

# 雅创电子：强化电源管理IC业务 提供差异化服务

名,第31名、第35名。

同时,公司在分销的基础上,加大了技术服务的投入和自主产品(电源管理IC)的投入力度。技术服务方面,公司已拥有为现代摩比斯等全球前十大汽车零部件供应商提供技术服务并收取技术服务费用的能力。

问:请介绍一下公司的分销产品质量优势。

答:对于分销产品的质量控制,公司建立健全了产品质量控制体系,严格把关供应商质量。公司分销的产品主要为东芝、首尔半导体、村田、松下和LG等国际知名品牌的电子元器件,产品本身出现质量问题的几率较小,且公司采取了签收前外观验收、仓储时实行5S管理制度、出库时采取符合行业标准的封箱包装操作等一系列质量控制流程。截至招股说明书签署日,公司已就电子产品(电子元器件)的销售过程中的质量控制体系通过了挪亚检测认证集团有限公司ISO9001:2015质量管理体系标准认证。

## 竞争优势显著

问:公司的主要竞争优势体现在哪些方面?

答:与竞争产品相比,公司的产品属于近期重新研发设计的IC产品,运用了最新技术研发成果和经验,属于更新换代产品,有效吸收原来市场使用多年的竞争产品的优势,并有针对性改善其劣势。此外,公司分销业务已经拥有广泛的客户群,具备直达国内主流汽车电子生产企业客户的市场能力。而国际主流厂商主要通过分销商服务下游客户,公司的销售能力和服务能力更强。

同时,公司电源管理IC产品在质量良好的基础上,运用公司的核心技术,可以为汽车电子客户根据其要求提供差异化设计服务,例如将多个功能集成在一个电源管理芯片中,从而实现差异化竞争。在价格体系方面,竞争对手的产品往往全球销售,价格体系保持相对一致。公司的产品可以为客户提供灵活有竞争力的价格策略,在产品定价方面更加具备竞争力。

问:请介绍一下公司的核心技术。

答:公司通过收购Tumul的电源管理IC业务方式获得了开展该业务的核心技术,主要包括在韩国注册的专利号分别为10-1769947、10-1790288、10-1869924、10-1841919和10-1910420的发明专利。同时,公司通过持续投入研发,不断加强核心技术的研究,新推出了多款电源管理IC。

问:公司持续获得订单的能力如何?

答:公司具备持续获得订单的能力。公司在产品更新换代设计、广泛客户群、差异化竞争以

及价格体系方面具备优势。同时,国内IC产业市场需求广阔且保持稳健增长,2020年汽车电源管理IC市场规模约为77.4亿元。目前公司电源管理设计业务后续研发投入、产品开发和市场开拓正处于有序推进阶段,未来发展具备可持续性。

问:请阐述一下公司的研发模式。

答:公司紧密跟踪并及时了解市场需求,通过可行性分析和立项,将市场现时或潜在应用需求转化为研发设计实践,通过电路设计、仿真和版图设计等一系列研发工作,将研发设计成果体现为设计版图;最终经由晶圆代工厂和封装测试厂的配合完成样品的生产、封装,再返回公司经过相关测试,达到量产标准。

## 目标直指行业领先者

问:公司未来的发展目标是什么?

答:公司计划在未来三年内沿着现有的代理分销和自主研发协同发展计划,充分发挥在电源管理IC领域内的先发优势,进一步增强公司竞争优势,成为国内汽车电子元器件分销领先者,并在电源管理IC领域取得一定突破。

问:公司未来有哪些发展机遇?

答:一是产业政策支持。电子元器件产业是关系经济发展及国防安全的高科技支柱产业,受到政策的大力支持。《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》《信息产业发展指南》《车联网(智能网联汽车)产业发展行动计划》《智能汽车创新发展战略》等一系列政策文件,从电子元器件分销和汽车市场行业整体发展方向、阶段性目标、财税鼓励措施等方面提供指引和引导,进一步细化了产业发展路径,明确了具体操作细则,将对IC行业的持续健康发展产生积极作用。

二是受益下游行业的快速发展。随着近年来消费者对汽车安全性、舒适性和娱乐性的需求不断增加,汽车智能化趋势不断加速。其中,以汽车主动安全为代表的高级辅助驾驶不断运用在高档汽车中,并不断在向中低端渗透。汽车在智能化的过程中广泛使用传感器、摄像头、雷达、微处理器、电路板等汽车电子部件,汽车从功能性向智能化的发展过程,也是汽车电子广泛运用和升级的过程。

问:募集资金投资项目建成后对公司有何影响?

答:随着募集资金投资项目的逐步实施以及效益的逐渐实现,新产品的销售收入将以较快速度增长,盈利能力和净资产收益率水平将回升至较好水平。相关项目投产后,公司主营业务收入和主营业务利润将随之增加,公司财务状况将得到进一步改善。

## “数”读雅创电子

●本报记者 乔翔 见习记者 倪铭

### ◆基本情况

雅创电子成立于2008年1月14日,注册资本为6000万元,法人代表为谢力书。注册地址为上海市闵行区春光路99弄62号2-3楼及402-405室。公司是国内知名电子元器件授权分销商,主要分销东芝、首尔半导体、村田、松下、LG等国际著名电子元器件设计制造商的产品。具体产品包括光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体等。

### ◆本次发行情况

本次发行价格为21.99元/股,发行股票数量为2000万股,发行后总股本为8000万股,占发行后总股本的比例为25%。预计募集资金总额为43980万元,扣除发行费用5598.67万元(不含增值税)后,预计募集资金净额约为38381.33万元。本次网下发行申购日与网上申购日同为2021年11月8日,申购简称为“雅创电子”,申购代码为“301099”。

### ◆高管、员工拟参与战略配售情况

雅创电子高级管理人员与核心员工专项资产管理计划最终战略配售股份数量为181.9008万股,占本次发行股份数量的9.10%。专项资产管理计划获配股票的限售期为自发行人首次公开发行股票并在创业板上市之日起12个月。

### ◆财务数据

2018年-2020年,公司资产总额分别为58789.42万元、67478.39万元、71282.49万元;资产负债率(母公司)分别为53.11%、49.34%、58.96%;营业收入分别为111228.17万元、111732.28万元、109773.40万元;归母净利润分别为4425.25万元、3854.40万元、5955.54万元;扣非归母净利润分别为4336.30万元、3986.20万元、5531.05万元。同期经营活动产生的现金流量净额分别为-41706.95万元、-29788.50万元、-38308.10万元;研发投入占营业收入比例分别为1.16%、1.72%、2.02%。2019年、2020年基本每股收益分别为0.64元、0.99元。

### ◆主营业务构成

2018年-2020年,公司主要业务为电子元器件分销,合计占主营业务收入比例超过90%。公司其他业务主要包括电源管理IC设计业务。

2018年,公司电子元器件分销业务收入110338.19万元,其他业务收入为846.66万元。

2019年,公司电子元件分销业务收入107359.66万元,电源管理IC设计业务收入2445.52万元,其他业务收入为1855.16万元。

2020年,公司电子元件分销业务收入102460.67万元,电源管理IC设计业务收入4262.46万元,其他业务收入为2985.70万元。

### ◆募集资金主要用途

项目一:汽车电子研究院建设项目。本项目拟投入募集资金138385.4万元,其中土建及装修费7415.00万元,设备购置费1326.83万元,研发费用4659.62万元,其他预备费437.09万元。通过汽车电子研究院、汽车芯片IC设计项目等自主研发设计项目和研发团队建设,可以帮助公司提升满足客户多种多样需求的能力,有力地促进公司电子元器件分销业务发展。

项目二:汽车电子元件推广项目。本项目拟投入募集资金28268.26万元,其中产品采购费24580.91万元,市场支出费2258.90万元,铺底流动资金1198.81万元,设备购置费218.70万元,基本预备费10.94万元。本项目旨在完善公司汽车电子元器件的种类和数量,并为客户提供具有重要价值的技术服务。

项目三:汽车芯片IC设计项目。本项目拟投入募集资金12547.95万元,其中研发支出9469.08万元,铺底流动资金1360.69万元。项目是公司深耕芯片市场的基础性、战略性行为,是公司实现可持续发展的重要途径。

### ◆专利、研发与技术人员情况

截至本招股意向书签署日,发行人共拥有境内专利32项,其中发明专利1项、实用新型专利31项;韩国谭慕(子公司)拥有5项境外专利,均为发明专利。截至招股意向书签署日,发行人正在申请的专利共10项,均为发明专利。截至2021年上半年,研发人员数量为72人,占比为24.91%。

## 市场地位突出

问:请简述公司的发展历程。

答:2008年至2013年为授权分销阶段。公司专注于电子元器件授权分销业务,逐步获得东芝、首尔半导体等电子元器件供应商的授权,从而为下游电子领域各细分市场分销电子元器件产品。这一阶段,公司为客户提供的主要是供应链服务。

2014年至2017年,公司开始逐步聚焦汽车电子市场,并在原有的供应链服务基础上,逐步加大技术服务投入,为客户提供产品应用方案设计,并在汽车照明、座舱电子等领域形成一定的技术积累。

经过多年技术积累和储备,公司自2018年开始为客户提供委托技术服务;2019年,公司电源管理IC设计业务开始形成收入,显示出公司开始进入分销加自主研发协同发展的新阶段。

问:公司的市场地位如何?

答:与国际大型电子元器件分销商相比,我国本土分销商分销规模普遍偏小。近年来,我国部分本土分销商通过兼并收购不断做大做强,陆续涌现出销售规模超过100亿元的分销企业。2018年至2021年6月,公司分销收入规模约9亿元至11亿元。根据《国际电子商情》公布的本土电子元器件分销商排名,2017年至2020年公司电子元器件分销业务排名分别为第25名、第23

# 助消费建合力 银联数字化商圈推动产业升级

近年来,国家高度重视数字经济和实体经济融合发展,推动制造业、服务业、农业等产业数字化,利用互联网新技术对传统产业进行全方位、全链条的改造,发挥数字技术对经济发展的放大、叠加、倍增作用,推动互联网、大数据、人工智能同产业深度融合。

移动支付自诞生起就与互联网技术紧密相关,凭借其不受时地限制、高效、便捷等优势,为实体经济发展,传统商业模式转型注入活力。今年以来,凭借自身的金融科技实力,中国银联以各类支付场景建设为支点,以云闪付APP、银联手机闪付、线上线下统一收银台、银联无界数字银行卡等创新产品为抓手,联合产业各方,携手推进数字化转型,其中,各类数字化商圈已落地试点。

## 形成解决方案 银联数字化商圈多点开花

当前,中国银联数字化商圈解决方案已经在河南网红商场正弘城、宁夏建现代城、上海新世界百货、哈尔滨松雷商场进行项目试点。商户交易量同比环比均大幅提升,截至9月,落地数字化解决方案的商圈交易笔数环比增长48.9%,新增交易用户数环比增长136.3%,活跃用户数环比增长125.2%,复购用户数环比增长59.6%。年底前,中国银联将在全国100家商业综合体落地数字化解决方案。

中国银联数字化商圈解决方案立足于银联卡、云闪付APP、银联手机闪付等支付工具,整合银联产品能力,联合商户搭建数字化经营平台,打造获客-转化-留存全链路闭环用户经营产品,赋能商圈加速数字化转型。

此外,中国银联还会同成员机构推进相关让利措施,为各类数字化商圈建设,提振消费活力提供有效支撑。今年以来,中国银联联合支付产业各方陆续推出银行卡刷卡手续费优惠,对小微企业卡、单位结算卡跨行转账汇款交易实行银联手续费减免;降低ATM跨行取现网络服务费,切实降低成员机构运营成本;推出“助商惠民-红火计划”,会同成员机构开展银联二码业务专项活动,重点覆盖餐饮、百货、超市便利等日常消费领域的小微企业及个体工商户,帮助商户经营发展,



带动国内消费。

## 提升商圈用户经营能力 有效拉动营业额增长

在福州万达广场仓山店,“银联优惠日”活动在广场内的200多家门店如火如荼开展,满50立减10元,满150立减30元等消费券吸引了周边大量客流。“相关活动为消费回补和消费潜力释放注入动力,大幅提升了广场的客流与销售”福州万达广场仓山店总经理兰雯婷表示。“银联优惠日”活动由中国银联携手各大商业银行及合作商户联合开展,联动共计约2000个品牌商户、10万家门店。旨在通过票券、“做任务抽盲盒”、社交小游戏等创新互动有效提升消费者热情,提振消费信心。活动开展以来,全国性商户交易笔数环比提升20%-50%,日活用户环比提升10%-60%。

除了“银联优惠日”,银联数字化商圈的“福建案例”还结合各地市政府开展“全闽乐购”系列营销活动,形成“政府-协会-金融机构-商家”转型合力。截至2021年9月,中国银联累计配合福州、南平、龙岩、莆田、三明、宁德、泉州等各县

政府发放超过2300万份,共计7亿元政府消费券,并联合各金融机构叠加投入超过3亿资金,联动商户达20.8万户,惠及用户达500万户。在全国,中国银联携手商业银行及产业各方打造的“云闪付+金融+”消费券共享平台已于240余城助发超过1亿张消费券,为各地消费回补和消费潜力释放注入动力。

在全国超过3万家商户门店刷卡也有额外优惠。使用62开头的银联信用卡刷卡、插卡、挥卡、手机闪付(不含二维码支付),消费者将有机会享受单笔返现2%(50元封顶)优惠,并参与抽奖,得华为新款折叠屏手机、戴森吸尘器、苹果平板电脑等。

各类优惠活动如血管,将形式多样、新颖有趣的营销工具融入商圈的常态化经营中,在带来短期客流显著增长的同时,有效提升传统商圈经营用户,增强用户粘性,忠诚度,助推商圈经营流水、商圈活力的持续优化。

## 场景建设服务民生 银联践行“支付为民”

银联数字化商圈建设是移动支付便民工程开展的其中一部分。为践行“支付为民”,银联的各类支付

服务已经覆盖近100个重点城市,超1,760个地市和县区,40个城市地铁,12.8万个超市便利店,850多家三甲医院,2,500多所学校,近4500个企事业单位,1,700多个5A和4A景区,8.4万家连锁餐饮商户,22个省市交通罚款缴纳,24个省市社保缴纳,18个省市非税缴纳,24个省市一网通办服务。

当前,云闪付APP注册用户已超过4亿,用户可在46个国家和地区超3000万家商户扫码支付,云闪付APP还支持逾160家银行“信用卡还款0手续费”,逾150余家银行实时查询信用卡账单。银联手机闪付也已覆盖逾3200多万NFC线下受理商户,近2800万二维码商户,为广大消费者带来更多生活便利。

在加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的今天,数字经济不断融入实体经济发展,在提振消费活力,保障和改善民生方面发挥着越来越重要的作用。中国银联将秉持“联接创造价值”的企业愿景,联合支付产业各方持续践行“支付为民”理念,通过推动产业数字化转型,为社会各界提供数字化、智能化的综合支付服务,不断提升金融服务实体经济,金融服务民生水平。

## 金融服务有温度 乡村振兴卡刷出“茶香满园”

中国要强,农业必须强;中国要美,农村必须美;中国要富,农民必须富。在“乡村振兴”的巨幅画卷上,各类金融服务走进田间地头,针对农业合作社、农企、农民等不同主体,提供涉农贷款、产销对接、农资购买等专项便利。

于2019年4月发布的乡村振兴卡正是中国银联中国银联满足农村用户用卡需求,打通助农服务“最后一公里”的专业金融工具。截至目前,乡村振兴主题卡发卡银行数量已超过200家,发卡规模已超4000万张。

“这张乡村振兴卡真是专门给我们老百姓办的信用卡,我买茶苗买化肥就刷卡。以前贷款还要找担保人,现在有乡村振兴卡就能贷款,利息还这么便宜,现在的政策真的好啊”福鼎市白茶茶农杨兆标点赞的是中国银联支持福建农信推出的“乡村振兴·青春卡”。截至2021年9月末,中国银联支持福建农信累计发行乡村振兴卡7.75万张,授信额度超过15亿元。

“通过乡村振兴卡、云闪付APP,中国银联也为茶企提供有温度的特色金融服务”中国银联相关负责人表示。面对大量非本地茶青涌入,影响福鼎白茶质量与品牌形象的困境,福鼎市农信社还与中国银联联合建设福鼎白

茶大数据溯源平台,从听茶农“说”转为听大数据“说”,联动“信息+信用+信贷”,建立“白茶信用产区”。

建设美丽乡村,助力乡村振兴,实现经济稳步发展,是实现国家现代化建设的有力助力。自发行以来,乡村振兴主题卡针对广大农民的实际需求,提供了一系列便捷的综合支付服务,联合发卡银行同步减免了包括开卡工本费、卡片年费、短信服务费、转账及取款手续费等多项费用,叠加免费农技咨询、免费医疗咨询、涉农意外保险等多项附加服务,让农民不再“咨询难”“求助难”。同时,乡村振兴主题卡还可以与云闪付APP、小微企业卡等银联特色产品形成有效联动,用户在可在云闪付APP乡村振兴主题卡专区一站式了解并使用用卡权益。

除了响应“乡村振兴”战略,今年8月,中国银联还联合上海环境能源交易所、商业银行,共同发布银联绿色低碳主题卡产品,助力国家提出的“3060”双碳目标。针对小微企业卡,中国银联依据政策实施银行卡刷卡手续费优惠,同时对跨行转账交易实行银联手续费减免,不断提升小微企业主及个体工商户支付体验,降低支付成本,助力消费扩容提质。

