

回复首轮问询

理工导航称与北理工不涉及利益输送等问题



公司供图

理工导航日前回复科创板首轮问询。上交所重点关注公司关于科创属性、控股股东、实控人、员工变动及其薪酬、预计市值、核心技术等共计31个问题。公司表示，与北京理工大学不涉及利益输送等问题。

● 本报记者 刘杨

不存在软件烧录情形

关于科创属性中生产模式和产能产量,招股说明书显示,公司主要产品包括惯性导航系统、光纤陀螺仪和专用电路模块。其中,惯性导航系统中包含IMU组件(陀螺仪、加速度计、IMU结构件)和惯导专用电路模块(导航计算机电路、I/F转换电路、母板电路),公司采购的原材料主要包括光纤陀螺仪、石英挠性加速度计等。公司对主要产品的产能、产量和销量予以披露。

对此,上交所要求公司说明公司军工资质取得前后的相关产品的生产过程、生产场所和生产人员数量及其变化情况,公司是否存在北理工、发行人客户或供应商处进行装配、检测和烧录的情形等。

理工导航回复称,公司军工资质取得前后,惯性导航系统、惯性导航系统核心部件、其他零部件等产品生产过程未发生重大变化,生产场所均为位于北京市昌平区昌平路97号7幢101的厂房,2017年末至2020年末生产人员数量分别为40人、47人、41人、40人。

2017年至2019年,公司在为北京理工大学提供服务的过程中存在在北京理工大学进行装配和检测的情形,但不存在软件烧录的情形。

理工导航表示,2017年至2019年,公司在北京理工大学进行装配和检测服务主要是为北京理工大学提供专用电路模块调试服务、惯性导航系统调试服务,启动电路和变换放大器调试、测试及故障排查服务和车载电路技术服务,上述服务在北京理工大学处进行主要是根据合同约定,北京理工大学需要提供场所、产品生产相关的专用测试系统和专用工量具。公司2018年末在北京理工大学提供惯性导航系统调试服务主要是因为2018年公司已完成提供上述服务所需要的三轴位置速率转台系统和带温箱单轴转台的调试测试,因此在公司经营场所提供相关服务。随着技术服务提供完毕,公司在2020年末不再在北京理工大学处进行技术服务相关的生产活动。

除上述情形外,公司不存在在北理工、公司客户或供应商处进行装配、检测和烧录的情形。公司惯性导航系统生产过程中的组装、检测和烧录均在自行租赁的生产场地进行,在产品完成生产入库后,再进行出库交付。北理工已出具确认函明确上述事项,且明确“理工导航员工中不存在为该校无偿工作的员工,不存在在本校从事不属于该公司的装配工作的人员,人员不存在混同”。

所属行业归类科学准确

关于行业领域,招股说明书披露,理工导航认定自身属于新一代信息技术领域,三年累计研发投入占最近三年累计营业收入比例为6.07%,共拥有21项软件著作权。

对此,上交所要求公司说明公司产品中硬件、软件的具体构成、作用、功能,产品通产销售形态,软硬件产品形成的收入,结合产品生产流程,不同原材料的来源(自产或外购)和具体形态,外购原材料与终端产品在物理结构、技术指标、功能等方面的差异,核心技术在外购原材料中的具体应用,软硬件产品形成的收入等,说明将公司所属行业领域归类为新一代信息技术是否科学准确,属于新一代信息技术项下的具体类别。

理工导航回复称,公司产品销售形态为惯性导航系统装置,为具有复杂机械结构、电子元器件及相关控制软件、算法等的系统产品,无法区分软硬件产品

分别形成的收入,无独立软件产品销售形成的收入。

外购原材料光纤陀螺仪、石英挠性加速度计、IMU结构件、专用电路模块是终端产品惯性导航系统的硬件组成部分,公司通过自产专用电路模块(包括导航计算机电路、I/F转换电路和母板电路)后,将由光纤陀螺仪和石英挠性加速度计形成的IMU组件进行装配、功能检测,并进行多种筛选测试和导航软件烧录,最终生产完成入库。

外购原材料是终端产品惯性导航系统的硬件组成部分,公司通过对各种原材料进行装配,结合自产的专用电路模块,经过多种检测和调试,使得形成一个新的产品和用途。惯性导航系统主要功能为将光纤陀螺仪和石英挠性加速度计测量的信息进行解算得到运载体的相关信息用于实现制导控制系统的精确制导,光纤陀螺仪和石英挠性加速度计的主要功能为测量运动物体的角速度和加速度,因此公司终端产品的功能与原材料存在差异,技术指标无法直接对比。

公司产品销售形态为惯性导航系统,无独立软件产品销售形成的收入。

综上,理工导航称,其主营业务产品为具有复杂机械结构、电子元器件及相关控制软件、算法等的系统产品,应用计算机等现代化技术进行电子信息控制和信息处理,根据《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》,公司应属于新一代信息技术领域中的电子信息行业;根据《战略性新兴产业分类(2018)》,公司应属于新一代信息技术产业中的新型计算机及信息终端设备制造行业,对应国民经济行业名称为其他电子设备制造。

与北理工的关系受关注

关于核心技术中的核心技术人员,根据申报文件,公司的核心技术人员为汪渤、董明杰、石永生和沈军4人,均为北京理工大学惯性导航与控制团队教师,多人曾担任军方某型号武器装备副总设计师、主任设计师、总体组专家等重要职务。上交所要求,结合报告期内公司与北

京理工大学的合作研发情况、核心技术人员目前与北京理工大学的关系等,说明相关人员是否仍作为北理工人员参与项目研发,是否利用北京理工大学的研究经费进行与公司相关的技术研发,是否利用北京理工大学相关人员为公司进行技术研发,是否存在北京理工大学为公司承担研发成本或者费用的情形,公司是否对北京理工大学存在重大依赖,上述人员与北京理工大学之间是否涉及利益输送。

对此,公司回复称,北京理工大学于2020年9月出具的相关说明显示,受限于我国军工行业特点和军工产业布局及配套关系,北京理工大学与理工导航存在部分客户、供应商重合的情形,北京理工大学与客户和供应商的交易和资金往来均基于北京理工大学完成相应军工产品及配套产品研制生产之所需,与理工导航无关,不属于理工导航的账外收入,不存在商业贿赂或违反国家税法等违法行为,不存在北京理工大学代理理工导航承担成本、费用情形或者采用无偿或不公允的交易价格向理工导航提供经济资源等利益输送或其他利益安排的情形。

根据北京理工大学自动化学院于2021年6月出具的《关于汪渤、缪玲娟使用研究经费的相关情况说明》,汪渤、缪玲娟负责或参与的科研及生产项目均隶属于北京理工大学,经审查,汪渤、缪玲娟已严格按照《北京理工大学采购管理办法》《北京理工大学供应商预选库管理办法(试行)》《北京理工大学采购工作纪律规定》等法律法规及相关制度的规定对项目经费及项目成果进行管理,经费用途与科研项目严格挂钩,并根据北京理工大学科研经费使用管理办法的相关规定在项目结项时对项目经费的使用情况进行专项审计并出具审计报告,不存在将北京理工大学的科研经费或科研成果用于理工导航生产经营活动的情形,不存在套取项目经费用于研发与理工导航相关技术的情形,不存在与理工导航及相关方进行利益输送的情形,不存在知识产权等方面的纠纷、争议或者潜在的纠纷、争议。

科创板上市申请获批

新锐股份:产能趋于饱和 亟需扩产

● 本报记者 董添

新锐股份科创板上市申请7月9日获科创板上市委员会审议通过。公司拟募集约6.52亿元,用于硬质合金制品建设项目、牙轮钻头建设项目、研发中心建设项目以及补充流动资金等。公司表示,现有生产用地及产品生产线均无法满足公司发展需求,为保障公司在市场竞争中保持行业领先优势,扩大产能已成为公司发展的必然要求。

专注硬质合金领域

新锐股份主要从事硬质合金及工具的研发、生产和销售。硬质合金属于国家战略性新兴产业,公司专注于硬质合金领域的技术开发,逐步掌握了矿用、切削及耐磨等应用领域的硬质合金核心技术,具备了较高的生产工艺水平,建立了完善的销售渠道。

报告期内(2018年至2020年),公司分别实现营业收入64017.49万元、69402.67万元、72976.04万元,分别实现归属于母公司所有者的净利润6382.28万元、7631.92万元和11386.16万元,经营活动产生的现金流量净额分别为2600.16万元、7589.81万元和9239.67万元,研发支出占营业收入的比例分别为5.4%、5.4%和5.3%。

公司预计上半年营业收入为4.3亿元至4.5亿元,同比增长23.79%至29.55%;净

利润为7000万元至7700万元,同比增长17.26%至28.98%;归属于母公司股东的净利润为6300万元至7000万元,同比增长15.11%至27.90%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为5900万元至6600万元,同比增长10.10%至23.16%。

拟募集6.52亿元发展主业

本次发行实际募集资金扣除发行费用后的净额全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金,将按轻重缓急顺序投资于硬质合金制品建设项目、牙轮钻头建设项目、研发中心建设项目以及补充流动资金。拟投入募集资金合计约6.52亿元。

公司称,目前产能已趋于饱和,产能利用率接近100%,现有生产用地及产品生产线均无法满足公司发展需求。报告期内,公司通过新增生产设备,产能逐步提升,但仍难以满足现有客户持续增长的需求,并且为保障公司在市场竞争中保持行业领先优势,扩大产能已成为公司发展的必然要求。

公司表示,通过本次募集资金投资项目的建设,公司将加大生产设备、检测设备、自动化控制等方面的投入,提高公司硬质合金及牙轮钻头的产能水平,充分利用公司长期积累的技术和管理优势,在日益增长的市场需求中增加公司产品的市

场占有率,增强公司的整体竞争力和市場影响力。

目前,公司已积累了大量硬质合金的研发及生产经验,形成了完备的硬质合金技术体系。同时,在硬质合金的下游应用领域,公司掌握了以牙轮钻头为代表的矿用硬质合金工具的设计、制造工艺,产品生产工艺、产品使用寿命处于同行业领先水平。随着制造业的转型升级,下游客户对产品性能要求不断提高,公司需要不断改进产品生产工艺和自动化水平,保证产品质量,以满足下游客户的需求。因此,在扩大生产规模的同时,通过购置先进的自动化生产设备以提高生产线自动化水平,是公司适应行业发展的必然选择。

经过多年发展,公司已形成了较完备的硬质合金及工具的技术体系,掌握了部分高端硬质合金产品的核心技术,公司产品在行业内拥有一定的竞争力和市场份额,但与国外高端硬质合金及工具厂商相比,国内硬质合金及工具企业在技术研发能力、产品制造工艺和产品性能方面仍存在差距。

通过本次募投项目建设,不仅有利于公司加快吸收、消化国内外各种新技术,并加速研发成果的转化,还能为公司提供充足的新产品、新技术储备,完善以客户需求为中心、以潜在市场需求为导向的产品和技术创新制度,从而使技术创新成为公司提供差异化服务和开拓新应用领域的有利支撑,为公司进一步开拓国内外市

场提供助力。

存货规模较大

招股说明书显示,报告期各期末,公司存货账面价值分别为16844.95万元、17559.91万元和19179.31万元,占流动资产的比例分别为35.13%、28.4%和27.88%,存货规模较大。公司存货占流动资产的比例较高,如果客户订单无法执行,或者市场需求发生不利变化,可能导致存货呆滞或可变现净值降低,存货跌价损失增加,对经营业绩产生不利影响。

报告期各期末,公司的应收账款账面价值分别为18029.27万元、20194.83万元和21539.29万元,占流动资产的比例分别为37.60%、32.66%和31.31%,未来随着公司经营规模的扩大,应收账款余额将随之增长。若宏观经济环境、客户经营状况发生变化或公司采取的收款措施不力,应收账款将面临发生坏账损失的风险,一定程度上影响公司经营业绩和运营效率。

本次募集资金投资项目预计增加固定资产投资30184.60万元,募集资金投资项目全部建成后,根据公司现有的折旧政策,每年增加固定资产折旧2359.04万元。由于本次募集资金投资项目的建设需要较长时间,并且市场环境可能会发生不利变化,如果公司募投项目未能达到预期,新增固定资产折旧将对公司经营业绩产生不利影响,甚至导致公司业绩下滑。

春立医疗冲刺科创板获首轮问询

核心技术与专利被重点关注

● 本报记者 熊永红 吴勇

春立医疗日前冲刺科创板被首轮问询,涉及公司核心技术与专利、市场份额、产品特点、同业竞争、境外教授等方面问题。公司表示,公司是国内领先的骨科医疗器械厂商,拥有132项境内注册专利,掌握16项核心技术。

此次公司拟公开发行股票不超过3842.8万股,募集资金扣除发行费用后将用于骨科植入物及配套材料综合建设项目、研发中心建设项目、营销网络建设项目以及补充流动资金项目。

深耕骨科医疗器械领域

招股书显示,春立医疗是国内领先的骨科医疗器械厂商,主营业务系植人性骨科医疗器械的研发、生产与销售,主要产品为关节假体产品及脊柱类植入产品。

据春立医疗介绍,公司在关节假体产品领域已建立起较高的品牌知名度,在国内具有较领先的市场地位。同时,公司无菌髓关节假体系统、无菌膝关节假体系统、颈椎前路固定系统、CF颈椎后路固定系统等多项产品通过欧盟CE认证(欧盟医疗器械产品认证)。

业内人士表示,骨科植入医疗器械是医疗器械重要细分行业之一。骨科植入医疗器械指的是通过手术植入人体,可以起到替代、支撑人体骨骼或者可以定位修复骨骼、关节、软骨等组织的器材材料,主要包括骨接合植入物及关节植入物,如接骨板、接骨螺钉、髓内钉、脊柱内固定植入物、人工关节等,属于高值医用耗材类医疗器械,因为长期植入人体,对人体的生命和健康有着重大影响,且价值通常较高,按照我国医疗器械分类管理的规定,一般属于三类医疗器械。

根据标点信息相关报告,预计2024年我国骨科植入医疗器械市场规模约为607亿元,2019年至2024年的年均复合增长率约为14.51%。

受益行业发展的高景气度,报告期内(2017年至2019年及2020年1-6月),春立医疗分别实现营业收入3亿元、4.98亿元、8.55亿元、4.07亿元;实现归母净利润6828.4万元、1.06亿元、2.37亿元、1.17亿元。

毛利率低于同业

报告期内,春立医疗毛利率为70.56%、63.56%、69.15%、70.54%。在同行业可比公司中,大博医疗毛利率为83.06%、80.40%、85.61%、85.64%;三友医疗为78.23%、88.55%、91.26%、91.09%。同行业毛利率平均数为73.75%、75.39%、78.91%、77.81%。对于公司毛利率低于同行业可比上市公司,春立医疗表示,主要是产品结构差异所致。

同时,春立医疗指出,爱康医疗与公司业务结构最为相近,其综合毛利率分别为70.78%、68.08%、69.41%及70.22%,与公司报告期内的毛利率水平基本一致。2018年,公司综合毛利率略低于爱康医疗,主要是进口涂层采购量增加,导致股骨柄、球头等细分产品成本上升。2019年,公司毛利率有所回升,主要是由于随着公司向喷涂厂商的采购量上升,与优瑞康等供应商议价能力增强,喷涂采购价格有所下降;公司陶瓷毛坯、金属毛坯的采购价较上年回落,公司主要产品的成本降低。

此次公司募投骨科植入物及配套材料综合建设项目旨在扩大公司产品产能,利用公司产品竞争优势,提高产品的市场占有率,巩固并提升公司的行业地位。

春立医疗表示,随着全球骨科植入医疗器械市场持续发展,中国市场随着老龄化进程的加快、骨科植入物手术普及率的提升及社会保障体系的逐步完善,未来我国关节类、脊柱类植入物产品市场规模将持续攀升,预计公司产品的市场需求将保持较高增长速度。

对于未来的发展规划,春立医疗表示,公司将继续深耕骨科医疗器械领域,持续聚焦关节主业的创新研发,提供更多元化与更适合国人的产品系列,保持公司在国内关节假体领域的领先地位。同时,公司将着手丰富和完善骨科产品矩阵,横向布局脊柱与创伤类植入物,多产品协同发展,打造新的业绩增长点。

掌握16项核心技术

在首轮问询中,春立医疗的核心技术与专利受到监管机构问询。招股书显示,春立医疗是国内领先的骨科医疗器械厂商,主要产品包括标准和定制关节假体产品、脊柱类植入产品,掌握了16项核心技术。与进口企业相比,国内企业在前沿产品设计开发、新型原材料开发及加工、表面处理能力等方面的技术水平仍有待提升。

对此,监管机构要求春立医疗披露核心竞争力的主要体现;公司掌握的核心技术是否属于行业内通用技术或必要技术,与竞争对手相比其在各类产品拥有的核心技术数量是否较少,“国内领先的骨科医疗器械厂商”的依据是否充分、定位是否准确。

对此,春立医疗回复称,在产品线方面,公司具备多元化的产品组合。公司主要产品包括关节假体产品、脊柱类植入产品,适用于人体的不同部位,如髋关节、膝关节、肩关节、肘关节、颈椎、胸椎、腰椎等。截至2021年6月,公司已取得37项医疗器械产品备案或注册证,其中13项为III类医疗器械注册证,全面覆盖髌、膝、肩、肘关节及脊柱等骨科植入类医疗器械主要细分领域。

在市场竞争方面,公司关节类假体产品占营业收入的比重超过95%,而关节类假体产品占据了较大的国内市场份额。根据标点信息相关报告,2019年我国骨科植入性医疗器械市场中,创伤类、脊柱类、关节类细分市场合计占据85.80%的市场份额。其中,关节类作为三大细分市场之一,占比27.77%。春立医疗2019年占了我国内关节类植入医疗器械市场8.96%的市场份额,在所有本土企业中排名第二、在中国所有关节假体行业企业(包括国外企业)中排名第四。

技术实力方面,公司表示,截至2021年3月,公司拥有132项境内注册专利,其中18项为发明专利;拥有低摩擦关节界面技术、个性化生物型股骨技术、压配式生物髓臼技术、髓关节翻修假体填充技术、高抛光解剖胫骨平台技术等16项核心技术。较为先进的产品与技术,有效提高了治疗效果,降低了手术风险和操作难度。