

海目星深耕激光及自动化装备行业

□本报记者 刘杨



海目星公司总部大楼

资料图片

回复审核中心意见落实函

德马科技称智能化提升产品附加值

□本报记者 董添

1月3日晚,德马科技回复了上交所审核中心意见落实函, 主要涉及公司产品的智能特点及完成方式、公司核心技术在包裹高效分拣工序中的具体应用等方面问题。同时,公司披露了招股说明书上会稿。公司此次拟募集资金合计3.78亿元,实际募集资金扣除发行费用后的净额全部用于与公司主营业务相关的项目及补充流动资金。1月14日,德马科技科创板上市首发申请将接受审议。

满足个性化需求

1月3日晚,德马科技披露《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核中心意见落实函》。公司与保荐机构光大证券、国浩律师(杭州)事务所、信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查。

根据公告,公司输送分拣系统能够对各类包裹进行高效分拣,主要基于包裹信息的识别、包裹信息的同步跟踪、高速稳定的机电软一体化系统、高速的分流与合流、高效的上包分拣能力等五个方面。公司表示,输送分拣系统能够实现高效分拣,基于单区供包前提下的分拣效率高达1.6万件/小时,处于国际先进水平,分拣准确率可达到99.99%,即每1万个物件的输送分拣差错数量不超过1个。

针对产品的智能特点及实现方式,公司指出,近年来随着算法技术、图像识别技术、传感技术、通讯技术等智能化技术的快速发展,公司将这些技术应用于自动化物流输送分拣系统、关键设备和核心部件,公司主要产品逐渐具有了一些智能化功能,提升了产品附加值,满足客户日益增长的个性化需求,增强了用户运维的便捷性,减少了运维成本。

公告显示,公司的输送分拣系统具备输送分拣智能化、调度智能化、远程诊断及维护智能化的特点。其中,输送分拣智能化、调度智能化以及高效分拣的实现主要基于包裹信息的识别、包裹信息的同步跟踪、高速稳定的机电软一体化系统、高速的分流与合流、高效的上包分拣能力等。

公司表示,信息识别主要通过图像识别技术以及红外激光识别、RFID射频识别等技术的综合应用,实现了包裹信息的准确提取。这是实现系统输送分拣智能化、调度智能化、高效分拣的基础。在包裹输送工序中,所应用的核心技术包括“高速输送动态间距控制技术”“交叉带弯道高速输送技术”“永磁同步伺服直驱技术”等。这些核心技术是确保分拣设备精准、快速、准确完成分拣动作,实现装备的分拣智能化的重要因素。公司的输送分拣系统由关键设备组合而成,关键设备产品具备自动感知、交互智能化、控制智能化、维护智能化等特点。

广证恒生报告显示,2016上半年,公司获得了安路物流项目、菜鸟无锡项目、唯品会华北项目、百丽通州项目、联邦快递ULD项目、京东亚一昆山项目等大型智能物流项目,客户优势显著。同时,公司创新商业模式,率先在行业内将个性化、非标设备研发成为标准化、模块化产品。通过服务的模块化,拓宽客户群体,实现客户下沉。

募集资金拓展主业

根据公司同日披露的《首次公开

报告期内,公司计入损益的补助金额分别为435.02万元、247.2万元、4695.85万元、6935.86万元,占当期利润总额比例分别为31.64%、14.35%、48.52%、93.57%。扣除包括政府补助在内的非经常性损益后,2016年至2019年1-6月,公司归母净利润分别为2108.01万元、2900.45万元、4722.18万元、673.96万元。

报告期内,海目星的毛利率水平呈上升态势,综合毛利率分别为33.77%、29.58%、34.38%、37.01%。

技术,为公司的产品生产、开发提供充分的支持。截至招股书签署日,公司共拥有国内专利权248项,包括30项发明专利,216项实用新型专利及2项外观设计专利;取得软件著作权66项。

2016年至2019年1-6月,海目星经营活动产生的现金流量净额分别为-9501.6万元、-14004.79万元、-603.22万元、2281.37万元。对此,公司表示,业务扩展迅速,营业收入规模快速增长。同时,公司所在行业存在上下游付款周期不同的情况,上游付款周期通常短于下游收款周期。此外,票据结算规模上升,影响资金流入;营运资金支出上升,人工费用增加。

值得注意的是,公司所处行业为装备制造业,市场需求主要取决于下游客户的产能投放情况,所在行业的景气程度主要受下游行业的固定资产投资周期和产能扩张周期影响。公司产品下游应用行业主要包括消费电子、动力电池等行业。

此外,公司生产经营主要原材料包括激光光学类、机加钣金类、设备仪器类、传动类、电动类、电气类、气动类、视觉软件类、辅料包材类等。如果市场需求大幅上升,而供应商产能不足等因素导致相关主要原材料成本增加或原材料短缺,也将对公司的生产经营和盈利能力产生不利影响。

值得注意的是,公司所处行业为装备制造业,市场需求主要取决于下游客户的产能投放情况,所在行业的景气程度主要受下游行业的固定资产投资周期和产能扩张周期影响。公司产品下游应用行业主要包括消费电子、动力电池等行业。

此外,公司生产经营主要原材料包括激光光学类、机加钣金类、设备仪器类、传动类、电动类、电气类、气动类、视觉软件类、辅料包材类等。如果市场需求大幅上升,而供应商产能不足等因素导致相关主要原材料成本增加或原材料短缺,也将对公司的生产经营和盈利能力产生不利影响。

值得注意的是,公司所处行业为装备制造业,市场需求主要取决于下游客户的产能投放情况,所在行业的景气程度主要受下游行业的固定资产投资周期和产能扩张周期影响。公司产品下游应用行业主要包括消费电子、动力电池等行业。

值得注意的是,公司所处行业为装备制造业,市场需求主要取决于下游客户的产能投放情况,所在行业的景气程度主要受下游行业的固定资产投资周期和产能扩张周期影响。公司产品下游应用行业主要包括消费电子、动力电池等行业。

应用于三大领域

别为885.47万元、1675.63万元、8334.35万元、5944.64万元。其中,2017年-2018年,海目星营业收入同比分别增长114%、25.56%,归母净利润增幅分别为89.24%、397.39%。

在消费类电子、动力电池等应用领域,公司客户包括苹果、华为、富士康、伟创力、立讯精密、京东方、蓝思科技、特斯拉、CATL、长城汽车、蜂巢能源、中航锂电、亿纬锂能等行业龙头。

研发费用占比较高

长趋势相匹配。公司重视研发环节,逐年加大新产品新技术研发,研发投入规模扩大。

报告期内,公司的研发费用率分别为9.65%、7.61%、10.3%、12.89%,超过同行业6.64%、6.25%、6.68%、7.68%的平均水平。公司表示,研发费用率整体略高于行业平均水平,主要是公司处于高速发展期,营业收入增长迅速,但与同行业公司相比营业收入规模基数相对较低;加之公司对激光及自动化领域全面研发布局,新产品、新技术研发力度大,导致研发费用率略高于行业平均水平。

在激光及自动化领域,公司共积累18项核心

行业竞争加剧

后,公司将投资于激光及自动化装备扩建项目、激光及自动化装备研发中心建设项目,两项目投资总额为8亿元。公司表示,上述项目的实施有利于扩大公司产能,提升生产能力和研发实力,提升公司市场竞争力,进一步扩大公司锂电生产设备的市场占有率;而研发项目有利于公司对未来激光设备应用场景的技术储备和布局。

业内人士指出,激光及自动化设备市场空间大,下游应用领域较为广泛。根据《2019年中国激光产业报告》,2018年中国激光装备市场规模为605亿元,超过全球市场的一半,预计2019年中国激光装备市场规模超过750亿元。

比能量、提高铅蓄电池循环使用寿命、提升铅蓄电池在低温等恶劣环境中的性能、提高生产效率等方面形成了完整自主的核心技术体系,并成功实现产业化。根据中国电池工业协会数据,2018年公司在国内电动轻型车铅蓄电池的市场占有率已超过40%,行业排名第一。

锂电池方面,公司积极投入锂电池技术研发及产业化项目,采用圆柱、方形铝壳以及软包电池多轮驱动的技术路径,并已掌握多种高性能正极材料以及高安全隔膜的应用技术,通过较为全面的技术体系有效提升了锂电池产品的比能量、倍率和循环等性能。

公司表示,未来将围绕“新材料、新结构、新工艺、新领域”的可持续发展战略,以“智能化、全球化、平台化”战略为方向,以客户体验为中心,全面推进质量变革、效率变革、动力变革。公司将以多年在绿色电池行业积累的技术优势、制造体系优势、市场渠道优势、品牌建设优势及信息技术体系优势,打造铅蓄动力电池的国际龙头地位,进一步扩大锂离子电池产品竞争力及市场布局,积极拓展启动启停、储能等领域业务,持续探索燃料电池及等新一代电池领域技术,做到“应用一代、储备一代、研发一代”,发展成为全球领先的绿色能源解决方案商。

天能动力分拆资产

招股说明书显示,公司本次拟发行股票数量不

招股书显示,公司前身海目星有限公司成立于2008年4月,注册资本60万元。目前公司主要产品根据应用领域分为三大类别,包括动力电池激光及自动化设备、通用激光及自动化设备、显示及脆性材料精密激光及自动化设备。

2016年至2019年1-6月(简称“报告期”),海目星分别实现营业收入2.98亿元、6.48亿元、8亿元、3.6亿元,归属于母公司所有者的净利润分

报告期内,公司包括销售费、管理费、研发费及财务费等在内的各项期间费用合计分别为0.9亿元、1.52亿元、2.04亿元、1.18亿元,占营收的比例分别为30.3%、23.77%、25.49%、32.63%。

研发投入方面,报告期内研发费用分别为2875.94万元、4849.96万元、8249.6万元、4648.49万元,保持稳定增长态势。招股书显示,公司研发费用主要由职工薪酬及材料费构成。报告期内,二者合计占研发费用比例分别为87.35%、91.36%、94.79%和95.06%,占比逐年提升。其中,研发材料费分别为1393.96万元、1864.28万元、3104.68万元和1876.65万元。这与公司整体研发投入规模增

新能源汽车和消费类电子产品等的快速发展,带动上游激光及自动化设备产业蓬勃发展,激光及自动化设备行业迎来产能扩张期。同时,激光领域迎来资本投资热潮,相关企业加入导致市场竞争日益激烈。

公司立足于激光技术与自动化技术相结合,打造激光及自动化设备成套解决方案,在行业内具备较强优势。公司表示,未来与同行业竞争对手过程中未能进一步提升核心竞争力,将面临市场竞争加剧引发的核心竞争力削弱、市场份额萎缩、盈利能力降低的风险。

招股书显示,本次募集资金扣除发行费用

天能股份打造全球领先绿色能源解决方案商

□本报记者 崔小粟

天能电池集团股份有限公司(简称“天能股份”)的科创板上市申请日前获得受理,保荐机构为中信证券股份有限公司。公司本次拟募集资金约36亿元,投资绿色智能制造技改项目和高能动力锂电池电芯及PACK项目等。

“铅蓄电池+锂电池”双产品体系

天能股份成立于2003年,是一家以电动轻型车绿色动力电池业务为主,集电动特种车绿色动力电池、新能源汽车动力电池、汽车启动启停电池、储能电池、3C电池、备用电池等多品类电池的研发、生产、销售为一体的国内绿色电池行业领先企业之一。

公司表示,本次发行募集资金扣除发行费用后将投资于绿色智能制造技改项目、高能动力锂电池电芯及PACK项目、大容量高可靠性启动启停电池建设项目、全面数字化支撑平台建设项目、国家级技术中心创新能力提升项目以及补充流动资金,投资额为38.37亿元,拟投入募集资金35.95亿元。

根据招股说明书,公司目前形成了“铅蓄电池+锂电池”为主的双产品体系。铅蓄电池方面,公司将密封型免维护铅蓄电池大规模应用于电动轻型车动力领域,提供绿色出行方式的同时,拓展了铅蓄电池产业的发展空间;公司坚持“新材料、新结构、新工艺、新领域”的研发战略,在提升铅蓄电池