体业务发展历程上,公司经历了微波电真空技术起步与突破、微波和真空业务拓展以及核工业、新能源安全储运领域快速发展的三大阶段。

据了解,自2000年以来,公司经历了股份制改革,在保证传统产品不断增长的情况下,随着技术发展的变化,在军品方面形成了微波电真空器件和微波固态器件共同发展的局面;在核工业和新能源领域,公司承接了多项国家重点项目,掌握了多项核心技术;在民品行业,真空开关、民航机载产品得到广泛的应用。目前,公司形成了军品装备、核工业应用、新能源及其他民用品三大领域。

由于产品技术复杂程度高,国光电气通过早期的研发投入和技术积累成为了市场中较少的供应商之一。不过,相对于前沿研究所,公司研发资金压力较大,国家对民营企业的科研试制经费投入较少,民营企业融资渠道单一,部分科研资金需要公司自筹,加大了科研成本。此外,公司自身的研发投入不够,研发人员扩张较慢。截至2020年6月30日,公司拥有87项专利技术和众多非专利技术。

## 客户集中度较高

我国军工企业普遍具有客户集中的



新华社图片 制图/苏振

特征。由于各大军工集团业务的侧重领域不同,导致相应领域的配套企业销售集中度较高。报告期内(2017年至2019年以及2020年上半年),公司前五大客户销售额占营业收入的比例分别为65.00%、59.33%、70.23%和85.29%,占比较高且呈上升趋势。

国光电气与国内航天、航空、船舶、兵器、电子等大型军工集团形成了密切的合作关系,如果未来发行人无法在其主要客户的供应商体系中持续保持优势,无法继续维持与主要客户的合作关系,则公司的经营业绩将受到较大影响。同时,如果现有客户对公司主要产品的需求产生变化或公司竞争对手产品在技术性能上优于公司,将对公司的经营业绩的持续性造成不利影响。

公司业绩存在一定的波动性。财务数据显示,报告期内,国光电气归母净利润分别为2434.95万元、1928.49万元、4207.27万元以及4590.63万元。据公司透露,国光电气产品的最终用户主要为军方,最终用户对公司产品有着严格的试验、检验要求且单个订单的金额较大,客户的采购特点决定了公司签订的单个订单执行周期较长。

受最终用户的具体需求及其每年采购计划等因素的影响,可能存在突发订单增加、订单延迟的情况。订单的具体项目及数量存在波动,交货时间具有不均衡性,可能在一段时间内交货、验收较为集中,另一段时间交货、验收较少,导致收入实现在不同年度具有一定的波动性,从而影响公司经营业绩。

此外,公司存在应收账款及应收票据余额较高及发生坏账的风险。报告期各期末,公司应收账款账面余额分别为1.49亿

元、1.59亿元、1.78亿元和2.94亿元;应收票据账面余额分别为7506.99万元、1.26亿元、1.19亿元和9256.80万元,应收账款及应收票据账面余额之和占各期营业收入的比例分别为85.81%、77.38%、83.56%和184.40%。

公司表示,公司期末应收账款及应收票据余额较大,主要受所处行业特点、客户结算模式等因素影响。由于应收账款及应收票据金额较大,且占营业收入的比例较高,如不能及时收回或发生坏账,将会对公司业绩造成不利影响。

## 未来重点布局四大领域

业内人士指出,军工电子行业是国防科技工业的重要组成部分,是国防军工现代化建设的重要工业基础和创新能力,直接对我国综合国力及相关尖端科技技术的发展起重要作用,为主战装备飞机、卫星、舰船和车辆由机械化向信息化转变提供技术支持和武器装备的配套性支持。在此背景下,以雷达、卫星通信、电子对抗等为代表的电子装备正在飞速的发展。

公司表示,公司主营军工电子产品,行业内企业主要为大型国有军工单位及相关科研院所,公司目前在承接大额订单的能力、资产规模及抗风险能力等方面与该类企业相比还有一定差距。同时,伴随军品市场的发展,市场竞争也将日趋激烈,尤其是微波固态器件领域,目前民营企业参与者较多,如果公司不能增强技术储备、提高经营规模、增强资本实力,不能准确把握市场需求变化趋势和及时调整竞争策略,则难以继续保持市场竞争力,导致公司市场竞争地位削弱,相关产品利润率降低等相关风险。

## 回复交易所问询函

# 英科环保:外销高于内销缘于销售渠道差异

□本报记者 董添

英科环保日前回复《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》,对上交所提出的关于发行人股权结构、董监高等基本情况、发行人核心技术、发行人业务、公司治理与独立性等7部分内容进行详细回复。

招股说明书显示,公司拟公开发行股份不超过3325.81万股,募集金额合计约8.77亿元,主要用于塑料回收再利用设备研发和生产项目、10万吨/年多品类塑料瓶高质化再生项目以及补充流动资金项目。

## 境外销售收入占比大

公司回复问询函时指出,2017年至2019年,发行人一季度销售收入占比分别为23.49%、22.89%、22.58%,比例相较其他季度略低,主要原因系元旦、春节放假以及假期前后交通快速物流不便的影响,导致公司第一季度收入占比相对较低,其他季度销售占比差异不大。

针对境内收入小于境外收入的原因,公司指出,相框、画框和镜框产品,在欧美国家形成了以少数大型综合商超、家具装饰连锁为主的零售产品销售渠道,国外客户主要向英科环保等大型厂家采购成品框,因此销售额大,利润率高。而在国内,这类产品发展历史较短,加之中国独特的发达电商体系,形成了卖家众多且分散的格局,销售渠道和国外差异较大,想要拓展销售额需要花费更多的精力开拓客户,导致内外销售渠道和利润率均有一定差异,综合导致内销收入占比低于外销。

公告显示,报告期内(2017年至2019年以及2020年一季度),公司主营业务收入

额分别为101379.98万元、117193.34万元、127044.30万元和124506.95万元。其中,境外销售收入占比分别为79.45%、72.56%、63.68%和78.76%。归属于母公司股东的净利润(扣非后)分别为6138.83万元、7683.58万元、8241.83万元以及90.16万元。

公司的服务包括面向上游可再生塑料产生地的塑料减容与处置方案,面向下游塑料制品采购者的再生制品定制化生产方案。业务领域涵盖塑料循环再利用的全产业链,包括回收、再生与深加工利用。公司的产品包括塑料回收设备、再生材料、再生制品。

## 募资巩固主业

招股说明书显示,公司本次募集资金合计约8.77亿元,主要用于塑料回收再利用设备研发和生产项目、10万吨/年多品类塑料瓶高质化再生项目以及补充流动资金项目。

其中,塑料回收再利用设备研发和生产项目包含年产1000台可再生PS塑料环保回收机械生产项目以及年产150台废塑料智能回收再利用设备研发及生产项目两个子项目,均已完成投资项目备案和环评程序。项目着力于研发和生产塑料回收再利用设备。产品类型从公司目前主要的PS压缩增密回收设备,横向扩展到多种类塑料的减容回收设备,纵向延伸至塑料再生设备。本项目建成运营后,可形成各类塑料智能回收再利用设备1150台/年的生产能力,主要产品包括泡沫塑料冷压机Z系列、A系列、泡沫塑料热熔机M系列、减容除水MP系列、独立粉碎仓、塑料清洗线设备等。

10万吨/年多品类塑料瓶高质化再生

项目针对我国居民生活中常用的PET瓶、PE/PP牛奶瓶和日杂瓶,项目将通过新建生产厂房,建设食品级回收中心,将回收的各类塑料瓶通过先进的清洗和造粒技术,实现高品质的再生,进而应用于食品包装、高端长丝等高附加值市场。项目包括PET瓶清洗线、PET造粒线、PET片材线、PE和PP牛奶瓶和日杂瓶清洗线及造粒生产线等共约10条;废水处理循环利用系统1套;并配套其他相关基础设施建设。建成后处理各类塑料瓶能力达到10万吨/年。

补充流动资金项目方面,根据行业发展趋势,公司自身发展规划和财务状况,公司拟使用募集资金1.5亿元用于补充流动资金。补充流动资金有利于保证公司生产经营所需资金,进一步优化资产负债结构,降低财务风险,增强公司的反应能力以及市场竞争力,为公司未来的战略发展提供支持。

## 存货账面价值较高

招股说明书显示,公司共存在技术风险、市场风险、经营管理风险、财务风险等4大层面风险。

毛利率下降的风险方面,报告期内,公司主营业务毛利率分别为28.50%、29.03%、28.62%和28.90%,公司销售产品的结构、原材料价格、技术更新速度、市场竞争环境、人力资源成本等因素的变化,均有可能导致公司的毛利率水平出现一定幅度的波动,从而可能影响公司整体的盈利水平。因此,若未来市场竞争加剧,国家政策调整、产品售价及原材料采购价格发生不利变化或新产品未能如期实现销售,则公司毛利率水平存在下降的风险,进而使公司盈利能力下降。

为增加公司资本实力,提高公司研发能力,本次国光电气计划募集约9.08亿元用于科研生产综合楼及空天通信技术研发中心建设项目、特种电真空器件生产线项目、核工业领域非标设备及压力容器安全附件产业化建设项目。公司表示,上述募投项目能够提高公司产能储备,增强公司响应客户需求的能力,并且提高公司研发能力,保障技术和产品的不断迭代更新,符合公司主营业务发展的经营战略。同时,本次募投项目能够对公司的业务创新提供强有力的支持,公司通过募投项目建设,将进一步提升公司在主营业务发展,有助于提升公司科技创新整体水平并强化公司的核心竞争力。

国光电气表示,未来,公司将继续保持自主创新、自主可控的技术发展宗旨,深耕军用雷达、卫星通信、核工业以及新能源领域,并制定相应的业务发展战略。首先,随着卫星通信纳入我国新基建范畴,建设低轨卫星系统是我国卫星系统的未来发展重点,低轨卫星产业的爆发势必大幅提升卫星制造端的需求。基于此,公司未来将加强针对卫星的有效载荷空间放大器的技术探索和积累,增强公司未来业务的发展潜力。其次,公司将以现有核心技术为基础,提升核工业领域关键零部件及工艺设备配套能力,将先进的科学理论与新技术、新工艺、新材料的应用相结合,进一步实现国产替代,扩充核工业设备产能,保障国防军工研制任务的顺利进行。最后,公司将拓展其民用产品在新能源领域的应用,一方面是继续提供核聚变实验反应堆核心部件产品,另一方面深度挖掘低温压力容器流体储运市场,利用真空技术优势和行业准入门槛,快速占领压力容器安全附件市场份额。

## 博拓生物科创板IPO获受理

□本报记者 傅苏颖

杭州博拓生物科技股份有限公司(简称“博拓生物”)日前科创板上市申请获受理。公司自设立以来一直专注于POCT(即时检验)领域,主要从事POCT诊断试剂的研发、生产和销售,是我国POCT行业的领先企业之一。公司此次拟募资8.91亿元,用于年产4亿份医疗器械(体外诊断)产品扩建升级建设项目、体外诊断研发中心建设项目、体外诊断产品生产线智能化改造建设项目以及营销运营中心建设项目。

## 覆盖五大检测领域

招股说明书显示,截至本招股说明书签署日,控股股东拓康投资直接持有公司股份2489.60万股,占本次发行前总股本的31.12%。公司实际控制人为陈音龙、于秀萍夫妇及其子陈宇杰,三人为一致行动人。三人直接和间接合计持股66.65%,直接和间接控制公司77.40%的表决权。

公司的主要产品为POCT快速诊断试剂产品,生产的POCT诊断试剂产品基于胶体金/乳胶/荧光颗粒制备与标记技术、免疫层析技术、单克隆抗体技术等研制开发而成,与传统诊断方法相比具有特异性强、灵敏度高、简易快速、成本较低、一般不需要特殊设备并适用于大规模筛查使用等优点,对检验医学领域的发展具有重要意义。

公司是全球POCT诊断试剂品种较为齐全的生产厂商之一,现有产品覆盖了生殖健康检测、药物滥用(毒品)检测、传染病检测、肿瘤标志物检测、心肌标志物检测等五大检测领域,广泛应用于国内外各级医疗机构、司法检测系统、第三方检测机构、疾病预防控制中心、采血站、私人诊所等。

在国内市场方面,公司已获得基础的《医疗器械生产许可证》外,还获得了MPA注册/备案证书33项,其中一类产品备案证书1项,二类产品注册证书5项,三类产品注册证书27项;国际市场方面,公司取得欧盟CE证书5项,涵盖16个产品(公司3大类传染病产品属于欧盟CE认证list A目录),CE自我声明类产品117项;公司获得3项美国FDA 510(k)证书涵盖21个检测品种。公司产品已在三十多个国家及地区取得相关的注册证书,覆盖了公司境外销售的全部系列,产品销往全球各地。

## 持续加大研发投入

报告期内(2017年至2019年以及2020年上半年),公司研发费用均为费用化支出,无资本化支出,研发费用占营业收入的比重分别为8.91%、5.36%、8.07%以及3.73%。公司研发费用分别为1085.22万元、966.71万元、1684.54万元以及1838.28万元,总体呈上升趋势,主要原因系报告期内公司持续加大研发投入,拓展产品线以满足不同市场客户对产品的需求。

公司自创立以来,坚持以市场为导向,大力发展核心技术,经过多年的研究创新及优化改进,积累了大量的研发和生产工艺技术经验,掌握了胶体金/乳胶/荧光颗粒制备与标记技术、免疫层析技术、单克隆抗体技术以及自动化卷式生产工艺技术系统,形成了快速免疫诊断产品技术平台、POCT应用技术平台、生物核心原料技术平台、自动化生产工艺技术平台等产业化技术平台。同时公司持续投入分子诊断技术平台及动物疾病检测产品技术平台研发,已具有相关技术储备,作为战略化技术平台布局,将逐步实现产业化。

目前,公司已建立了一支由行业内资深技术专家等高级专业人才领衔的技术精湛、经验丰富、团结合作的研发团队。团队核心成员在IVD行业尤其是POCT领域具有深厚造诣,对各类快速诊断技术具有丰富的经验和深刻的理解。

公司研发团队中的年轻骨干大多毕业于国内知名院校的生物科学、化学工程等相关专业,具备良好的技术理论基础,其中不乏具有多年相关技术开发经验的技术能手,亦有刚毕业一至两年的技术新秀。公司研发团队通过技术人才的新老结合以及各技术层级人才的组合搭配,有效地发挥了团队发展的协同效应。除此之外,公司在美国圣地亚哥建立了处于世界生物医学工程科技领域前沿的技术研发中心,为后续各类研发人才的培养奠定了良好的基础。

截至本招股说明书签署日,公司已拥有境内外134项专利技术,其中境内专利113项(其中发明专利5项),境外专利21项(其中发明专利1项)。2013年,公司被认定为浙江省科技型中小企业和杭州市高新技术企业;2016年,公司被认定为省级高新技术企业研究开发中心;2018年,公司通过国家高新技术企业复审。

## 外销占比高

公司营业收入主要来源于主营业务收入即POCT体外诊断试剂产品的销售收入,主营业务收入占营业收入的比例超过97%。报告期内,公司主营业务收入分别为1.2亿元、1.76亿元、2.05亿元及4.88亿元,主营业务收入逐年增长,主营业务毛利率分别为38.32%、38.34%、42.65%及82.39%,毛利率水平不断提升。公司称,上述相关指标显示报告期内公司具有良好的成长性、成本控制及产品议价能力,经营情况良好,具有较强的盈利能力、持续发展能力与市场竞争力。

不过,公司也提示风险称,公司2020年上半年的主要经营业绩源于新冠检测产品。2020年1-6月,公司实现主营业务收入4.88亿元,主营业务毛利4.02亿元,其中新冠产品实现的主营业务收入和毛利占比达到了80.64%和88.97%,占比较高。由于新冠肺炎疫情防控措施遏制了其他传染病的传播,减少了其他传染病的检测需求,在一定程度上抑制了公司其他传染病产品销售的增长速度。若新冠肺炎疫情在2020年秋冬季快速消失,而公司其他非新冠检测产品需求增速未能较快恢复,或公司未能及时布局新产品形成增长点;同时,若随着新冠检测产品市场竞争加剧,新冠检测产品毛利率可能出现下降,将使公司整体业绩、毛利率水平在2020年下半年和未来产生大幅下滑的风险。

报告期内,公司主营业务收入来自境外客户的销售收入分别为1.11亿元、1.57亿元、1.73亿元及4.71亿元,占比分别为92.61%、89.15%、84.60%及96.53%,最近三年平均占比为88.79%。

公司称,目前全球疫情尚未得到良好控制,使我国持续面临输入性防范压力。若境外新冠肺炎疫情持续无法得到控制或者消退,将影响公司与境外的正常商业、技术和人员往来,限制公司对客户需求的快速响应能力,导致公司业绩无法持续增长。若出现二次疫情爆发的极端情形,公司还可能需要全面停产来满足疫情防控的需求,将严重影响公司业绩。