

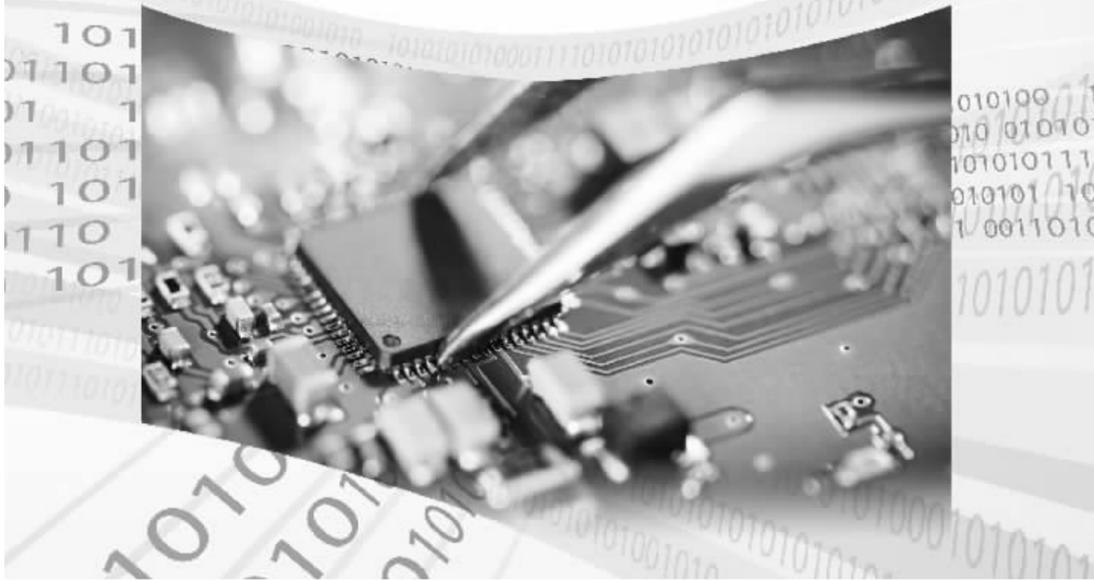
东芯股份：将适时研发3D NANDFlash产品

3月23日,东芯股份回复了科创板IPO申请第二轮问询。公司表示,未来将在充分考虑代工可行性、工艺稳定性、市场空间等因素的前提下,适时研发3D NANDFlash产品。

东芯股份是领先的存储芯片设计公司,聚焦中小容量通用型存储芯片的研发、设计和销售,同时提供NAND、NOR、DRAM等存储芯片完整解决方案,以及芯片定制开发服务。本次公司拟募资7.5亿元,用于1xnm闪存产品研发及产业化项目、车规级闪存产品研发及产业化项目、研发中心建设项目和补充流动资金。

●本报记者 刘杨

东芯股份主要财务指标(单位:万元)				
	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
营业收入	35804.95	50997.55	51360.88	31182.32
归母净利润	-3242.93	-3040.02	-6343.22	-94.71
综合毛利率	21.73%	22.28%	15.00%	21.99%
研发投入占营收比例	17.80%	9.84%	9.44%	7.66%



视觉中国图片 制图/王春燕

下,公司营业收入达到7.5亿元左右将实现盈利。

紧跟国产化浪潮

交易所要求公司说明,报告期Fidelix和发行人业务的具体划分情况,包括产品、客户、供应商、技术等境内外具体安排,并结合财务数据分别说明报告期境内外业务的开展和后续发展情况。

产品方面,东芯股份披露,其主要销售自主知识产权的NANDFlash、NOR-Flash产品,报告期早期少量销售部分DRAM、MCP产品;Fidelix主要销售DRAM、MCP、NORFlash、NAND-Flash。

客户方面,东芯股份称,其与Fidelix独立开发客户,使用东芯品牌的产品销售客户主要集中在大中华地区;Fidelix沿用Fidelix品牌销售,在全球范围销售DRAM、MCP产品及使用海力士晶圆的NANDFlash产品,NOR-Flash产品的客户主要集中在非大中华地区。

运营方面,东芯股份称,公司目前负责集团自有知识产权的NAND、NOR和DRAM产品的晶圆采购,集团范围实现统

一采购。Fidelix因封装MCP产品需采购海力士NANDFlash晶圆由其自行采购。考虑到终端客户对芯片产品不同的封装工艺要求,各自根据自身要求选择封装测试厂商。

东芯股份主要负责NANDFlash、NORFlash系列产品的研发;Fidelix主要负责DRAM、MCP系列产品的研发。

报告期内,公司销售规模逐年提升,盈利情况整体呈改善趋势。公司称,后续将不断紧跟国产化浪潮,开拓优质客户。Fidelix根据自身优势开展经营,双方在品牌、客户、供应链等方面均具备持续的经营能力。

目前存储芯片市场集中度较高,头部企业多数为外国公司。2019年,公司SLC NANDFlash、NORFlash产品和DRAM的市占率分别为1.27%、0.86%和0.54%。

公司表示,拥有自主知识产权产品销售收入由2017年的1.04亿元增长至2019年的2.68亿元,2020年有望进一步增长至5亿元左右。

布局3D NAND产品

东芯股份主要为客户提供NAND、NOR及DRAM等存储芯片。对于NANDFlash产品,公司主要聚焦平面型

SLC NANDFlash的设计与研发,存储容量覆盖1Gb至8Gb,其下游应用场景覆盖5G通讯模块和集成度要求较高的终端系统运行模块等。

目前,东芯股份尚未在3D NAND领域布局。交易所要求公司说明,目前产品未涉及2D MLC/TLC、3D NAND领域的原因。

东芯股份回复称,公司虽已有2D MLC/TLC、3D NAND相关技术储备,但目前整体规模较小。“未来将在充分考虑代工可行性、工艺稳定性、市场空间等因素的前提下,适时研发3D NANDFlash产品”。

据了解,东芯股份聚焦的SLC NAND属于中小容量NANDFlash产品,相比三星电子、美光科技、海力士等重点布局的大容量NANDFlash,中小容量存储产品市场规模有限,头部企业在中小容量产品上的投入较少,这也给了具备研发能力的本土公司切入存储芯片行业提供了机会。

招股书显示,东芯股份与中芯国际共同开发了内地第一条NANDFlash工艺产线,并将NANDFlash工艺制程推进至24nm。此次公司拟使用2.3亿元募投资金投向1xnm(约16至19nm级别)闪存产品研发及产业化项目。

远峰科技 拟研发智能网联座舱系统

●本报记者 董添

远峰科技科创板首发申请近日被受理。公司此次拟募集资金约6.8亿元,投入智能网联座舱系统研发及产业化等项目,并补充流动资金。

聚焦汽车电子产品

远峰科技主要从事智能汽车电子产品的研发、设计、制造和销售,同时提供车联网相关的技术开发服务。公司的主要产品及服务涵盖智能驾驶辅助产品、智能座舱产品、智能网联产品以及车联网技术开发服务等,包括流媒体后视镜、车载多媒体主机、车载多媒体显示屏、T-BOX及智能手环钥匙等。

2018年-2020年(报告期),公司分别实现营业收入69995.23万元、80570.69万元和96639.81万元,归属于母公司所有者的净利润分别为-3505.64万元、1903.56万元和8678.45万元,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为3139.83万元、340.7万元和17738.01万元,经营活动产生的现金流量净额分别为10287.52万元、4126.91万元和6839.52万元,研发投入占营业收入的比例分别为10.77%、10.61%和6.52%。

截至报告期末,公司研发人员169人,占员工总数比例为24.64%。报告期内,研发投入分别为7538.1万元、8547.94万元和6301.75万元,累计研发投入占最近三年累计营业收入比例为9.06%。

招股说明书显示,发行人选择适用《上海证券交易所科创板股票上市规则》2.1.2条款的第一项上市标准,即预计市值不低于10亿元,最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元,或者预计市值不低于10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元。

募资强化主业

招股说明书显示,公司本次拟向社会公开发行不超过2200万股(不含采用超额配售选择权发行的股票)普通股股票(A股)。公司实际募集资金扣除发行费用后将全部用于与公司主营业务相关的项目,包括智能网联座舱系统研发及产业化项目、智能驾驶研发中心建设项目以及补充流动资金。

智能网联座舱系统研发及产业化项目总投资约为38609.64万元,项目规划建设期为2年,将完成办公楼建设、厂房装修、生产设备的购置与安装、配套设施建设以及人员配置等。本项目建成后,公司将在智能汽车电子产品的设计与制造领域取得更大进步,提高市场占有率,继续保持行业领先地位。

智能驾驶研发中心建设项目总投资为14363.33万元。实施本项目以缩短产品研发周期、提升产品质量的稳定性、提高产品的测试能力,进一步提高公司的整体研发水平,确保公司智能驾驶、智能座舱以及智能互联等核心技术保持行业领先,增强公司竞争力。



新华社图片

此外,公司表示,根据业务发展目标及营运资金需求,拟用本次募集资金共计15000万元补充流动资金。补充流动资金后,尽管公司短期面临资产收益率下降的风险,但从长期来看,有利于进一步推进公司主营业务发展,改善公司资产负债结构,提升公司资产的质量。

提示风险

招股说明书显示,公司存在研发失败、客户集中度较高、核心原材料短缺及价格波动等风险。

公司主要客户为汽车整车制造商及其一级供应商,客户集中度较高。汽车制造企业一般需要经过严格的程序选择供应商,且通常情况下与供应商保持较为稳定的合作关系,该模式有助于保持公司业务及客户的稳定性。报告期内,公司对前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为94.02%、89.78%和93.13%。其中,对安悦先锋(上汽通用的一级供应商)的销售额占营业收入的比重分别为79.46%、64.27%和61.46%。如果未来主要客户减少订单或其生产经营发生重大不利变化,而公司开拓新客户的速度过慢,将对公司业务造成一定不利影响。

根据公告,公司主要产品以汽车为载体,生产经营与汽车行业的整体发展状况及景气程度密切相关,国家出台的各项鼓励或限制政策,对汽车行业具有显著的影响。根据中国汽车工业协会统计,中国汽车销量从2011年的1853.34万辆增加到2017年的2894.14万辆。经过多年高速发展,我国汽车销量开始下滑,2018年至2020年,我国汽车销量分别为2808.06万辆、2576.9万辆和2531.1万辆,呈逐年下降趋势。汽车产业作为国民经济支柱产业之一,受宏观经济波动、汽车行业政策等因素的影响较为显著,未来若宏观经济下行,或行业政策趋严,将导致汽车销量进一步下滑,进而对公司的业绩造成不利影响。

报告期内,公司主营业务毛利率分别为27.42%、22.85%和23.64%。公司的毛利率水平主要受到产品价格、原材料价格、产品结构以及行业环境变化等综合因素影响。如果未来上述因素发生重大变化导致毛利率持续下降,将对公司的经营业绩产生不利影响。

连续亏损

根据招股书,东芯股份尚未盈利且母公司最近一期存在累计未弥补亏损。2017年至2019年及2020年上半年(报告期),公司实现归属于母公司扣除非经常性损益后的净利润分别为-3242.93万元、-3040.02万元、-6343.22万元和-9471万元。上交所要求公司结合行业特点分析并披露出现该等情形的原因。

公司回复称,主要原因包括产品导入周期长,成本尚不具备优势等。同时,公司产品仍处于导入期,形成规模化销售尚需一定时间。

报告期内,公司产品系列逐步丰富,逐步向工业控制领域扩展。客户结构优化,进入三星电子、海康威视等知名客户的供应链体系。随着公司产品销售规模的提升以及多渠道供货的保障,公司产品将逐步具备竞争优势。未来随着公司整体销售规模的持续增长,未来将实现盈利。

东芯股份表示,2021年-2022年,公司在通讯设备、可穿戴设备等领域的大客户将完成前期导入,产品销售将逐步放量。东芯股份预计,在毛利率、变动成本费用比例、固定成本保持相对稳定的情况

回复科创板IPO申请首轮问询

诺唯赞称去年上半年业绩大增存偶发性

●本报记者 熊永红 傅苏颖

诺唯赞日前回复了科创板IPO申请首轮问询,涉及公司主要产品等方面的问题。对于2020年1-6月营收大幅增长的原因,公司表示,为新冠肺炎疫情所致,具有偶发性,未来经营业绩增长存在不可持续的风险。

公司此次拟募资12.25亿元,用于公司总部及研发新基地项目、营销网络扩建项目以及补充流动资金。

拥有500多个终端产品

诺唯赞是一家围绕酶、抗原、抗体等功能性蛋白及高分子有机材料进行技术研发和产品开发的生物科技企业,依托于自主建立的关键共性技术平台,先后进入了生物试剂、体外诊断业务领域,并正在进行抗体药物的研发,是国内少数同时具有自主可控上游技术开发能力和终端产品生产能力的研发创新型企。

根据招股说明书,公司生物试剂形成了PCR系列、qPCR系列、分子克隆系列、逆转录系列、基因测序系列、Bio-assay系列、提取纯化系列、基因编辑系列和细胞/蛋白系列等产品系列;自主研发、生产的POCT诊断试剂包括量子点免疫荧光试剂、胶乳增强免疫比浊试剂和胶体金免疫层析试剂等。

自成立以来,公司已开发出200余种基因工程重组酶、1000余种高性能抗原和单克隆抗体等关键原料,拥有500多个终端产品,可广泛应用于科学研究、高通量测序、体外诊断、医药及疫苗

研发和动物检疫等领域;公司销售的用于体外诊断领域的生物试剂主要用于生产分子诊断试剂,公司自产的POCT诊断试剂及配套仪器主要为免疫诊断类产品。

基于体外诊断产品关键原料—酶、抗原、抗体的自主研发与生产能力,公司可以自主开发稀缺指标检测试剂。

公司主要产品与主要业务受到监管层的关注。问询函要求公司补充披露,实现体外诊断产品关键原料抗体、抗原自主研发与生产的产品具体内容及诊断领域。

2017年-2019年及2020年1-6月(报告期),公司生产的量子点免疫荧光试剂、胶体金免疫层析试剂及胶乳增强免疫比浊试剂所用关键原料抗体、抗原自产比例较高,保持在95%以上;针对荧光PCR核酸检测试剂,原材料中所用酶均由公司自产,其余原辅料及耗材由公司外购取得。公司存在对外销售体外诊断产品关键原料抗体、抗原的情形。

拟募资12.25亿元

公司此次拟募资12.25亿元,用于公司总部及研发新基地项目、营销网络扩建项目以及补充流动资金。

本次募集资金拟投资项目紧密围绕公司主营业务以及核心技术展开。其中,公司总部及研发新基地项目以增强公司对生物试剂、体外诊断产品的研发能力为目标,通过构建研发场所、购置研发设备、招聘研发人员等方式进行,在生物试剂方面进行现有产品的迭代升级和新产品的研发,在体外诊断产品方面围绕心

脑血管系列、炎症感染系列、呼吸道系列等领域进行研发,以丰富产品种类、扩充产品线等,增强公司从原料到试剂的全产业链研发优势,有利于提升公司产品及技术的先进性,增强整体研发实力及自主创新能力,扩大公司产品的业务覆盖范围。

营销网络扩建项目旨在进一步增强公司的营销网络布局,提高市场营销能力和营销服务能力,将扩建及新建营销服务网点,投入必要的硬件设施,招募具有丰富服务经验和营销经验的人员,有利于提升公司的品牌形象,增强公司产品的市场影响力,提高公司产品的市场占有率。补充营运资金可提升公司的资金实力,满足公司日常经营的资金需求。本次募集资金拟投资项目与公司现有主要业务与核心技术密切相关,有利于支持与推动公司业务持续、健康发展。

业绩大增存偶发性

报告期内,公司营业收入分别为1.12亿元、1.71亿元、2.68亿元及7.93亿元,呈现快速增长态势。其中,2020年1-6月营收较2019年全年增长196.49%。

公司表示,2020年1-6月经营业绩大幅增长为新冠肺炎疫情所致,具有偶发性,未来经营业绩增长存在不可持续的风险。公司自主研发、生产的新冠病毒检测试剂盒于2020年3月13日取得国家药品监督管理局核发的医疗器械注册证,有效期为一年,存在不能延续注册的风险。

监管层要求公司补充披露,2020年全年的业绩预测情况;结合2020年疫情期间

及疫情稳定后的业绩表现、国内疫情走向的预测情况及疫苗接种后对诊断试剂盒需求的影响。报告期新增产能的折旧摊销情况,分析公司未来业务收入及经营业绩是否存在下降的风险。结合国内检测试剂盒的采购政策,说明集中采购等政策对公司销售业绩的影响。

公司预计,2020年营业收入总额为15亿-16亿元,预计归属于母公司股东的净利润为8亿-8.5亿元。

公司称,2020年年中以来,我国新冠肺炎疫情形势逐步好转,总体已得到有效控制。2020年7-12月,公司主营业务收入预计为7亿-8亿元。报告期内,公司POCT诊断试剂业务规模相对较小,扣除新冠病毒检测试剂盒的销售收入后,公司POCT诊断试剂销售收入分别为24.45万元、652.46万元、2780.40万元及2172.45万元。因此,新冠肺炎疫情导致公司经营业绩增长具有偶发性,公司未来经营业绩增长存在不可持续的风险。同时,随着经营规模的逐步扩大,公司相应加大了固定资产投资,固定资产账面原值、账面净值分别由报告期初的1446.06万元、1112.25万元增加至报告期末的8492.76万元、6441.37万元。公司表示,如果固定资产因疫情逐步得到有效控制而出现闲置或产能利用率下降等情况,未来相关固定资产所产生的折旧将对公司的经营业绩产生不利影响。

公司指出,各地陆续开展了针对新冠病毒检测试剂盒的挂网采购、招标采购,已对公司检测试剂盒的销售单价造成了一定不利影响。在后续的挂网采购、招标采购中,如果公司中标情况不理想,将对经营业绩产生不利影响。