

华韩整形站上“颜值经济”风口受资金追捧



医美概念成为各路资金的“新宠”。站在“颜值经济”风口的创新层企业华韩整形，近期受到资金关注，股价大涨。

机构指出，随着监管趋严，生态圈逐步成熟，中国医美行业将逐步进入有序发展阶段，未来3年医美行业将保持年均约15%的增速。

●本报记者 吴科任

华韩整形近期股价表现抢眼。2月10日，公司股票价格大涨52.60%，成交额达2.72亿元。春节后首个交易日（2月18日）继续上涨120.5%，盘中一度大涨32%，成交额达1.83亿元。2月19日-2月23日，股价连续回调，累计下跌10.52%，累计成交额3.13亿元。经过此番暴涨，公司总市值升至51亿元，滚动市盈率为47倍。

市场人士认为，华韩整形上涨受到A股市场医美板块火热的影响。如医美上游材料厂商爱美客2月9日涨停，次日

再涨11.63%，春节后首个交易日盘中冲高至1331.02元/股。2月9日至23日，医美区域性连锁龙头企业朗姿股份股价连续上涨，累计涨幅为39.66%。

不过，也有新三板投资人提示，不能简单将两个市场进行类比，资金短线炒作痕迹明显。“不少新三板企业喜欢对标A股龙头的市盈率，其实A股市场就存在两极分化，非行业龙头的小票估值要低很多。”

值得一提的是，华韩整形一度被市

场看作精选层概念股。但公司2月5日发布公告称，撤回精选层挂牌申请材料。公司表示，考虑当前资本市场不同板块的估值水平，基于对投资者负责的态度和对公司未来战略发展的考虑，重新考虑资本运作规划。受此影响，公告披露后的首个交易日，其股价盘中一度深跌40%，成交额达3.59亿元。

华韩整形成立于2010年4月，是一家整形美容医疗服务提供商，通过下属南医大友谊整形医院、四川悦好美容医

院、北京华韩美容医院、青岛华韩整形医院、长沙华韩美容医院和南京华韩奇致美容医院提供服务。2013年11月，公司在新三板挂牌，2016年成为首批进入新三板创新层的企业之一。

浙商证券研报称，从成长路径看，华韩整形一方面享受其成熟医院的持续性内生增长和利润释放，另一方面通过设立门诊部迅速进行区域连锁扩张，巩固品牌影响力的同时争取更大市场份额。

华韩整形发布的年报显示，2020年公司实现营业收入8.88亿元，同比增长10.43%；归母净利润为1.08亿元，同比增长47.04%；扣非净利润为1.06亿元，同比增长45.64%。

与之形成对比的是，根据德勤披露的报告，受疫情等因素影响，预计2020年中国医美市场规模为1975亿元，同比下降12%。

华韩整形表示，盈利增长源自于营

业利润的增加，主要受五方面因素影响。一是报告期为降低疫情对公司经营的影响，改善运营状况，公司多途径加大对新顾客招募力度。同时，优化产品结构，提升老顾客消费黏性，带动收入规模增长。二是报告期公司享受政策性减免约900多万元，房租成本减免约190多万元。三是收入增长的同时，公司借助强预算手段严控日常固定运营成本。四是报告期内友谊下属门诊部建设

稳步推进，扬州门诊部、常州门诊部都不同程度贡献利润。五是报告期下属长沙华韩美医院、四川悦好美容医院、北京华韩美容医院运营稳定向好，持续盈利。

据了解，华韩整形的销售主要通过线上与线下广告以及销售人员展开。2020年，公司销售费用为1.65亿元，同比下降3.52%，占营业收入的比重从2019年的21.30%降至本期的18.61%。主要系

报告期受疫情影响，广告投放减少。此外，华韩整形2020年的管理费用下降了1.2%至1.21亿元，主要系报告期受疫情影响，人员招待、差旅及其他日常费用开支减少。

尽管销售费用和管理费用下降，但华韩整形员工总数从期初的1258人增至1409人，报告期净增151人。其中，行政管理人员、医技人员、护理人员、营运人员分别净增72人、11人、49人、19人。

目前，我国医美行业处于加速发展时期，产业链以及各参与方在不断完善，但行业发展存在不少痛点亟待解决。

相关研究报告显示，公立机构的市占率相对较小，民营机构是医美服务提供的主体。但民营机构数量繁多，良莠不齐，行业竞争激烈。

安信证券新三板首席分析师诸海滨表示，医美行业竞争格局分散，参与者众

多。对于新参与者而言，需要建立品牌声誉、搭建客户网络、组织经验丰富的服务团队。对于既有参与者而言，需要提升服务质量维系既有客户，同时需要开拓新的用户以扩大规模。因此，机构之间的营销竞争激烈，大量的资金投入到营销层面，分摊了本来可以用于医生培训、高效管理的投入。

诸海滨介绍，医美机构毛利率普遍

较高，均值为58.72%，但净利率普遍较低。相比之下，小体量的医美机构经营更加困难，获客营销、药品耗材、医疗服务（包括医生培训、机构认证等）合计成本/营业收入大致在50%~90%之间。

据了解，传统医美下游获客营销模式存在信息不透明、纠纷频发等问题，且获客成本较高。

机构指出，长远看，随着监管趋严，

消费者日渐成熟以及互联网/大数据逐步推动行业透明化，非正规医美机构将逐步被取缔，市场逐步回归到正规、高美誉度的医美机构，盈利空间更加合理。

艾瑞咨询预计，2019年~2023年，中国医疗美容市场规模的年均复合增长率为15.2%，到2023年市场规模将增至3115亿元。中信建投表示，受居民可支配收入增长驱动，中国医美市场规模将不断增长。

13家精选层企业2020年实现盈利增长

●本报记者 段芳媛

新三板精选层企业陆续晒出“成绩单”。目前已15家精选层企业披露了2020年业绩快报，13家公司实现盈利增长。

春节过后，德源药业、同享科技和常辅股份三家企业发布2020年年度业绩快报，预计均实现盈利增长。其中，德源药业和同享科技盈利规模均在6000万元以上，常辅股份则超过3000万元。

精选层公司首次披露年度报告，或成为资金布局转板上市机会的重要参考。根据转板上市征求意见稿，精选层转板上市的“财务-市值”要求与直接IPO保持一致。随着财务数据的明朗，部分精选层公司转板预期或更加明确。

税费减免推升盈利

德源药业预计2020年实现营业总收入3.97亿元，同比增长27.87%；归母净利润为6402.05万元，同比增长36.60%；扣非净利润为6128.76万元，同比增长61.25%。报告期内，公司持续强化销售基础工作，紧抓销售重点工作及市场开发工作，为各项经营业绩增长打下了坚

实的基础。疫情期间，一系列税费减免优惠政策出台，支持企业发展。报告期内，公司享受了国家阶段性减免企业社会保险费的优惠政策，社会保险支出减免770余万元。

同时，德源药业表示，盐酸二甲双胍缓释片（0.5g）等4个产品全国首家通过一致性评价，公司产品的知名度和竞争力进一步增强，市场需求大幅增加，促进销售规模扩大。另外，公司在保持瑞彤、唐瑞等核心产品市场地位的同时，重点推广的吡格列酮二甲双胍片和坎地氯噻片的销售量有较大幅度增长，产品销售结构进一步优化。

同享科技表示，受下游需求增加影响，公司收入和净利润相应大幅增长。报告期内，公司预计实现营业总收入6.25亿元，同比增长52.85%；归母净利润为6010.48万元，同比增长97.22%；扣非净利润为5973.32万元，同比增长102.59%。

常辅股份预计2020年实现营业总收入2.32亿元，同比下降7.90%；归母净利润为3353.03万元，同比增长15.78%；扣非净利润为3085.51万元，同比增长17.23%。收入下降的主要原因是2020年受疫情影响，部分合同及项目实

施期限有所延缓。对于盈利增长的原因，公司表示，优化产品结构，毛利率较高的核电产品等销售增加；强化内部管理，积极开展降本增效活动。

税费减免助推部分精选层企业盈利增长。新安洁表示，疫情期间相关优惠政策出台，公司减少了部分税、费支出。丰光精密表示，盈利增长受到社保费用减免和政府补助增加的影响。

转板预期更加明朗

东财Choice数据显示，截至2月22日，已有15家精选层企业披露了业绩快报。这15家企业累计营业收入预计为50.03亿元，同比增长13.42%，均值为3.34亿元；预计归母净利润总和为7.47亿元，同比增长30.57%，均值为4981.33万元。

在上述15家企业中，有3家收入出现下滑，2家出现盈利下滑。在业绩增长的企业中，8家收入增长超过10%，9家盈利增长超过20%。同享科技、驱动力、新安洁、创远仪器2020年盈利增速均在50%以上。

具体看，驱动力预计实现营业总收入1.27亿元，同比增长29.35%；归母净利

润为4003.06万元，同比增长88.32%。新安洁预计实现营业总收入7.03亿元，同比增长15.61%，归母净利润为9558.77万元，同比增长86.12%。创远仪器预计实现营业总收入3.02亿元，同比增长37.25%，归母净利润为4853.74万元，同比增长53.57%。

精选层企业2020年业绩表现受到市场密切关注。根据征求意见稿，转板上市公司的市值及财务指标要符合科创板、创业板上市规则规定的上市标准。安信证券指出，在2020年创业板过会的209家公司中，97%的公司2019年归母净利润规模在5000万元以上。而2020年229家科创板过会的公司中76%企业归母净利润规模在5000万元以上。

据悉，转板上市属于股票交易场所变更，不涉及股票公开发行，仅需进行上市审核并报证监会备案，无需履行注册程序。鉴于转板公司在精选层挂牌期间已接受持续监管，具有一定的规范运行基础，转板办法将交易所审核时限由首次公开发行的三个月缩短为两个月。

安信证券新三板首席分析师诸海滨认为，精选层转板机会预计会贯穿全年，而2020年年报发布前后的时点较为重要。

德瑞锂电冲刺精选层被首轮问询

●本报记者 吴勇

德瑞锂电冲刺精选层日前被首轮问询，涉及公司的行业地位、业务竞争力、产品质量安全以及募投项目预期效益等方面的问题。此次公司拟向不特定合格投资者发行不超过1800万股股票，募集资金将用于惠州德瑞锂电池制造产业园项目并补充流动资金。

专注锂电池领域

招股书显示，德瑞锂电专注于锂电池、锂铁电池等产品的研发、生产及销售，为客户提供能量密度高、使用寿命长、适用温度范围广、绿色环保电池解决方案。

德瑞锂电介绍，公司核心技术处于行业先进水平，是国内圆柱形锂电池最大生产商之一，产品主要用于物联网、智能仪器仪表、智能安防、智能家居、GPS追踪器、RFID标签等领域，已获得UL、UN、CE、RoHS等多项认证。

根据可充性，电池通常分为一次电池和二次电池。一次电池的电极反应不可逆，放电后不能充电复原，主要包括锌锰电池、碱锰电池和锂一次电池等。其中，锂一次电池主要分为锂电池、锂电池和锂铁电池等。

行业人士表示，锂电池具有能量密度高、使用寿命长、适用温度范围广、重量轻等优点，在航空航天、国防军工、医疗器械、工业和民用消费品等市场应用广泛。根据FROST&SULLIVAN的研究报告，预计2022年锂电池销售收入达到25.4亿美元，年复合增长率为5.9%。

受益行业发展的高景气度，2017年至2019年（报告期），德瑞锂电分别实现营业收入1.53亿元、1.44亿元、1.61亿元；归母净利润分别为3369.19万元、3020.73万元、3509.98万元；研发投入占营业收入的比例分别为4.94%、7.09%、5.49%。

| 德瑞锂电主要财务指标 | | | |
|--------------|---------|---------|---------|
| 项目 | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
| 营业收入(亿元) | 1.61 | 1.44 | 1.53 |
| 毛利率 | 41.62% | 38.25% | 40.68% |
| 净利润(万元) | 3509.98 | 3020.73 | 3369.19 |
| 研发投入占营业收入的比例 | 5.49% | 7.09% | 4.94% |

绑定全球知名企业

德瑞锂电表示，始终把技术创新作为提高公司核心竞争力的关键，不断提高技术水平、改进生产工艺、提高生产自动化水平，提高原材料使用效率，节约成本，提高产品性能及一致性。报告期内，公司已拥有锂电池产品工艺相关技术、锂铁电池产品工艺相关技术、锂锰软包电池产品工艺相关技术等核心技术，并得到客户的广泛认可。

截至2020年9月，公司已获得4项发明专利、18项实用新型专利。公司研发中心被广东省科学技术厅认定为“广东省新型高性能锂电池工程技术研发中心”，为公司长远发展打下了坚实的基础。

目前，德瑞锂电与BRK、ENERGIZER、JABIL、FLEXTRONICS、VARTA、VITZROCELL、HONEYWELL等全球知名品牌公司建立了稳定的合作关系。

德瑞锂电表示，国际品牌对供应商有较为严格的认识体系，成为其合格供应商需经过各种环境的测试，通常需要2年以上的认证过程。而客户选定供应商后会形成一定的稳定性和延续性，一般不会轻易更换，客户黏性较强。深厚的客户资源是公司的核心竞争优势之一。

业务竞争力受关注

在首轮问询中，德瑞锂电的竞争力及发展空间受到全国股转公司关注。招股书显示，公司主要生产和销售锂电池和锂铁电池。报告期内，锂电池收入分别为1.5亿元、1.4亿元、1.58亿元，锂铁电池收入分别为330万元、347万元、309万元。公司一半以上收入来自境外。2019年，公司锂电池产量3642.41万粒，产能利用率为114.02%，锂铁电池产量72.39万粒，产能利用率为81.66%，本次募投项目新增产能共6000万粒/年。

监管机构要求德瑞锂电结合一次电池的技术发展和迭代情况，说明锂电池、锂铁电池相对其他各类一次电池的优缺点，并结合细分应用场景说明锂电池、锂铁电池对其他一次电池是否具有替代性以及被替代性。

发展空间方面，监管机构要求公司区分境内和境外（境外分地区）、细分产品类型以及各个应用场景，分别披露报告期内各期的收入及毛利率，结合各地区的市场容量、行业竞争格局、主要竞争对手、技术水平对比、贸易政策、汇率波动、疫情影响等，分别披露锂电池、锂铁电池的核心竞争力以及收入增长空间，并结合销售区域、产品布局、技术升级、成本控制、外延并购等，说明应对竞争的措施或方案。同时，补充披露报告期各期发行人各产品销售额占终端客户同类产品总采购额的比重以及终端客户采购同类产品的其他供应商情况。

此外，监管机构要求公司补充披露行业内主要竞争对手的基本情况及行业竞争情况，公司的主要产品在技术路径、应用场景、价格、产品质量等方面与可比公司的比较情况。说明报告期内公司锂电池收入规模未见明显增长的原因，补充披露募投项目中新锂铁电池产能，并结合报告期内锂铁电池的产能利用率、在手订单情况，说明消化新增产能的可行性及具体措施。

公司的境外客户稳定性同样受到关注。监管机构要求公司补充披露境外客户的基本情况及在产业链所处的环节，公司获取境外客户的途径和方法等，并说明与主要境外客户的合作模式，ODM模式下公司竞争力的具体体现，相较于其同类产品供应商的竞争优劣势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性。