

紧抓汽车尾气治理新材料机遇

齐鲁华信董事长明日信：深耕新型分子筛领域

● 本报记者 刘杨



齐鲁华信环保催化新材料生产线

公司供图

新三板精选层公司齐鲁华信董事长明日信日前在接受中国证券报记者采访时表示，精选层挂牌是齐鲁华信全新的起点，开启了齐鲁华信发展的新征程。未来，公司将持续基于市场需求和全球行业发展趋势的技术研发和产品创新，积极筹备研发符合节能环保的催化分子筛新材料，同时将环保催化分子筛作为公司发展方向，以响应国家号召，打赢蓝天保卫战。

依托新三板逐步成长

齐鲁华信的核心产品是应用于石油化工催化和环保催化的分子筛，目前公司已跻身于国内新型分子筛领域的领军企业。齐鲁华信是中国石化齐鲁石化公司的改制企业。2004年3月30日，齐鲁华信经国资委和中石化批准设立为员工持股的民营企业；2011年8月，公司整体变更为股份公司；2014年7月，经中国证监会核准齐鲁华信在全国股转公司挂牌，成为山东省首家、国内第二家股东超200人的新三板挂牌公司；2018年5月齐鲁华信进入新三板创新层，2021年成功晋升精选层，成为山东省第五家、全国第五十家在精选层挂牌的企业。

历经十七年的稳步发展，齐鲁华信拥有雄厚的技术积累和133项专利技术，依靠自有知识产权进行生产，掌握了产品相关的核心技术，满足客户质量要求。齐鲁华信已连续多年取得TüV-南德认证公司质量认证、环境管理体系认证和职业健康安全认证，获得国内中石化大型催化剂企业、

国内知名上市公司和国际化工巨头的认可。公司还建立了完善的自有研发体系，可快速对基础产品进行改性，并放大生产。目前，公司已经积累数十种改进型号特别是高硅铝比分子筛品种可进行批量生产，以满足客户对产品各种功能的需求。

明日信对中国证券报记者表示，精选层挂牌是齐鲁华信全新的起点，这开启了齐鲁华信发展的新征程。公司将持续基于市场需求和全球行业发展趋势的技术研发和产品创新，依靠科学规范的管理、经营机制，不断为客户提供最优的分子筛催化新材料产品。齐鲁华信将充分借力资本市场，把握精选层挂牌带来的机遇，早日完成募集资金项目的实施，进一步增强公司的核心竞争力，为客户、股东、员工和广大投资者创造更高的价值回报。

积极筹备研发新材料

目前，汽车尾气净化催化剂市场呈现寡头垄断的市场格局，在全球生产厂商中，庄信万丰、巴斯夫、优美科占据了主要的市场份额。国内分子筛企业中，具

备大规模生产能力的还比较少。业内人士指出，在行业升级的机遇下，面对国际大型分子筛企业的竞争，拥有良好技术创新能力和较大生产规模的中国分子筛企业将有望获得更大的发展空间。

作为国内分子筛细分行业的龙头企业，经过多年的积累和发展，齐鲁华信旗下的DAY-12.DVE等产品用于汽车尾气治理效果良好，已经取得多项较先进的SSZ-13分子筛技术专利。根据公司的定期报告，2018年-2020年，公司环保催化分子筛产品实现销售收入1042976万元、1289762万元和1452974万元，保持较高增速。

明日信表示，随着募集资金到位，公司将及时投入项目建设，进一步提升公司的竞争力及盈利能力。同时，公司会积极筹备研发符合节能环保的催化分子筛新材料，未来也将环保催化分子筛作为公司发展方向，以响应国家号召，打赢蓝天保卫战。

紧抓技术迭代机遇

随着我国社会的不断进步与发展，各

行业对高端化工新材料的需求逐渐增加，我国高端化工新材料产业取得前所未有的繁荣和发展，并成为化工产业进步的关键所在。与发达国家相比，我国化工新材料产业仍存在明显不足，汽车尾气净化器等依赖进口的产品将成为行业发展重点，因此，催化剂分子筛行业将获得一次绝佳的行业升级和技术迭代机遇。

明日信认为，随着国内环保意识的加强和我国对环保新材料鼓励政策的不断落实，汽车尾气治理新材料等催化剂分子筛产品将成为行业发展的必然趋势。他表示，目前齐鲁华信在产品各项指标的稳定性、定制化生产能力、快速响应能力方面均具有显著竞争优势，通过加强与国际知名企业的战略合作等方式，进一步巩固现有的优势能力；通过持续的基于市场需求和全球行业发展趋势的技术研发和产品创新，持续提高公司核心竞争力。

“未来，在抓好汽车尾气治理新材料扩大生产规模的同时，公司将与有关科研单位进一步合作，开发新型环保新材料，并尽快进入市场推广应用，成为省级环保新材料生产基地。”明日信表示。

冲刺精选层获首轮问询

锦好医疗：聚焦智慧医疗产品

● 本报记者 吴勇

锦好医疗冲刺精选层日前被首轮问询，涉及公司成长空间、核心技术竞争力、经营合规性、募投项目合理性等方面问题。此次公司拟公开发行人民币普通股不超过1250万股，募集资金扣除发行费用后将用于智慧医疗产品生产基地建设项目、智能助听器设计研究中心项目以及补充流动资金。

深耕康复医疗器械领域

招股书显示，锦好医疗主要从事康复医疗器械和家用医疗器械的研发、生产和销售，公司产品主要为个人消费者及广大家庭提供辅助听力、呼吸道疾病治疗、保健护理等功能，帮助消费者进行疾病症状的改善、疾病预防和治疗。

行业分析人士表示，随着老龄化的进一步加剧、慢性病患者数量逐年增加、二胎放开后产妇数量的增加、政策对康复医疗的支持、医保覆盖扩大、民众康复意识的提高等因素的推动，我国康复医疗服务和康复医疗器械的需求持续增长。

根据Frost&Sullivan的预测，预计2020年中国康复医疗设备市场规模或达413亿元，这一规模到2023年有望达到670亿元。根据预测，2020年-2023年间，中国的康复医疗设备市场规模有望增长62.23%，预计未来3年间的年平均复合增长率为17.50%。

锦好医疗指出，家庭医疗在我国已经得到了一定发展，但目前还处于初步阶段，我国居民对于家用医疗器械尚未形成大规模的消费习惯。随着我国经济增长、消费水平升级以及老龄化程度加深，我国居民对于健康管理的重视程度越来越高。

近年来，我国家庭医疗市场实现了高速发展。据中国医疗器械研究院发布的《中国医疗器械行业蓝皮书(2019)》，2015年我国家用医疗设备市场规模为480亿元，2018年增长到948亿元，年复合增长率达到25.46%。

受益行业发展的高景气度，报告期内（2018年至2020年），锦好医疗分别实现营业收入1.05亿元、1.49亿元、2.11亿元；实现归母净利润1992.41万元、2461.88万元、4138.84万元。

打造国产助听器龙头

据锦好医疗介绍，公司主要以海外销售为主，出口地区覆盖欧洲、亚洲、美洲等全球90余个国家和地区，客户包括德国西万拓、日本绿橡树、德国博尔乐等知名企业。

报告期内，公司的海外销售收入占主营业务收入的比例在85%以上，在国际市场具备较强的竞争力。根据海关统计数据在线查询平台获取的数据，2018年至今，公司助听器产品的出口销售数量和出口销售金额占全国境内助听器产品出口数量和金额的比例逐年增长，2020年，公司助听器出口销售数量占全国境内助听器出口销售数量的比例已达12.26%。

锦好医疗表示，公司将重点围绕助听器等产品，持续进行研发创新、提升产品技术水平、加大新产品的开发力度、深耕海外市场的同时加大对国内市场的品牌投入，致力于打造国产助听器的龙头企业。

值得关注的是，此次锦好医疗募投的智慧医疗产品生产基地建设项目旨在解决产能不足，应对全球助听器和雾化器市场需求快速增长的需要。

锦好医疗指出，随着老龄人口数量的增长以及听力障碍人群数量的增加、助听器渗透率的逐步提升以及人口收入水平提升对应手听品质要求的提高带来的需求释放，预计全球助听器市场的需求将继续维持增长态势。

公司表示，近两年内，公司助听器产品产能利用率分别为98.68%、116.01%；雾化器产品由于场地受限，以委外加工的方式完成生产。公司产能已经呈现饱和状态，产能不足与公司进一步开拓市场的发展战略相矛盾。智慧医疗产品生产基地建设项目的建成并达产，将扩大公司助听器和雾化器产品的产能，有效解决现有产能瓶颈，提升公司产品市场占有率。

成长空间受问询

在首轮问询中，锦好医疗的成长空间受到全国股转公司的问询。招股书显示，全球五大助听器集团子品牌作为助听器一线品牌占据全球市场接近90%以上的市场份额，并掌握了助听器最领先的核心技术。发行人雾化器产品主要为压缩式雾化器。监管机构要求公司补充披露公司主要产品的竞争优势，是否存在被其他产品替代或淘汰的风险，是否存在被主要竞争对手抢占市场份额的风险，公司未来成长空间是否受限。

对此，锦好医疗回复称，虽然公司部分中高端产品与占据市场主要份额的五大听力集团形成一定的竞争关系，但公司助听器产品主要定位的市场并非五大听力集团的主要目标市场，相互形成错位竞争关系。随着听力障碍人群对助听器使用意识的提升以及助听器渗透率提高的目标逐步实现，公司所定位的助听器细分市场将迎来进一步扩容。基于公司的助听器产品优势及已经积累的渠道优势，公司助听器产品不存在被其他产品替代或淘汰的风险。

从目前助听器市场发展趋势和市场规模来看，六大国际品牌（瑞声达、锋力、西嘉、奥迪康、唯听、斯达克）下沉参与中高端、低端产品竞争，并将中高端、低端产品作为主要市场的可能性不大，主要原因是六大国际品牌下沉的难点是调整产品价格和采购供应链。由于六大国际品牌所处的采购供应链位高，成本也高，不具备立即转向生产中高端、低端产品的灵活性，而下沉中高端、低端市场将严重损害自身品牌的市场定位和品牌价值，并对原有中高端产品的高价格造成打击。同时，中高端、低端市场的客户群体十分分散，产品毛利率相对于高端市场低，市场开发成本较高且周期较长，短期内无法产生明显的市场效益。

2020年起，公司积极开拓与六大国际品牌等领先助听器企业合作，共同开发市场。截至目前，公司已经与西万拓听力技术(苏州)有限公司(WS听力集团的境内子公司)、索诺瓦听见(上海)商贸有限公司(索诺瓦听力集团的境内子公司)签署订单并采用ODM模式展开合作。

精选层概念股吉林碳谷信披违规被罚

● 本报记者 段芳媛

日前，鉴于精选层概念股吉林碳谷存在更正后的财务报表与前期申请材料中的财务报表存在较大差异的违规事实，全国股转公司对挂牌公司及相关责任主体采取出具警示函的自律监管措施。

更正财报被罚

根据全国股转公司下发的《关于对吉林碳谷碳纤维股份有限公司及相关责任主体采取自律监管措施的决定》，吉林碳谷2020年11月3日提交公开发行并在精选层挂牌的申请材料，2021年5月19日披露《前期会计差错更正公告》《关于吉林碳谷碳纤维股份有限公司前期会计差错更正专项说明的审计报告》，对2018年度、2019年度以及2020年度财务报表进行了更正，更正后的财务报表与前期申请材料中的财务报表存在较大差异。

中国证券报记者查阅相关公告发现，2018年-2020年，吉林碳谷归母净利润调整前分别为-7594.11万元、-1652.97万元、1.44亿元；调整后分别为-8342.71万元、-3004.77万元、1.39亿元。

全国股转公司指出，吉林碳谷的上述行为违反了相关规定，所披露的信息未能做到真实、准确、完整，构成信披违规。对于上述违规行为，公司时任董事长及总经理张海鸥、财务负责人及董事会秘书卢贵君未能忠实、勤勉地履行职责，未能保证公司信息披露的真实、准确、完整，违反了相关规定。

对此，全国股转公司对吉林碳谷采取出具警示函的自律监管措施；对张海鸥、卢贵君采取出具警示函的自律监管措施。对于此次惩戒，全国股转公司将记入证券期货市场诚信档案数据库。

全国股转公司表示，吉林碳谷作为申请公开发行并在精选层挂牌的公司，应当按照《精选层挂牌规则》等业务规则，保证披露信息的真实、准确、完整，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

全国股转公司告诫吉林碳谷，应当充分重视上述问题并吸取教训，规范履行信息披露义务，提高全员合规意识和风险意识，杜

绝类似问题再次发生。否则，将被进一步采取自律监管措施或者给予纪律处分。

冲刺精选层

根据公开信息，6月29日，全国股转公司挂牌委员会将审议吉林碳谷公开发行并在精选层挂牌事项。

公开发行说明书显示，吉林碳谷主要从事聚丙烯腈基碳纤维原丝的研发、生产和销售。报告期内（2018年-2020年），吉林碳谷通过进一步的技术攻关、新生产线的建设，实现大丝束聚丙烯腈基碳纤维原丝产品稳定大规模生产，产品结构已经从军工级别小丝束产品为主，发展到工业民

用级别大丝束产品为主，小丝束、大丝束产品共同发展的新局面。

吉林碳谷介绍，公司所用的DMAC两步法，经水相悬浮聚合，原液和聚合的产量大；而其他厂家所采用的一步法，在聚合物和原液制造方面限制了纺丝的产量。湿法成型的纤维纤度变化小、纤维上残留的溶剂少，容易控制原丝质量。公司独创工艺技术结合两步法与湿法工艺优势，尤其适合大丝束原丝生产。

公开发行说明书显示，吉林碳谷向关联方吉林精功销售占比较高。报告期内，公司向吉林精功销售收入分别占主营业务收入的32.12%、63.82%、42.09%。吉林碳谷解释称，由于浙江省和吉林省政府友好交流

年度营收、盈利均创新高 民商创科创新业务回报丰硕

近日，民生电商港股上市平台民商创科（01632-HK）公布其截至2021年3月31日止年度的综合业绩。公告显示，截至2021年3月31日止年度，公司实现总收益15.86亿港元，同比增57%，年内溢利2550.7万港元，而去年同期亏损2097万港元，实现扭亏为盈。

营收、盈利均创新高 贸易、科技业绩基石

据财报数据，民商创科全年业绩整体收益增加5.76亿港元至15.86亿港元，而这主要由于其贸易业务及技术服务业务等收益的增加，一定程度上冲抵了疫情及竞争环境等对于自身在香港越式餐厅业务的影响。其中，贸易业务收益增加70.6%至14.95亿港元，占总收益约94.3%，该部分收益的增长，除一部分来源于民商智慧的贡献外，更多得益于民商创科在2019年成立的一家全资附属公司民商创科（宁波）电子商务有限公司，截至目前，其已与近百家供应商建立了合作关系。

联营公司价值凸显。作为最早以50%股权注入民商创科的核心资产，民商智慧依赖其场景行销系统和供应链管理已为中国民生银行、兴业银行、南京银行、大连银行等20多家银行机构提供电子银行营销服务。本次财报数据显示，民商智慧为民商创科提供除税后溢利1750万港元，较之去年同期增长400%。

此外，民商创科通过一家中国全资附属公司从事技术服务业务，可提供软件定制服务及技术解决方案服务等，于近一财年成功实现1274万港元收入。

借势民生电商 民商创科更大价值在于科技

据了解，民商创科新的发展战略主要聚焦于发展金融科技服务及场景优化升级，在夯实发展基础的同时，提高未来市场占有率，继续探索和开拓新的市场契机，进而成为行业领军企业之一。

母公司民生电商近年专注数字科技，在供应链管理、客户营销、金融科技等领域，均有大动作，并推出系列极具开创性的科技产品，如在农业资产数字化领域的“民农云仓”，成为国内首个落地应用的以区块链技术为底层的科技平台，成功衔接粮食产业和银行之间的需求；基于SaaS的银行场景科技平台“手机生活圈”，全面匹配银行对场景、营销、用户等综合性需求……

这一资源优势，无疑也夯实了民商创科将科技视为未来战略重心的信心。

通过公告分析表明，民商创科新利润增长点未来主要集中在贸易业务及技术服务业务等方面，其中，贸易业务目前正在积极的进行市场多元化布局，其以3C电子产品为主锁定内需市场，并同步提升自身的运营能力及品牌建设，逐步完善自身供应链体系，增强行业竞争力。而技术服务业务将依托于母公司民生电商的业务资源优势 and 科技能力，在为自身业务优化赋能的同时，可对外输出软件定制服务及技术解决方案等服务，未来将成为民商创科新的业绩亮点。（秦曦）