

新三板中报季拉开帷幕 57家精选层公司已预约披露

●本报记者 吴科任 实习记者 王奕斐

7月9日,海天物联披露了今年新三板首份中报;同日,吴方机电披露了创新层首份中报。这两家公司均实现盈利上涨,其中吴方机电盈利大增27倍。7月26日,朱老六将披露精选层企业首份中报,从业绩预告来看,其盈利增长近四成。截至7月13日,57家精选层公司预约了半年报披露日期,多集中于8月下旬。

新华社图片 视觉中国图片 制图/王力

新三板中报迎开门红

上半年,海天物联实现营业收入1.98亿元,同比增长65.02%;归母净利润为309万元,同比增长77.47%;经营活动产生的现金流量净额收窄至-157万元。

海天物联表示,业绩增长的原因是去年同期国内出现新冠肺炎疫情,公司经营受到极大影响,严重影响到销售收入,而在报告期内,随着国家对疫情的有效防控,经营逐渐恢复并好于预期,且钢管产品价格较去年同期上涨较大,因此造成营业收入较大增长。同时,公司加强内控管理,严格把关各项营业费用,合理分配资金,使得各项成本费用的同期增长比例下降。此外,本期与上年同期相比受营业外项目影响较小。

海天物联是服务于能源行业生产资料供应链管理的现代化物流企业,主要服务于石油、化工等行业用户,公司在烟台、上海、天津、江阴等多地设立了区域配送中心。

还有多家基础层企业披露了中报。美陵股份上半年实现营业收入2.91亿元,同比增长20.99%,主要原因为接单增加;归母净利润为2999.89万元,同比增长76.31%。美陵股份主营业务为石油石化专用换热器及石化设备配件的生产与销售,同时兼营汽车配件、高强度紧固件、重型铸件、风机等产品的生产与销售。

联创云科上半年营业收入为2981万元,同比下降64.34%,亏损86万元,上

年同期盈利30万元。公司表示,盈利下滑主要原因是持续受疫情影响,公司为了稳定客户及维持公司正常运营对广告代理客户大幅减费让利,以及销售费用、管理费用、研发费用的增长导致。

环美科技上半年营业收入为2955万元,同比下降40.72%,亏损352万元,上年同期亏损41万元。公司表示,盈利下滑一方面是由于上半年工程项目收入减少进而使公司收入较同期有所减少;另一方面,公司发展规模扩大销售费用、管理费用、研发费用等均有增加。

创新层首份中报盈利大涨

7月12日,创新层企业吴方机电股价大涨10.16%,上涨动力系公司中报表现。上半年,吴方机电实现营业收入6.06亿元,同比增长69.50%;归母净利润为3452.09万元,同比增长2763.75%。

吴方机电表示,业绩增长主要系汽车行业景气度回升,汽车销量同比增长。另外,公司金属成形新业务逐步量产,并获得重庆建设MIM产品和盖茨集团“个人出行”事业部领域的重大合同。

据了解,吴方机电立足于汽车零部件及配件制造行业,公司实现了多项关键技术突破,包括精密铸造、冲挤、旋压、拉伸、粉末冶金(PM)、非晶合金等金属近净成形技术和工艺,自主研发了一批独创核心技术,并广泛应用于生产中,目前涵盖汽车空调电磁离合器、旋压皮带轮、金属粉末注射(MIM)、粉末冶金、液态金属、高压铸造、低压铸造、重力

铸造、差压铸造、涡旋式空压机、车用缓速器等领域。

吴方机电上半年收入增长主要源于离合器及MIM军工产品收入增加所致。公司表示,随着汽车零部件行业专业化分工趋势不断加剧,下游客户对产品质量、生产能力的要求不断提高,规模较小的企业由于生产装备较落后,产品设计与制造能力有限,不能响应客户新产品的设计研发需求,产品质量跟不上客户要求,市场需求逐步向行业龙头企业转移,包括汽车空调电磁离合器在内的中高端汽车核心零部件的自主可控进程逐渐加速。

吴方机电于2015年9月在新三板挂牌交易,目前采用做市交易方式,最新总市值为9.18亿元。截至6月底,公司股东人数为287户,其中不乏实力股东。比如,地方国资控制的蚌埠高新投资集团有限公司、管理各类资金总规模约4194亿元的深创投分别是吴方机电第三大股东、第七大股东。

资金密集关注精选层中报

尽管还没有精选层公司发布半年报,但朱老六和贝特瑞已率先披露半年度业绩预告。前者预计盈利2800万元至3200万元,同比增长20.10%-37.26%;后者预计盈利7亿元至7.5亿元,同比增长218.61%-241.37%。

朱老六是农业产业化国家级重点龙头企业,主营业务为腐乳、酸菜和料酒等产品的研发、生产和销售。公司上半年

盈利预增主要得益于三方面因素:市场拓展和品牌营销取得较好效果,营业收入较上年同期增长;上年同期聘请了咨询服务机构提供战略咨询服务,而本期未发生此类费用;本期存货报废损失较上年同期减少。

贝特瑞专业从事锂离子电池正、负极材料的研发、生产和销售。上半年,下游电池生产商加大生产力度,电池材料市场需求迅速提升,公司正负极材料销量大幅增长,促进业绩实现较大增长。此外,出售贝特瑞(天津)纳米材料制造有限公司及江苏贝特瑞纳米科技有限公司100%股权暨出售磷酸铁锂相关资产和业务,增加了本期净利润。

全国股转公司7月13日更新的《精选层2021半年报预约披露时间表》显示,朱老六将于7月26日披露半年报,目前它的预约时间排在最前面。贝特瑞预约日期为8月24日。

截至7月13日,57家精选层公司预约了半年报披露日期,多集中于8月下旬。业内人士指出,精选层公司半年报将成为资金布局转板上市机会的重要参考。根据沪深交易所发布的转板上市办法,精选层公司转板上市的“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更加明确。

市场人士认为,随着转板上市申报日期临近,具备转板条件的精选层公司受到投资者关注。但部分公司股价已包含一定的转板预期,投资者需要关注估值与成长性的匹配关系。

吉冈精密冲刺精选层 获首轮问询

●本报记者 吴勇

吉冈精密日前冲刺精选层被首轮问询,涉及公司技术先进性、客户稳定性、毛利率、募投项目新增产能消化合理性等方面问题。此次公司拟向不特定合格投资者公开发行不超过2300万股(未考虑超额配售选择权)人民币普通股股票。募集资金扣除发行费用后将用于年产2900万件精密机械零部件生产线智能化改造项目以及补充流动资金。

专注精密金属制品领域

招股书显示,吉冈精密是精密金属制品行业领先企业,专注于铝合金、锌合金精密零部件的研发、生产和销售,产品涵盖电子电器零部件、汽车零部件及其他零部件,主要应用于清洁电器、电动工具、通讯设备等。

吉冈精密介绍,公司多次直接参与客户产品端的结构设计。公司与客户共同开发的电机结构件产品已通过测试阶段,将应用在特斯拉Model 3车型;开发的电机转子产品亦通过测试阶段,将应用于LG的电机产品。

2021年,公司成为新能源汽车全球领先厂商宁德时代和汽车起动机知名品牌博格华纳的一级供应商。拥有公司核心技术的蒸汽加热器产品已进入小米产品的试样改型阶段。

分析人士指出,金属制品结构件广泛应用于众多高精尖的制造业领域产品,伴随技术提升,目前市场中的精密金属结构件可应用于汽车、通信、电子、家电、机床、交通、能源等各个领域。随着我国工业技术的快速发展以及经济发展带动的消费升级,下游行业对金属制品结构件的需求保持稳定增长,金属制品业的市场规模稳定在3亿元以上。

吉冈精密表示,精密金属零部件的应用领域非常广泛,覆盖家用电器、汽车、电动工具等众多领域。公司主要产品应用领域集中在电动工具、清洁电器、汽车零部件等行业,这些行业市场容量大,未来有较大的成长空间。

受益行业发展的高景气度,报告期内(2018年至2020年),吉冈精密分别实现营业收入1.99亿元、2.08亿元、2.6亿元;实现归母净利润2402.23万元、2713.41万元、4347.72万元。

绑定行业龙头企业

招股书显示,吉冈精密自主研发取得发明专利的蒸汽加热器产品被广泛应用于蒸汽拖把等清洁小家电产品,并成为蒸汽拖把行业龙头企业Shark的蒸汽加热器指定供应商。公司技术优势带动销售规模和盈利水平快速增长,报告期内,公司年复合销售增长率达14.17%,2020年度,销售增长率达24.96%。

据吉冈精密介绍,公司产品在电动工具行业有着重要应用。报告期内,公司最大客户为牧田(中国)及牧田(昆山),其隶属于牧田株式会社为目前世界上大规模专门生产专业电动工具的制造商之一。根据StanleyBlack&Decker2019年年报数据,牧田在全球电动工具市场中占率排名第四,约占7.18%。“2019年,公司成功开发了华为的产品配件,进入通讯产品配件领域;2020年,与富士康开展合作,获得其供应商代码,进一步开拓通讯领域市场。”

吉冈精密表示,公司坚持研发投入,重视自主设计能力。报告期内,公司研发投入金额分别为786.40万元、955.56万元和1094.17万元。截至目前,公司拥有73项专利。其中,发明专利两项,实用新型专利71项。

吉冈精密此次募投的年产2900万件精密机械零部件生产线智能化改造项目旨在扩大公司产能,满足市场需求。吉冈精密表示,项目实施后,公司将具备年产汽车零件800万件、电动工具零件700万件、通讯器材及加热器400万件、办公自动化零件400万件、LED照明灯具产品100万件、纺织机械零件500万件、模具150付的生产能力。

募投项目被问询

在首轮问询中,吉冈精密的募投项目新增产能消化合理性受到全国股转公司的问询。招股书显示,报告期内,公司产能分别为2811.3万件、2861.81万件、3571.6万件,本次募投项目拟新增2900万件产能。对此,监管机构要求公司结合本次募投的产能扩大情况,结合现有客户或潜在客户情况说明本次募投的产能消化措施。

招股书显示,本次零部件生产线智能化改造主要用于增加汽车零部件、电动工具零部件、通讯器材及加热器、LED照明灯具产品、办公自动化零部件、纺织机械零部件及模具产能。报告期内,公司在灯具用零部件方面,终止了与昆山将煜贸易有限公司的合作;向佳能与铁美机械提供的办公设备零部件及纺织机械零部件产品对收入均下滑,本次募投项目拟增加LED照明灯具产品100万件、办公自动化零部件400万件,纺织机械零部件500万件。监管机构要求公司结合报告期内,向本次募投项目拟增加产能产品的市场空间,销售客户基本情况,各类产品的具体收入和利润情况以及发行人生产经营策略,进一步说明精密机械零部件生产线智能化改造项目生产产品结构及产能分配的合理性。

吉冈精密的技术及产品的先进性和未来前景也受到监管机构问询。监管机构要求公司区分下游应用行业,补充披露精密金属制品行业市场竞争格局、主要参与者,分析说明公司在各个细分行业领域中的市场占有率和行业地位,公司为行业领先企业的客观依据。

招股书显示,公司共有包括“一种蒸汽加热器装置”等7个研发项目,上述在研项目行业水平均为行业领先水平。监管机构要求公司补充披露上述在研项目行业领先的依据,是否具备相应的研发团队、研发设备、储备或发表的技术成果,是否存在研发失败的风险。

此外,公司存在部分无核心技术对应产品受到监管机构问询。招股书显示,报告期内,公司核心技术产品占当期营业收入的比例分别为55.47%、54.90%、62.21%。监管机构要求公司补充披露上述产品所采用的生产技术和相关工艺,公司是否利用行业通用技术进行生产,结合下游客户与公司合作情况以及采购模式分析说明该类无核心技术对应产品的业务收入是否存在被替代风险。

回复年报问询

“收入王”钢银电商称盈利来自价差与服务

●本报记者 吴科任 实习记者 李媛媛

日前,新三板年度“收入王”——钢银电商就全国股转公司下发的2020年《年报问询函》作出回复。公司供应链服务业务的盈利来源是监管机构关注要点之一,钢银电商回复称,该业务盈利均来自基础货物差价和服务费用,服务费用在与客户进行结算时一并计入货款的销售价格。

寄售业务收入降超九成

公开资料显示,钢银电商业务主要包括寄售交易和供应链服务等钢铁现货交易服务,并且通过钢银平台及战略合作伙伴为客户提供支付结算、仓储、物流、加工等一系列增值服务。

2020年,钢银电商实现营业收入580.40亿元,同比下降52.48%。其中,寄售业务收入为43.12亿元,同比下降94.78%;供应链服务业务收入为536.61亿元,同比增长35.94%。公司表示,结合新收入准则的执行对寄售业务交易模式进行梳理优化,一般寄售业务按净额法确认收入,使得营业收入和营业成本同时减少。

寄售业务收入骤降引来监管机构关注。《年报问询函》要求钢银电商结合公司与供应商、客户签订的合同条款、公司在合同履行中的权利义务、新旧收入准则关于

总额法和净额法的相关原则及规定等,说明公司2020年一般寄售业务采用净额法核算的原因,以前年度采用总额法核算的原因及合理性,上述变化是否涉及前期差错更正。

钢银电商回复称,公司自2020年1月1日起执行新收入准则。新收入准则要求企业在履行合同中的履约义务时,以客户取得相关商品(或服务)控制权时确认收入,即以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。同时,新收入准则第三十四条指出对于特定交易的会计处理,企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确认收入。

钢银电商表示,公司从未来发展策略考虑,为进一步体现在钢铁产业链中的核心价值,不断降低公司在寄售交易业务中承担的风险,对2020年度一般寄售业务进行全面梳理,优化一般寄售业务模式,通过协议重新约定双方的权利义务,强化服务属性,明确服务商定位与职责。

钢银电商强调,公司优化业务模式及

更新合同条款后,下游客户凭放货通知单直接向上游供应商提货,若由于上游供应商原因导致的损失,公司将积极与供应商协调处理,最终以供应商的赔偿结果为准,公司不再承担向客户转让商品的主要责任,仅承担代理责任。

差价+服务获取利润

供应链服务业务也被关注。根据《年报问询函》,“根据公司已披露信息,公司供应链服务业务主要包括赊销业务(任你花)和预购类业务(帮你采、订单融、随你押),均系通过钢材产品的买卖差价获取利润,包含公司的供应链管理、资源匹配、货物结算、物流配送以及线上营销等多种增值服务价值。公司通常在收费阶段与客户以协商方式确定价格,日常运营过程中未对各项增值服务进行标准化定价。”

为此,《年报问询函》要求钢银电商按业务分类详细说明各类供应链服务的盈利模式,说明买卖差价的构成及定价依据;说明各类供应链服务产品在不同交易阶段需签订的协议及相应结算条款,各类产品服务费用的计算基础及比例,公司在收费阶段与客户协商定价的具体依据和测算过程,不同客户定价是否存在重大差异;结合主要合同条款、定价依据、盈利模式等情

况,说明供应链服务业务毛利率较低的原因及合理性等。

钢银电商回复称,公司供应链业务的盈利来源均来自于基础货物差价和服务费用,服务费用在与客户进行结算时一并计入货款的销售价格。公司各类供应链服务产品的结算条款均体现了货物销售价格系以采购成本为基准并附加各类型服务费用来确定,其中服务费用包含了公司的运营管理、资源匹配、货物结算、仓储管理、物流配送、加工服务以及线上营销等多种增值服务价值。针对上述服务费用中诸多种增值服务价值,公司不对每一条服务进行单独加价收费,而是在综合各项服务后统一加价收费,统称为供应链服务费,一并计入该笔货物的销售总价款。

以订单融业务类型为例,其买卖差价构成分为两类:货物从钢厂线下采购,基础货物差价+供应链服务费;货物采购自商家,基础货物差价+供应链服务费+寄售交易服务费。2019年10月23日,钢银电商在其官网发布了《关于调整钢银电商“订单融”产品服务费率的通知》。《通知》指出,服务费自“订单融”交易订单成立之日起计至订单融会员支付货款之日止;交易成立之日起30个自然日内,按实际占用款项的0.33%/日(含税)计算服务费;交易成立后第31日起,按交易实际占用款项的0.4%/日(含税)计算服务费。