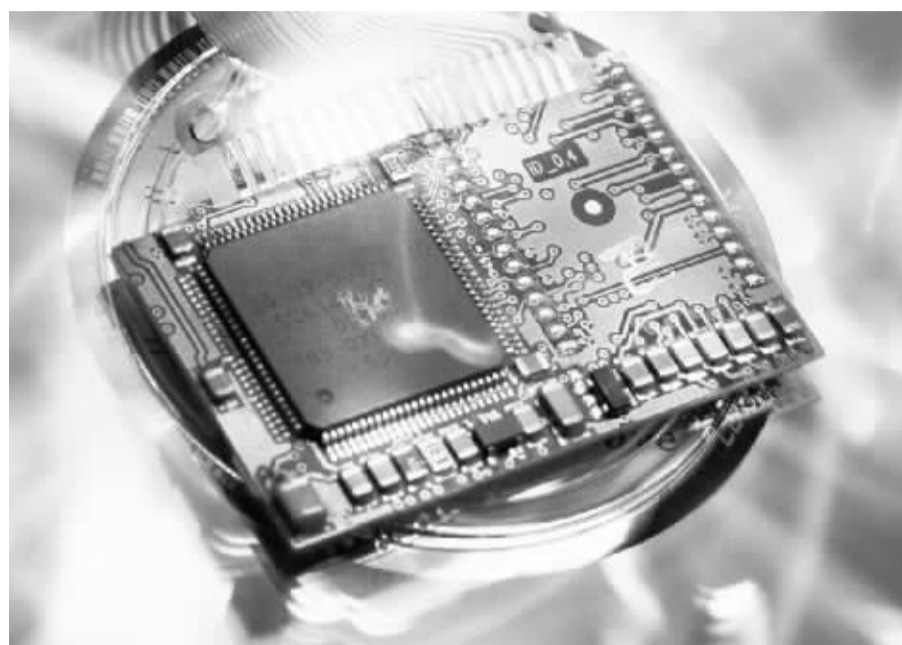


科创板总市值超5万亿元 热门赛道受市场关注



视觉中国图片

Wind数据显示,截至9月30日收盘,科创板总市值为5.02万亿元,较2020年9月30日总市值3万亿元增加2.02万亿元,增长幅度达67.17%。机构普遍预计科创板引领的结构牛市将逐步开启。对科创板而言,牛市基础有产业崛起、基金低配、估值合理,边际驱动是财报落地、资金分流。

●本报记者 董添

总市值突破5万亿元

Wind数据显示,截至2021年三季度末,科创50指数报收1368点。前三季度科创50指数累计小幅下跌1.75%,跑输上证指数、深成指和创业板指。前三季度科创板共有126家公司成功IPO,合计融资1153.1亿元。随着上市家数的不断增加,涵盖340多家上市公司的科创板已成为A股重要组成部分。

截至9月30日收盘,科创板总市值为5.02万亿元,较2020年9月30日总市值3

万亿元增加2.02万亿元,增幅达67.17%。2021年前三季度,科创板总成交额累计达7.53万亿元,单只个股的平均成交额为220.93亿元。科创板最新平均市盈率为62.12倍,高于上证主板和深证主板,低于创业板。从个股涨幅来看,2021年以来,20多家科创板上市公司股价翻倍。需要指出的是,截至目前,有30多家科创板上市公司“破发”,业绩不佳是破发的主要原因。

浙商证券研报认为,科创板引领的结构牛市将逐步开启。对科创板而言,牛市基础有产业崛起、基金低配、估值合理。在牛市基础上,从估值修复走向后续“戴维斯双击”的驱动因素有:中报落地使其配置价值显性化以及热门赛道资金分流寻求配置。具体配置方向上,半导体产业链步入高景气阶段,可关注科创板中的优质半导体龙头,可重点挖掘“专精特新”赛道明星企业。

上述研报指出,就半导体而言,以科创板中总市值在100亿元以上的半导体公司作为样本,结合Wind盈利预测,整体法下,2019年、2020年、2021年、2022年预测的盈利增速分别为12%、158%、77%、24%。就专精特新这条线索,科创板中入选专精特新公司有93家,占全部科创板公司的28%,显著高于主板3%的占比,以及创业板13%的占比。

产能影响业绩

从业绩预告看,截至10月7日晚,A股共有13家科创板上市公司披露2021年前三季度业绩预告,9家预喜。其中,略增3家,扭亏1家,预增5家。

从预增内容看,下游需求旺盛是业绩增长的主要原因。纳微科技预计2021年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润1.08亿元至1.18亿元,同比增长173.33%至198.64%。业绩变动的主要原因是,我国生物制药产业快速发展

,对性能优异、供应稳定、价格合理的国产分离纯化色谱填料和层析介质产品产生了迫切需求。公司依托纳微米球底层制备技术创新优势,已积累形成较齐全的产品种类和丰富的客户基础,支撑公司业绩快速增长。期内大分子生物药物用亲和层析介质、离子交换层析介质等产品的销售较上年同期有较大幅度增长。

也有部分科创板上市公司由于产品

尚未达到商业化标准,报告期内预计继续亏损。上海道众-U指出,公司紫杉醇胶束仍在注册上市申请评审阶段,尚未实现商业化生产和销售,预计2021年1-9月实现归属于母公司股东的净利润约-2200万元至-2500万元,仍处于亏损状态。

不少科创板上市公司近期透露,通过前期的积累,短期内产品有望量产。安集科技在近期披露的投资者关系活动记

录表中指出,公司在半年报中披露的一些经营性进展和研发进展将在下半年中得到进一步延续,部分经过前期论证的产品可能会有少量订单,部分已有少量订单或者已经量产的产品也会持续销售,科创板中入选专精特新公司有93家,占全部科创板公司的28%,显著高于主板3%的占比,以及创业板13%的占比。

多举措应对产能紧缺

为了应对行业产能紧缺,不少科创板上市公司通过增加产能、调整结算方式等途径,保证产品交付。这在半导体行业和新能源车产业链行业上市公司中较常见。

半导体行业上市公司晶丰明源在近期披露的投资者关系活动记录表中指出,在行业上游供应紧张的情况下,除保持原产能外,公司新增晶圆供应商也开始贡献新的产能。为更好地锁定长期产能,公司采取向部分供应商预付货款的方式进行结算。同时,公司通过设立产品型号及客户优先级、调整客户结算方式、

严禁经销商炒货等方式调整产品结构,保证产品交付。

晶丰明源介绍,公司是一家电源管理驱动类芯片设计企业,主营业务为模拟半导体电源管理类芯片的设计、研发与销售。2021年上半年,公司盈利能力持续增强,实现营业收入10.66亿元,较上年同期增长177%;实现归母净利润3.36亿元,较上年同期增长3457%;综合毛利率为47%,较上年同期增加22个百分点。在上游产能紧缺、下游需求旺盛的大环境下,基于战略布局,报告期内公司通过保证产品交付、调整产品结构、加大研发投入及

提升管理能力等方面提升企业竞争力。

相比之下,传统行业上市公司对扩大产能的意愿相对较弱。部分传统行业科创板上市公司强调,虽然行业内的公司借助高景气周期加大产能,但未来比拼的仍然是技术竞争。

硬质合金切削刀具制造商华锐精密在近期披露的9月投资者关系活动记录表中指出,在今年上半年行业景气度较好的背景下,国内同行业竞争对手加速了新产能建设,但未来刀具企业的竞争仍然体现在技术竞争上。公司竞争优势具体包括研发、生产、装备、渠道和市场

五个方面的优势。在生产方面,公司是国内硬质合金数控刀片行业内少数具备硬质合金数控刀片完整生产工序的企业,这有利于公司把控产品的生产良率,同时缩短生产周期降低生产成本。从目前看,刀具行业景气度较高,目前公司的订单饱满。

华锐精密强调,随着公司在航空航天、汽车等高端制造领域加工解决能力的提升以及向整体解决方案供应商的转型,公司有望增加由原有境外厂商占据的高端制造领域的市场份额,进一步提升产品价格。

纳米镀膜领域领先企业菲沃泰冲刺科创板

●本报记者 刘杨 见习记者 张科维

9月30日,纳米镀膜领域领先企业江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司(简称“菲沃泰”)科创板上市申请获得受理。公司拟募资16.64亿元,用于总部园区项目、深圳产业园区建设项目及补充流动资金。

菲沃泰表示,公司将通过新产品的开发与突破,新领域的应用与实践,力争成为全球纳米薄膜综合解决方案领导者。

深耕纳米材料领域

菲沃泰致力于研究和开发适应复杂应用环境的纳米材料技术,主要从事高性能、多功能纳米薄膜的研发和制备,并基于自主研发的纳米镀膜设备、材料配方及制备工艺技术为客户提供基于纳米薄膜的定制化解决方案。公司的纳米薄膜产品系以自主研发的行星式转架真空纳米镀膜设备为平台,依托特定的镀膜材料配方及工艺,为客户产品制备能够实现特定需求的纳米薄膜。

自成立以来,公司高度注重前瞻性技术开发工作,掌握了PECVD镀膜设备、材料配方及制备工艺方面的多项核心技术,

使公司产品品质能持续满足下游客户的需求。目前,公司研发的纳米薄膜制备技术形成了具有自主知识产权的系列技术,能够在不同基材上实现疏水、疏油、防尘、防腐、防硫、耐盐雾、增透、减阻等各类功能,取得了产业下游客户的高度认可。

对于未来发展战略,菲沃泰表示,公司将基于化学气相沉积和低温等离子体技术,针对市场需求,不断开发高性能、多功能纳米薄膜定制化解决方案,巩固消费电子领域市场优势,拓展在安防设备、汽车电子、医疗器械等下游市场的应用。通过新产品的开发与突破、新领域的应用与实践,进一步提升企业的盈利能力与业务规模,力争成为全球纳米薄膜综合解决方案领导者。

客户集中度较高

报告期内(2018年至2020年及2021年一季度),菲沃泰营业收入分别为6991.02万元、1.43亿元、2.38亿元、6.131.33万元。同期,归母净利润分别为1494.71万元、3.16857万元、5555.00万元、530.54万元。

招股书披露,2021年1-3月,菲沃泰前五大客户中,来自小米的营业收入为2934.66万元,占比最高,达47.86%;来自

华为的营业收入次之,为1026.25万元,占比16.74%。两者合计占比为64.6%。2020年,华为为公司第一大客户,收入为9722.97万元,占比最高,达40.88%;小米次之,收入为7637.62万元,占比32.11%。两者合计占比为72.99%。公司称,自2020年第三季度起,受华为手机减产影响,菲沃泰对华为的销售收入逐渐下降。

招股书显示,报告期内,菲沃泰的纳米薄膜制备技术主要应用于智能手机、耳机及其他消费电子产品。由于下游消费电子行业的集中度较高,来自前五大客户的销售收入占当期营业收入的比重分别为86.49%、80.59%、84.45%和73.67%,来自华为和小米的合计营业收入占当期营业收入比重分别为55.41%、61.09%、72.99%和64.60%。

行业发展空间大

根据招股书,纳米材料因其不同于宏观材料的特殊性质,在光学、机械、磁学、电子、化学和生物学等各个领域有着广阔的应用前景。纳米薄膜由于材料组分、膜层结构丰富多样,能实现的功能较多,在下游领域有着良好的可扩展性,因而在新产业中的应用范围逐步扩大。除电子消费品以外,

理论上所有有防水防腐蚀需求的电子产品整机、模组及其印制电路板均可通过纳米薄膜技术进行防护。

中商产业研究院数据显示,我国纳米材料产业规模已由2016年的692.3亿元增至2020年的1614.8亿元,年均复合增长率为23.58%,预计2021年我国纳米材料市场规模可达1848.2亿元。前瞻产业研究院数据显示,全球新材料产业近年来保持快速增长,由2016年的2.06万亿美元增长至2019年的2.82万亿美元,年复合增长率达到11.04%。2019年,全球新材料产业规模达到2.82万亿美元,同比增长10%。

华创证券研报指出,新材料核心特征在于新且小。着眼未来,自给率抬升驱动的电子化学品、低碳经济驱动的电池材料、传统原料的深加工预计会成为产生大市值公司最为集中的领域。

菲沃泰表示,新材料与消费电子、信息技术、能源、医疗器械、生物等高新技术领域融合加速,创新步伐持续加快,国际竞争日趋激烈。目前公司已经在安防设备、汽车电子、医疗器械等多种新行业进行了开发和推广。未来,随着纳米薄膜适用性的逐步提升,公司将不断推进新工艺、新技术、新设备在产业中的应用,以满足客户多样化需求。

雅达电子获首轮问询 经销商情况为重点

●本报记者 熊永红 吴勇

日前,雅达电子冲刺科创板获首轮问询,涉及公司技术先进性、经销商、收入、费用、专利等方面问题。

雅达电子主要从事智能电力监控产品的研发、生产和销售以及电力监控系统集成服务。业内人士表示,当前国家对于智能电网建设的大力投入和支持,为电力监控行业的发展提供了强力支撑。

销售给前员工经销商的产品毛利率低

在首轮问询中,雅达电子的经销商方面情况受到重点问询。招股书显示,报告期内(2018年至2020年),雅达电子通过前员工经销商实现的销售收入占总经销收入的比重分别为77.94%、79.50%和76.45%,占营业收入比例分别为23.83%、24.58%和22.32%;部分前员工经销商开拓的客户不愿意与经销商签署合同,要求与雅达电子直接签署合同;该类前员工要求保留员工身份以便他们对外开拓业务,于是,公司保留该类员工的员工身份。

首轮问询要求雅达电子说明销售给主要不同前员工经销商的产品毛利率情况,与其他经销商、直销客户的毛利率是否存在差异及原因。

雅达电子回复称,报告期内,公司共存在7家前员工经销商。其中,深圳云帆、南京雅爱达和艾门达斯为主要前员工经销商,向上述三家经销商的销售金额合计分别为4046.63万元、5485.84万元、6109.98万元,占前员工经销商收入比例分别为95.64%、94.11%、93.72%。公司直销客户毛利率、其他经销商毛利率高于主要前员工经销商毛利率。在工业建筑与市政领域,深圳云帆及南京雅爱达毛利率低于艾门达斯的主要原因是,艾门达斯整体采购金额略低,因此价格和毛利率相对较高。

雅达电子指出,公司生产的电力监控产品系定制化产品,同一类型的产品在技术参数、功能实现路径等方面存在差异,导致价格有所差异。经销商根据其客户需求采购不同型号的产品,产品结构的差异导致其产品均价存在差异。同时,深圳云帆、南京雅爱达和艾门达斯与公司合作年限为8年以上,其向公司采购金额较高,采购量较大,且该三家经销商需承担其销售区域范围内终端客户的产品安装指导、售后服务等职能,因此销售价格具有一定优势,毛利率略低。

深耕电力监控领域

雅达电子此次冲刺科创板,拟公开发行不超过4178万股(含4178万股),募集资金将用于智能电力仪表建设项目、电力监控装置扩产项目、传感器扩产建设项目和研发中心项目。本次募投项目实施后,公司预计年新增电力监控仪表产品131万台、电力监控装置产品106万台和传感器产品602万台。

雅达电子介绍,自设立以来,公司紧跟电力监控行业技术发展和市场需求变化,研发出具有核心技术的电力监控仪表、电力监控装置、用电安全保护装置和传感器等智能电力监控产品。

公司产品先后被应用于北京航天飞行控制中心、奥运场馆鸟巢及水立方、上海世博园、大亚湾核电站、红沿河核电站、广州地铁、深圳地铁等重要场所,以及中国电信、中国移动、中国联通、中国铁塔的通信基站和腾讯、阿里巴巴、百度、万国数据等知名企业的数据中心,在行业内具有良好的品牌形象和市场地位。

分析人士指出,电力监控行业市场需求主要来自于电力用户对电力监控产品的需求。例如,数据中心、通信基站、新能源充电桩、轨道交通、工业建筑与市政建设等领域,其配电系统正在不断向信息化、智能化方向发展。其中,电力监控产品在配电系统的各个环节中起到了重要作用。

环达电子表示,电力监控行业随着电力用户端的信息化和智能化普及,相关产品的应用将越来越广泛,市场容量也将逐步增大。以通信基站基础设施市场为例,工信部统计数据显示,截至2020年底,中国移动电话基站数达931万个,全年净增90万个。

“电力监控产品作为通信基站电力系统中的重要组成部分,对监测基站供电系统正常运行起着重要作用。其中,5G通信基站的电力监控产品种类较普通基站更多,每个基站在原有的基站电力配置基础上至少还需要增加一套配电监控装置,用于5G设备用电管理。”雅达电子称。

受益行业发展的景气度,报告期内,雅达电子分别实现营业收入1.77亿元、2.37亿元、2.92亿元;实现归母净利润1914.41万元、4681.73万元、7043.83万元。

市场前景广阔

此次公司募投的电力监控装置扩产项目旨在进一步完善公司产品体系,加强在电力监控装置的产品供应与服务能力,抓住新基建产业与新兴行业快速发展机遇。

雅达电子表示,数据中心作为中国的“新基建”核心产业之一,对供配电系统的稳定性及可靠性要求很高。供配电系统作为数据中心的一部分,需要通过电力监控装置来保证供配电系统的正常运作。基于国家“新基建”产业发展的利好趋势以及数据中心建设的快速增长,未来电力监控装置市场需求空间广阔。

招商银行研究院指出,电力是经济发展的先行产业,在各个国家低碳发展的进程规划中,电力行业都必须先于整个经济体实现低碳甚至脱碳发展。根据全球能源互联网的测算,以2060年实现碳中和为目标,未来40年,我国能源活动的碳排放减排任务高达87亿吨,在总体减排任务中占比过半。为了达到这一减排目标,能源消费需要电能替代,而电能的生产需要大规模发展清洁能源,与清洁能源发展相配套,电力系统需要持续升级转型。

分析人士表示,电力系统的持续升级将为电力监控装置市场的发展提供动力,未来市场前景广阔。