



新华社图片

9月12日,傲基科技科创板上市申请获得上交所受理。招股书显示,傲基科技是一家自有品牌出口跨境电商平台,自2010年设立以来致力于“将中国制造优质产品通过跨境出口零售的方式售卖给海外消费者”。公司申请登陆科创板,拟发行不超过2855万股股份,募集资金17.44亿元。值得一提的是,傲基科技曾在新三板挂牌,简称“傲基电商”,今年5月更名为“傲基科技”。

□本报记者 杨洁 实习记者 王子凯

更名欲增“科技”色彩

招股书显示,傲基科技主要从事自主品牌科技消费品的研发、设计和销售,是全球科技消费类产品的知名品牌商。公司在3C数码、电动工具、智能家电、家居及大健康品类等领域打造了Aukey、Tacklife、Aicok、Homfa和Naipo等知名品牌,主要通过亚马逊、eBay等第三方平台和自营平台销往全球,并依托自主研发的一系列信息系统,实现了产品的研发设计、营销推广、仓储配送等环节的全流程管控。据公司披露,傲基科技名列《BrandZ 中国出海品牌50强报告》和《2019年中国跨境电商电子商务出海品牌30强榜单》之中。

天眼查显示,今年5月14日,公司将名称从深圳市傲基电子商务股份有限公司改为“傲基科技股份有限公司”,并在经营范围中增加了“网络技术开发、网页涉及”,似乎有意增加“科技”色彩。

不过,傲基科技研发费用营收占比相对较低。2016年、2017年、2018年和2019年1-3月,公司研发费用分别为2932.75万元、6365.65万元、7644.85万元、1888.75万元,占营收比重分别为1.34%、1.71%、1.5%、1.49%。

傲基科技在招股书中介绍,截至2019年3月31日,公司研发人员404人,占员工总数的21.89%,营销人员980人,占员工总数53.09%。公司员工中硕士学历为46人,占总人数2.49%。截至招股书签署日,傲基科技及其境内主要控股子公司已取得由国家知识产权局核发专利证书的专利共81项,公司境外子公司已取得专利共317项,在未来仍会加强专利和非专利技术的保护力度。

公司表示,产品自主研发、设计创新能力是公司自主品牌业务发展的核心竞争力。同时,公司长期投入信息技术系统的自主研发,自营业务系统对接管理多个全球线上零售渠道平台,并通过整合多种物流资源实现对全球物流能力的搭建。公司自营的ERP系统“佰易”,实现公司在渠道、供应链、销售订单、仓储、物流、报关、财务等各环节上的数据化管理,促成跨境零售全链协同。公司信息化的渠道、物流与供应链管

跨境电商 傲基科技欲登科创板

控能力是公司快速发展的坚实基础。

公司还通过技术力量发力线上品牌营销和市场推广工作,例如通过对已有用户的大数据分析,对目标市场的潜在用户群体进行定向的广告投放,吸引用户访问和购买。

此次登陆科创板,傲基科技拟募集17.44亿元对“科技”力量进行加码,拟将募集资金用于产品研发中心及产业化项目、品牌营销与大数据中心项目、智能仓储物流服务体系项目等。

产品+运营双引擎创新

傲基科技表示公司秉承“引领中国品牌走向世界”的企业使命,坚持以产品技术创新和运营能力创新双引擎驱动公司发展。

产品上,公司积极采用前沿技术手段,持续对产品设计及研发高度投入,不断推出功能创新、品质优良的科技消费品,如支持无线充电的多功能扩展坞,采用氮化镓芯片的多口快速充电器、支持语音交互的智能车充、多功能高性能电动砂光机、降噪TWS蓝牙耳机等,并在多个品类逐渐形成优质稳定的品牌形象。

运营上,公司以自主研发的信息系统为基础,实现了对全球超过30个线上零售渠道平台的综合管理,并通过对全球仓储物流的完整把控,为全球多个国家和地区的消费者提供每日10万笔左右的订单履行和派送,以此形成了公司在跨境零售行业坚实的基础与核心竞争力。同时,公司在产业链各环节不断探索对业务数据的采集、挖掘、分析和应用,逐步向数据指导决策转变,构建数字化供应链,将产品供给和用户需求直接连接,提升产品从研发、生产到终端客户的流通效率。

傲基科技表示,作为最早一批进入欧美市

场的科技消费品品牌商,公司在激烈的科技消费市场竞争中具备先发优势,使得公司竞争对手难以在多个维度形成对公司全面有效的威胁。根据招股书,早在2005年留学德国期间,陆海传和连会越就已创建傲基国际公司,以中德贸易批发和eBay业务为起点,自此走上了跨境电商之路。2010年留德归来,陆海传与连会越创立傲基有限,2015年4月,傲基有限进行股改,当年11月,公司正式在新三板挂牌。

在行业景气背景下,傲基科技招股书显示,2016年、2017年、2018年和2019年1-3月,傲基科技分别实现营业收入21.96亿元、37.12亿元、51.09亿元和12.72亿元;分别实现净利润1.04亿元、1.91亿元、1.99亿元和4155.56万元,毛利率分别为58.07%、60.89%、58.80%和59.73%,高于可比公司(跨境电商、安克创新等)毛利率。

公司具体选择第一条上市标准,即预计市值不低于10亿元,最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元,或者预计市值不低于10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元。

招股书披露,本次发行前,陆海传直接持有傲基科技23.94%股份,连会越直接持有11.73%股份。陆海传、连会越为一致行动人,合计直接持有35.67%股份。自股份公司成立以来,陆海传长期担任公司董事长、总经理,连会越长期担任公司副董事长、财务负责人,两人为公司共同实际控制人。

陆海传的其他亲属还合计直接持有傲基

科技10.45%股份,陆海传本人还持有深圳长果11.87%的合伙份额,而深圳长果直接持有公司4.38%股份。

此外,在傲基科技5%以上股东中,深创投持有8.31%股份,宁波红杉保盛持有7.01%股份。

依赖第三方平台

傲基科技主要通过线上渠道进行销售,2016年、2017年、2018年和2019年1-3月,线上销售收入占公司主营业务收入的比例分别为97.33%、97.60%、98.19%及98.02%。其中,公司线上销售主要通过第三方销售平台(如Amazon、eBay等销售平台)进行,报告期内通过第三方销售平台实现的销售收入占比分别为82.54%、87.58%、92.22%及92.64%。

亚马逊、eBay第三方平台会对公司收取一定的平台服务费用,包括佣金、推广费、物流费用及仓储费用等。亚马逊是第三方平台中最主要的销售平台。2016年、2017年、2018年和2019年1-3月,公司通过亚马逊销售的销售额占比分别为49.02%、63.39%、72.94%和75.64%。如该平台方由于市场竞争、经营策略变化或是由于当地国家政治经济环境变化而造成市场份额降低,公司未能及时调整渠道策略可能对销售额产生负面影响。

傲基科技销售收入主要来自境外销售区域,且主要集中在欧洲和北美。2016年、2017年、2018年和2019年1-3月,欧洲和北美两大市场区域的累计销售收入占主营业务收入的比重为92.30%、93.44%、91.29%、90.22%。其中,以美国为代表的北美地区销售占比分别为34.85%、37.41%、35.19%、35.50%。全球贸易局势变化也会给公司带来一定程度的不确定性。

成都先导专注原创新药早期研发服务

核心技术填补我国乃至亚洲空白

□本报记者 傅苏颖

成都先导药物开发股份有限公司(简称“成都先导”)的科创板IPO申请状态近期变更为“已问询”。成都先导成立于2012年,公司成立至今一直围绕着DNA编码化合物库(DEL)技术潜心研究与创造,专注于原创新药的早期链段研发——苗头化合物和先导化合物的发现。此次拟募资6.6亿元,投资新分子设计、构建与应用平台建设项目以及新药研发中心建设项目。公司称,本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务展开,是从公司战略角度出发,对公司现有主营业务、创新药物开发和国际化营销服务能力的全面提升。

行业发展空间大

成都先导主营业务为利用其核心技术——DEL技术,提供药物早期发现阶段的研发服务以及新药研发项目转让。具体业务包括:DEL筛选服务、DEL库定制服务、化学合成服务、新药研发项目转让等。

公司主营业务药物发现等属于CRO领域。随着全球制药企业研发投资成本上升、研发周期变长、研发成功率降低,作为社会分工专业化的产物,CRO企业凭借其低成本、高效率、专业化的特点,服务范畴已涵盖药物研发的整个过程,成为医药研发产业链中不可缺少的环节。目前全球已有超过50%的制药公司和生物技术企业应用研发外包服务,进一步促进了药物CRO行业的快速发展。

从市场规模看,2010年-2018年全球药物CRO行业的销售额稳步增长,由251亿美元上升至489亿美元,年均增长率达到8.63%,占全球药物研发费用的比例由2010年的23%上升至2018年的36%。

近几年来,一方面,我国医药行业陆续出台相关政策鼓励1类创新药,许多自主研发创新药企业方兴未艾;另一方面,我国60%-70%的传

统医药企业不具有新药研发能力,需要借助专业的药物研发服务公司完成。我国医药研发服务企业相对于欧美国家具有成本优势,国外大型药企近年来也将部分研发外包服务向中国等地区转移。因此,我国医药CRO企业有较好的市场前景和较大的成长空间,2018年中国药物外包服务行业市场规模已达到678亿元人民币,同比增长超过20%。

招股说明书显示,我国药品市场需求持续增长,在医药行业细分加剧、上市许可人制度落实、药品CRO行业全球化趋势进一步加强等因素影响下,预计至2022年,国内CRO市场规模将达到1402亿元,预测2019-2022年均增长率为20%左右。

从细分领域来看,天风证券认为,公司主营业务为DEL技术相关的小分子药物早期发现研发服务,属于临床前CRO中药物发现研究服务。招股说明书显示,近年来随着我国新药研发环境的逐步成熟,研发投入不断增加,我国药物发现CRO市场规模呈现快速增长态势,2018年中国药物发现CRO市场规模为78亿元,2011年-2018年复合增长率为24.8%。预计至2022年中国药物发现的市场规模将达到220亿元,2018年-2022年复合增长率约为30%。

持续较高研发投入

数据显示,2016年-2018年和2019年一季度,公司的研发费用分别为1605.43万元、4621.40万元、6186.44万元和1886.17万元,占当期营业收入比例分别为97.72%、86.84%、40.92%及37.16%,2017年度和2018年度研发费用增长率分别为187.86%和133.87%。持续较高的研发投入对公司整体盈利能力和市场竞争力的不断提升起到关键作用。

公司称,公司研发投入规模低于行业平均水平,2017年度、2018年度,随着公司研发投入规模逐步增大,在行业中处于中水平,高

于康龙化成、药石科技、维亚生物及美迪西,低于药明康德。同时,由于发行人与可比公司相比规模较小,故最近三年累积研发投入占累积营业收入比例远高于行业平均值。

经过7年的发展和积累,公司在对外提供研发服务的同时,通过自主创新研究已开发出十余个处于临床前不同阶段的新药项目,并将HDAC I/IIb项目成功推进至临床I期,2项处于临床前候选药物阶段,2项处于先导化合物优化阶段。招股说明书显示,截至报告期末,公司的DNA编码化合物库包含了超过4000亿种DNA编码的小分子化合物,是当前已之外的全球最大的小分子化合物实体库之一,分子数量和质量还在不断发展,公司计划2019年底至2020年初将库分子结构提升至万亿量级。公司这一核心技术,填补了我国乃至亚洲在该领域的空白,为我国小分子原创新药的开发提供了一个庞大的“药物种子库”,成为制药企业的新药开发的“新引擎”。

业绩有望保持高增长

成都先导核心技术——DEL的设计、合成与筛选,属于早期药物发现领域的创新性热点方向之一,与传统的高通量筛选(HTS)相比具有明显的优势,可以以极低的成本、很少的化学污染,在较短的时间内建立起规模巨大的小分子实体化合物库,并通过潜在治疗靶点筛选和分子优化而得到先导化合物。

近年来,公司业绩保持高速增长。2016年

-2018年以及2019年一季度,公司主营业务收入分别为1642.91万元、5321.87万元、15119.60万元和5075.30万元,2017年和2018年较上一年度增长率分别为223.93%和184.10%。

招股说明书显示,公司核心收入主要来自于DEL筛选和DEL库定制两项收入。从2016年开始,公司DEL库规模迅速扩大,陆续承接了大量DEL筛选和库定制合同订单,因而上述两项收入增长迅速,2018年合计超过1.25亿元,占比超过80%。毛利率方面,2016年、2017年、2018年度及2019年第一季度,公司综合毛利率分别为24.23%、66.62%、82.66%和79.15%。

天风证券研报显示,公司综合毛利率近两年保持在较高水平的原因主要是:国际制药业已形成对DEL技术的广泛认可,公司主营业务毛利率高,2018年DEL筛选服务、化合物结构知识产权转让费和DEL库定制服务三项主营业务毛利率都超过82%以上,盈利能力较强;2016年-2018年,公司费用率下降,净利率有所提升。2019年第一季度公司综合毛利率为79.15%,依旧维持在较高水平。

天风证券表示,公司营业收入主要来自于海外,美国占比最高。公司近三年来,美国地区营收占总收入超过80%,2018年来自美国地区的营收为1.24亿元,占总营业收入的82.14%,2017年美国营收0.45亿,占总营收的84.85%。地区营收构成单一主要是因为公司前五的大客户,例如辉瑞、默沙东,大多来自美国,且公司大客户集中,公司向前三大客户销售比例近三年均超过70%。中国地区营收近三年逐年增加,从2016年的0.01亿元,缓慢增长到2018年的0.06亿元,随着国内医药公司的发展,未来中国地区营收有望加速增长。

中信建投表示,国内CRO处于高速发展阶段,公司主要聚焦于临床前CRO的苗头化合物和先导化合物的发现环节,其核心技术处于国内领先水平,有望保持较高的业绩增长。

回复上交所首轮问询 华润微电子功率半导体 国产替代空间广阔

□本报记者 董添

近日,华润微电子回复了上交所科创板上市的首轮问询,对股权结构等52个问题进行了详细说明。6月26日,公司首次公开发行股票并在科创板上市申请获上交所受理。本次发行的股票数量不超过2.93亿股,拟募集资金金额约30亿元。其中,8英寸高端传感器和功率半导体建设项目约15亿元,前瞻性技术和产品升级研发项目约6亿元,产业并购及整合项目约3亿元,补充营运资金约6亿元。

巩固功率半导体地位

华润微电子成立于1999年,2004年在香港联交所上市,2011年退市私有化,2019年6月26日公司首次公开发行股票并在科创板上市申请获上交所受理。本次发行的股票数量不超过2.93亿股,拟募集资金金额约30亿元。其中,8英寸高端传感器和功率半导体建设项目约15亿元,前瞻性技术和产品升级研发项目约6亿元,产业并购及整合项目约3亿元,补充营运资金约6亿元。

招股说明书显示,公司是中国领先的拥有芯片设计、晶圆制造、封装测试等全产业链一体化运营能力的半导体企业,目前聚焦于功率半导体、智能传感器领域,为客户提供系列化的半导体产品与服务。未来公司将围绕自身的核心优势,提升核心技术及结合内外部资源,不断推动企业转型发展,进一步向综合一体化的产品公司转型。

公司是一家根据开曼群岛法律设立的公司,属于《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的红筹企业。开曼群岛法律在多个方面与中国的可比法律、法规和规范性文件有所不同,因此公司目前的公司治理结构与境内上市公司存在差异,主要包括监事会的设置、股利分配政策、公司清算、解散、公司合并及收购、查阅公司账目和记录等。

在回复问询时,公司表示,作为一家控股公司,本公司运营实体主要位于境内,并依赖于境内运营子公司的股利分配以满足本公司的资金需求,包括向本公司股东支付股利及其他现金分配,支付本公司在中国境外可能发生的任何债务本息,以及支付本公司的相关运营成本与费用。

2016年-2018年,公司营业收入分别为43.97亿元、58.76亿元和62.71亿元;归属于母公司所有者的净利润分别为-3.03亿元、7028.29万元和4.29亿元。研发投入方面,2016年-2018年,公司研发投入分别为3.46亿元、4.47亿元和4.5亿元,占营业收入的比例分别为7.86%、7.61%和7.17%。

国盛证券研报显示,公司实际控制人为中国华润,国务院国资委对中国华润持有100%股权,公司背景强大。公司业务涉及面广,产品涵盖功率半导体、智能传感器与智能控制等领域,并提供晶圆半导体开放式晶圆制造、封装测试等服务。在产品端,公司是目前国内产品线最为全面的功率器件厂商;在制造端,拥有中国领先的晶圆制造服务能力,为国内主要的半导体特种工艺平台之一,是国内前三的本土晶圆制造企业。

国产替代空间广阔

招股说明书显示,公司的主营业务包括功率半导体、智能传感器及智能控制产品的设计、生产及销售,以及提供开放式晶圆制造、封装测试等制造服务,属于半导体行业。半导体位于电子行业的中游,上游是电子材料和设备,半导体和被动元件以及模组器件通过集成电路板连接,构成了智能手机、电脑等电子产品的核心部件,承担信息的载体和传输功能是信息技术产业的核心,是支撑经济社会发展和社会保障国家安全的战略性、基础性和先导性产业。

根据全球半导体贸易统计组织,全球半导体行业2018年市场规模达到4688亿美元,较2017年增长约13.7%。过去五年,随着智能手机、平板电脑为代表的消费电子市场的快速发展,以及汽车电子、工业控制、物联网等科技产业的兴起,强力带动了整个半导体行业规模迅速增长。

行业公司介绍,半导体行业具有较强的周期性特征,与宏观经济整体发展亦密切相关。最近几年,全球半导体市场保持稳步增长,亚洲地区特别是中国市场发展迅速。2018年美国半导体行业市场规模约为1030亿美元,占全球市场的21.97%;欧洲半导体行业市场规模约为430亿美元,约占全球市场的9.16%。亚太地区半导体行业近年来发展迅速,已成为全球最大的半导体市场。亚太地区(除日本外)市场规模达2829亿美元,已占据全球市场60.34%的市场份额,中国已成为近年来全球半导体市场增速最快的地区之一。

兴业证券研报显示,中国功率半导体需求快速增长,国产替代空间广阔。近5年中国半导体市场复合增长率达21.25%,高于全球半导体市场增速。同时,中国已成为全球功率半导体消费第一大国,MOSFET和IGBT将成为需求增长最快的领域,功率半导体用途广泛,可应用于消费电子、通信、汽车、家电、工控等下游行业。同时MEMS传感器和MCU等产品国产替代空间广阔。