

电源管理芯片厂商希荻微闯关科创板

华为是公司主要客户

华为是公司大客户

据招股书介绍，希荻微是国内领先的半导体和集成电路设计企业之一，主营业务为包括电源管理芯片及信号链芯片在内的模拟集成电路产品的研发、设计和销售。

公司主要产品涵盖DC/DC芯片、超级快充芯片、锂电池快充芯片、端口保护和信号切换芯片等。其中，DC/DC芯片是希荻微的主要营收来源之一，与AC/DC芯片功能不同，DC/DC芯片的主要功能为实现直流电源的升压或降压，可在手机、笔记本电脑、可穿戴设备、智能家居等消费电子终端以及汽车电子设备中具备广泛的应用。公司表示，未来还将进一步拓展至数据中心、服务器、存储设备、通信及工业设备等领域。

招股书显示，希荻微已推出的DC/DC芯片涵盖了Buck降压型芯片和Boost升压型芯片。2018年和2020年，DC/DC芯片产品贡献的收入分别为4438.13万元、1.37亿元，占各期营收比重分别为66.06%、59.94%，但2019年该产品仅实现收入2647.62万元，同比下降40.34%，占总营收比重为22.96%。

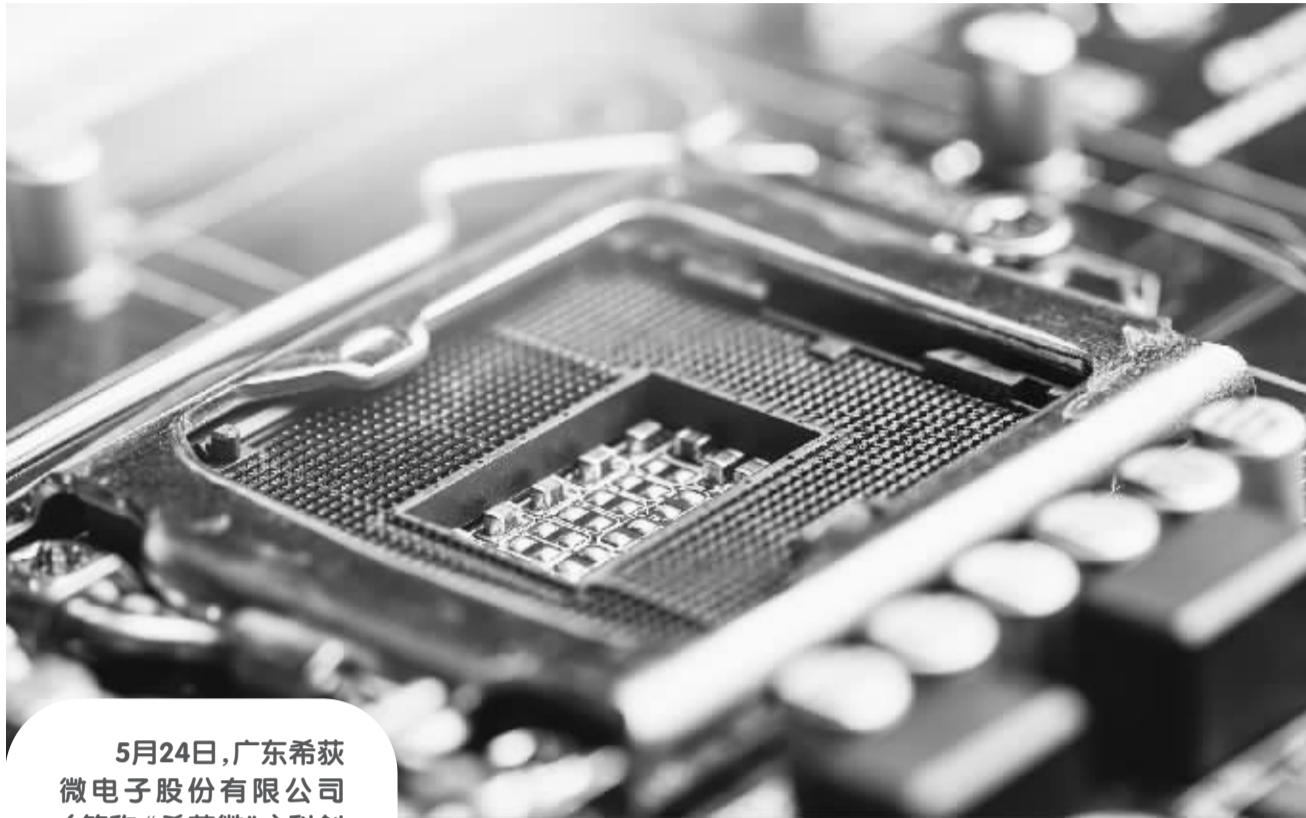
对于DC/DC芯片销售收入2019年下滑的原因，希荻微在招股书中解释称，主要原因为终端手机生产商处于由4G手机向5G手机升级的过渡期，公司提供的应用于4G手机的DC/DC产品销售数量有所下降。

2018年至2020年（简称“报告期内”），公司对前五大客户销售收入合计占当期营业收入的比例分别为93.87%、92.15%和90.51%。其中，2019年，华为（华为技术有限公司、华为终端有限公司）为公司第一大客户，销售总金额为6716.96万元，占营收比重为58.25%。2020年，台湾安富利成为公司新进第一大客户，销售金额为6740.22万元，占营收比重为29.51%；华为则是公司2020年第二大客户，销售金额为6114.71万元，占营收比例为26.77%。

尚未实现盈利

报告期内，公司营业收入分别为6816.32万元、11531.89万元和22838.86万元，年复合增长率为83.05%；报告期内，公司净利润分别为-538.40万元、-957.52万元、-1.45亿元，三年合计亏损1.59亿元，尚未实现盈利。

对于业绩持续亏损，希荻微表示，报告期内，公司持续亏损的原因包括：产品推广存在一定的验证及试用周期，公司收入规模达到较高水平需要一定时间；芯片设计需要通过持续的研发投入实现产品线的升级与拓展，报告期内公司研



5月24日，广东希荻微电子股份有限公司（简称“希荻微”）科创板IPO获上交所受理，其主营业务为包括电源管理芯片及信号链芯片在内的模拟集成电路产品的研发、设计和销售。希荻微本次拟募资5.82亿元，用于高性能消费电子和通信设备电源管理芯片研发与产业化项目、新一代汽车及工业电源管理芯片研发项目、总部基地及前沿技术研发项目、补充流动资金。

● 本报记者 刘杨

投入较大，产生了较高的研发费用，扣除股份支付费用后研发费用占营业收入的比例分别达到20.52%、27.20%和34.70%；报告期内，公司因股权激励等原因分别确认股份支付费用为50.50万元、806.52万元和13907.07万元，扣除股份支付费用后的净利润分别为-487.90万元、-151.01万元和-580.18万元。值得注意的是，截至2020年末，公司未分配利润金额为-7252.47万元，存在累计未弥补亏损。截至目前，公司产品

仍在持续拓展市场，同时保持较高的研发投入，因此，公司未来一段时间可能无法盈利，公司累计未弥补亏损将持续为负，无法进行利润分配。希荻微表示，公司未来亏损净额的多少将取决于公司产生收入的能力、研发项目的数量及投入等方面。即使公司未来能够盈利，亦可能无法保持持续盈利。预计首次公开发行股票并上市后，公司短期内无法现金分红，将对股东的投资收益造成一定程度不利影响。

希荻微坦言，对于未来一段时间，将存在持续大规模的研发投入，公司可能存在持续亏损或将使公司面临一些收入无法按计划增长、研发支出较大、无法保证未来几年内实现盈利，上市后亦可能面临退市等风险。

提示相关风险

公司从事包括电源管理芯片及信号链芯片在内的模拟集成电路的研发、设计和销售，收入增长受行业周期、市场竞争、下游客户需求的变化影响较大，同时还受到公司产品研发进度、上游产能供给等因素的影响，且目前境内外经营环境较为复杂，如上述因素发生重大变化，公司收入可能无法按计划增长。

同时，公司存在研发支出较大的风险。报告期内，公司为保持技术与产品的市场竞争力，研发费用持续增长。未来，随着公司在模拟芯片领域的持续深耕，

公司需要对技术和产品研发投入更多资源，如果公司对未来研发方向判断出现重大失误，则将导致公司经营面临一定风险。

希荻微表示，公司持续开展研发活动并不断形成满足客户需求的产品。公司的研发活动面临着行业技术升级、客户需求变化、新产品研发不及预期等风险，如果公司的研发活动失败，则其产品将无法满足客户的需求、获得客户的认同，从而对公司的持续经营产生不利影响。

此外，公司还存在供应商集中度较高的风险。公司供应商主要包括晶圆制造厂和封装测试厂，由于晶圆制造及封测代工业务的市场格局相对集中，报告期内，公司向前五十大供应商合计采购的金额占同期采购金额的比例分别为96.96%、91.34%和82.22%，占比相对较高。

由于晶圆制造及封装测试均为资本及技术密集型产业，行业集中度较高，主流供应商具有较大的经营规模及较强的市场影响力，且符合公司技术及生产要求的供应商的数量较少，可能形成较高的依赖性。目前，公司主要供应商涵盖了国内外一线晶圆制造及封测代工厂，公司与主要供应商均保持稳定的合作关系。未来，若公司的主要供应商业务经营发生不利变化、产能受限或合作关系紧张，可能导致供应商不能足量及时出货，对公司生产经营产生不利影响。

视觉中国图片

创新药企亚虹医药：专注泌尿生殖领域

● 本报记者 杨洁

产基地进行生产。

计划专科化推广

5月26日，江苏亚虹医药科技股份有限公司（简称“亚虹医药”）科创板上市申请获得上交所受理。亚虹医药是专注于泌尿生殖系统肿瘤及其它重大疾病领域的全球化创新药公司，目前尚未产生销售收入，但有两个产品的3项研究已进入III期或关键性临床试验阶段。

两款核心在研产品有望填补空白

亚虹医药在泌尿系统的首个开发重点是膀胱癌，膀胱癌是泌尿系统最常见的恶性肿瘤之一。根据弗若斯特沙利文分析，随着烟草消费、工业化水平增加及人口老龄化，全球膀胱癌新发患者人数由2015年的50.6万人增长到2019年的56.5万人，复合年增长率为2.8%。根据肿瘤是否浸润膀胱肌层，膀胱癌可分为非肌层浸润性膀胱癌（NMIBC）和肌层浸润性膀胱癌（MIBC）。

以NMIBC为首个重点市场，亚虹医药构建了覆盖NMIBC诊断和治疗的优劣势产品组合。截至招股说明书签署日，亚虹医药正在开展9个产品研发和注册工作，其中两个产品的3项研究已进入III期或关键性临床试验阶段。

唯施可（APL-1202）是全球第一个进入抗肿瘤关键性/III期临床试验的口服、可逆性II型甲硫氨酰氨肽酶（MetAP2）抑制剂，也是国际上首个进入关键性/III期临床试验的NMIBC口服靶向治疗药物，有望填补该治疗领域的市场空白。



新华社图片

据亚虹医药介绍，与历史研究数据相比，APL-1202的疗效显著优于当前膀胱化疗灌注的标准治疗方案。同时，APL-1202的口服给药方式与膀胱灌注的方式相比，可大幅减轻患者治疗过程中的痛苦，在患者依从性上具备明显优势。

APL-1202联合化疗灌注二线治疗复发的中高危NMIBC适应症预计于2022年向国家药监局提交上市申请。在MIBC领域，公司已于2021年5月向美国FDA提交了APL-1202与替雷利珠单抗联合治疗MIBC的I/II期临床试验申请。

希维她（APL-1702）是亚虹医药从Photocure公司获得全球专利权益授权的基础上，推进至国际多中心III期临床试验的光动力治疗器械组合产品，用于非手术治疗包括所有HPV病毒亚型感染所致的宫颈高级别鳞状上皮内病变（HSIL，一种高级别的宫颈癌前病变）。

据亚虹医药介绍，APL-1702很容易由妇科医生放置于患者宫颈口，并且在治疗结束后能被患者自行取出。迄今为止全球尚未有非手术治疗产品上市，APL-1702有望给患者提供全新的治疗选择，让部分患者免除手术治疗的痛苦和副作用，特别是消除手术治疗对育龄妇女患者生育功能的影响。公司预计将于2022年四季度率先在中国提交APL-1702的上市申请。

亚虹医药在招股书中介绍，APL-1202、APL-1702上市之初均采用外包生产的方式，后续将由公司正在筹建的位于泰州的生

除了上述两款核心在研产品外，亚虹医药还引进了海克威（APL-1706），其表示，泌尿外科诊断产品APL-1706的先行上市将为公司核心产品APL-1202的上市销售提前开辟市场渠道并提供宝贵的市场化推广经验。

APL-1706是全球唯一获批的辅助膀胱癌诊断或手术的显影剂类药物，由Photocure公司开发，目前已经在全球30多个国家获批上市。亚虹医药2021年1月引进了APL-1706在中国大陆和台湾地区的独家注册及商业化权利，预计将于2021年下半年与国家药监局药品审评中心（CDE）召开Pre-NDA沟通交流会，达成一致后提交上市申请。

亚虹医药需向Photocure支付首付款、里程碑款项以及销售提成。其中，首付款75万美元，里程碑款项合计约140万美元。

随着多项核心产品推进至后期开发阶段，亚虹医药正在加快商业化能力的建设。公司表示，APL-1202、APL-1702等产品上市后，将采用经销和直销相结合的销售模式。在经销模式下，公司将与多家具有GSP资质的经销商签订产品经销协议，通过经销商网络将产品在其授权区域内配送至医院或者药店，并最终销售给患者。公司也将积极探索直销的模式，如与部分有影响力、运营管理能力强的DTP药房展开直接合作等。对于产品的境外上市销售，公司则考虑采用授权合作等模式。

亚虹医药计划在中国境内组

优迅科技：深耕光器件行业 科创板IPO获受理

● 本报记者 董添

上交所日前受理了大连优迅科技股份有限公司（简称“优迅科技”）科创板首发上市申请，公司拟募集资金约5.6亿元用于5G光电子器件开发及产业化项目。

营收增速高

招股说明书显示，2018年至2020年（简称“报告期内”），公司营业收入分别为2916.74万元、6082.17万元和14602万元，最近三年营业收入复合增长率为123.75%。报告期内，公司业绩增长速度较快，主要受益于国家产业政策扶持、行业技术升级迭代、下游市场需求拉动等因素，并与公司所处发展阶段直接相关。

同时，公司也在招股书中提醒，公司产品处于产业链上游，新产品研发完成到终端应用之间需要经过下游客户及市场的验证，公司新产品验证过程受到的影响因素较多，存在一定的不确定性。新产品实现销售后，5G网络建设进度、下游市场需求变化等因素也会对公司业绩增速产生影响。公司存在因自身发展阶段和所处外部环境变化导致业绩增速放缓的风险。

公司主营业务为光器件的研发、设计、生产和销售，主要产品应用于光通信和光传感两大行业，终端应用场景涵盖4G/5G传输网络、数据中心、广电网络、航空航天、环境和安全监测等国家重点发展的领域。

公司产品聚焦高端，核心产品高速率、长距离、波分复用光收发组件，高带宽模拟信号调制激光器以及气体传感器等光器件的技术水平居于国内领先、国

123.75%

2018年至2020年，公司营业收入分别为2916.74万元、6082.17万元和14602万元，最近三年营业收入复合增长率为123.75%。

际先进地位，主要量产产品已达到《中国光电子器件产业技术发展路线图（2018-2022年）》等产业政策规划的发展目标，实现了相关高端光器件产品的进口替代。公司生产的光器件产品主要应用于光通信和光传感两大领域，主要产品光通信器件服务于4G/5G传输网络、数据中心、广电网络基础设施建设以及航空航天等国家重点发展的领域，光传感器件目前主要应用于环境和安全监测等领域。

募资巩固主业

招股说明书显示，本次发行募集资金投资项目“5G光电子器件开发及产业化项目”是在充分考虑我国光器件行业发展现状及未来发展趋势的基础上，结合公司现阶段实际情况和未来发展规划，经过公司管理层审慎考虑和可行性研究，并经公司董事会、股东大会审议通过确定。

本项目计划于公司自有的位于大连市高新技术开发区的国有建设用地上使用权上新建厂房、办公楼、研发中心

等房产及配套基础设施，并购置生产、研发用机器设备，新建光器件研发平台及生产线，提升公司光器件的研发、设计、生产能力。

招股说明书显示，本项目围绕公司现有主要业务和核心技术开展，聚焦国家政策大力支持的5G网络、数据中心基础设施建设等领域，具体内容包括对公司现有光器件产品产能的提升，以及在公司拥有核心技术和产品基础上进行技术和产品的升级、拓展和延伸。

公司表示，本项目的实施将在较大程度上提高公司的产能，增强公司的技术研发能力，拓展公司产品线，为公司带来长期稳定的规模收益，进而增强公司的整体竞争力。

针对战略规划，公告显示，公司未来将继续紧密围绕5G网络、数据中心等新型基础设施建设以及高端光芯片、光器件国产化的国家战略，依托在光器件领域的技术优势，结合行业技术发展趋势和市场需求，持续在高端光器件领域进行研发投入，积极探索并不断推出更多种类、更多应用场景的光器件产品，并向上游光芯片等领域延伸，提升高端光芯片、光器件国产产品的市场份额，促进国内光通信、光传感行业产业链上下游的融合发展，增强我国对基础光电子器件核心技术的掌控能力。

供应商、客户集中度高

招股说明书显示，公司主要存在技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、法律风险、发行失败风险、募集资金投资项目实施风险等。

公司产品生产所需的原材料主要包括光芯片、陶瓷外壳、TEC、自由空间隔离器、非球面透镜等。报告期各期，公司

向前五大供应商采购金额合计占当期采购总额的比例分别为78.83%、53.13%和62.51%，存在一定的供应商集中情况。若公司上游主要供应商交付能力下降，可能导致公司生产所需原材料供应的稳定性、及时性 and 价格发生不利变化，从而对公司的生产经营产生不利影响。

招股说明书显示，光器件行业下游市场具有准入门槛高、市场参与者相对集中的特征。报告期内，公司主要客户为行业下游光模块厂商及设备厂商。报告期各期，公司向前五十大客户的销售收入合计占当期营业收入的比例分别为75.75%、63.87%和67.29%，存在一定的客户集中情况。若公司下游主要客户的经营状况或业务结构发生重大变化并减少对公司产品的采购，或公司出现主要客户流失的情况，可能导致公司面临经营业绩下滑的风险。

行业周期性风险方面，公告显示，光通信行业存在周期性特征。根据ICC预测，我国4G网络建设周期约6-7年，5G网络建设周期可能比4G网络更长，在每年投资强度保持不变的情况下，完成5G网络总投资额约需要8至10年。若未来我国5G网络建设步入行业周期的下行阶段，且公司产品未能成功打入更多国家5G网络供应链体系，或未能下一代通信技术方面实现研发突破，则公司盈利能力可能受到行业周期的不利影响。

原材料价格波动风险方面，报告期各期，公司直接材料成本占主营业务成本的比例分别为84.12%、82.42%和86.79%，占比较高。主要原材料价格的变化直接影响公司的利润水平。若公司生产所需的原材料价格大幅度上涨，且公司产品的销售价格不能同步上调，将对公司的盈利能力产生不利影响。