

## 科创板首发申请过会

## 金达莱领跑国内分散式水处理细分市场

历经两轮IPO备战,金达莱终于顺利闯关科创板。

上交所7月28日消息,金达莱科创板首发申请过会。招股书显示,金达莱是国内先进的创新型水环境治理综合服务商,长期专注于解决生活污水、工业废水处理的痛点、难点。本次公司拟募资10.09亿元,投向主营业务相关项目。

□本报记者 刘杨

## 二度闯关科创板

金达莱于去年4月首次闯关科创板,经过三轮问询后,由于公司“三类股东”问题一直未能解决,公司因此调整战略计划,并于同年11月主动撤回科创板IPO申请。

今年4月,金达莱重新赶考科创板,将保荐机构由招商证券更换为申港证券,拟募集资金10.09亿元,用于公司研发中心建设项目、运营中心项目及补充流动资金项目等。

根据招股书,金达莱是国内先进的创新型水环境治理综合服务商,长期专注于解决生活污水、工业废水处理的痛点、难点。

近年来,随着政府对环境保护的要求不断提高,《水污染防治行动计划》《国务院关于印发“十三五”生态环境保护规划的通知》《关于加强固定污染源氮磷污染防治的通知》相继出台,城镇污水处理出水标准同比提高,为兼氧膜生物反应器技术(简称“FMBR”)工艺加速应用于市政污水处理等领域提供了良好契机。

据介绍,公司先后攻克了碳氮磷同步深度去除、污泥源头减量等技术难题,独立开发出具有自主知识产权的FMBR和JDL重金属废水技术(简称“JDL技术”)。报告期内,公司基于自身水污染治理装备在村镇污水处理等领域积累的口碑,逐步将FMBR工艺应用于市政污水处理厂扩容或新建、黑臭水体治理、工业废水处理等领域,建成多项国家重点环境保护实用技术示范工程,取得了良好的市场反馈。

公司表示,公司开发的FMBR污水处理新工艺成功构建了微生物平衡共生、内源循环的生态系统,并保证了系统内部持续处于低污泥负荷、厌氧-缺氧-好氧循环交替流动状态,不同菌种在同一空间形成完整食

物链,提高了生化降解效率。该工艺一方面实现了同一单元、同一时段进行硝化反硝化、短程硝化反硝化、厌氧氨氧化、生化除磷等,同步深度降解水中的碳、氮、磷等污染物,大幅提升出水水质;另一方面促使微生物接近于内源呼吸阶段,增殖缓慢,最大限度减少了系统内有机污泥的增殖,源头削减污泥产量,无需日排淤泥。

## 历经两轮问询

财务数据显示,2017年至2019年(简称“报告期内”),公司营业收入为4.57亿元、7.30亿元和7.78亿元,归属于母公司股东的净利润分别为1.33亿元、2.45亿元、2.58亿元。

再度赶考科创板的金达莱,本次仅接受两轮问询。在首轮问询中,上交所注意到,公司在营收、净利、总资产保持高速增长的同时,应收账款却居高不下,其中,水污染治理装备的营业收入与应收账款之间对比尤其突出。

公司回复称,报告期内,金达莱的水污染治理装备业务收入为3.00亿元、5.70亿元和4.54亿元,同期应收账款为3.58亿元、6.65亿元和5.01亿元,在营业收入中的占比为119.05%、116.71%和110.48%。

据披露,截至2019年末,公司报告期各期末水污染治理装备业务项目款项的累计回款比例分别为99.39%、68.50%和59.31%。

公司表示,公司回款周期较长,主要系公司客户多为政府及其附属机构、央企、国企等,该部分客户回款时,除达到合同约定的收款条件外,往往需要政府财政资金到位方可实现回款,而地方财政资金普遍存在申请、审批、分配、调拨等流程较长的问题,导致该部分应收账款回款较慢,但该部分客户信用良好,应收账款损失风险较低。报告期内,公司已积极开展应收账款催收工作,加



金达莱供图

大应收账款回收力度。

上交所还要求金达莱说明前次问询重点问题回复是否发生变化及相关变化情况,以及两次申报差异情况及原因。金达莱回复称,此次申报的招股说明书、问询问题回复与前次申报内容的差异主要集中在财务信息差异、非财务信息差异,此次申报对对应报告期与前次申报不同,导致两次申报文件内容有所变化三方面内容。

## 提示相关风险

此外,金达莱还收到3个需要落实的审核意见,包括:补充“重大事项提示”、实际控制人持股比例较高的风险;进一步说明在合同签署、合同执行、收入确认等环节相关内控制度是否存在明显缺陷,相关会计基础工作是否规范,是否符合相关发行条件规定;以适当形式补充披露2019年部分主要客户均与前湖水系综合治理工程项目相关,并就该项目剩余运行期较短、该项目到期后可能无法续签等风险进行重大事项提示。

在实际控制人持股比例方面,公司补充回复称,实际控制人廖志民持有公司61.24%的股份,系公司董事长、总经理,对公司的人事任免、经营决策等拥有重大影响。本次发行完成后,廖志民仍将拥有对公司控制权,若其利用自身实际控制地位,通

过影响董事会或行使股东表决权等方式,对公司经营决策、人事任免、投资方向、利润分配、信息披露等进行不当控制,或凌驾于企业内部控制之上,则公司生产经营及中小股东合法权益可能受到不利影响。公司特别提醒投资者关注实际控制人持股比例较高、可能对公司实施不当控制的风险。

公司还提示了南昌前湖水系综合治理工程污水处理运营项目剩余期间较短的风险,并称未来可能存在因未能续约而影响公司经营业绩的风险。

公司进一步解释称,2018年12月,公司中标南昌市水务局统筹、各属地政府落实采购的南昌前湖水系综合治理工程污水处理运营项目,其后分别与南昌市红谷滩新区管理委员会、南昌市新建区生态建设投资有限公司、南昌经济技术开发区社会发展局等签订了多个项目的运营管理服务合同,并陆续开展运营服务。2019年,前述客户成为公司水污染治理项目运营业务的前三大客户,该项目当年实现运营收入11247.90万元,分别占公司水污染治理项目运营收入及营业总收入中的68.86%、14.46%。鉴于公司与前述客户约定的运营期间均为3年,合同期满后若未能续约,则终止相关运营服务可能导致水污染治理项目运营业务收入大幅减少,进而对公司整体经营业绩造成不利影响。

## 木瓜移动 打造一站式全球推广服务商

□本报记者 杨洁

申请科创板上市“失利”一年后,木瓜移动向创业板发起冲刺。7月28日晚,深交所披露,创业板试点注册制再受理8家企业IPO申请,分别为国科恒泰、星源卓镁、木瓜移动、五株科技、回音必、至信药业、跃通数控、宏宇五洲。其中的木瓜移动因“科创板IPO首家主动撤单的企业”身份而备受关注。2019年7月8日,上交所曾因木瓜移动主动撤单而终止木瓜移动科创板发行上市审核。木瓜移动此次申报创业板IPO,将融资金额从11.76亿元下调至6.57亿元。

## 辗转资本路

招股说明书介绍,木瓜移动的主营业务是为国内企业提供海外营销服务,是连接谷歌等海外媒体与国内用户的“中间商”,公司先从Facebook、谷歌等公司采购流量,向国内用户提供搜索展示,再根据展示效果向用户收费。

木瓜移动的广告投放全部通过计算机程序实施,公司自主研发了以数据处理和算法为支撑的需求方平台(DSP),用于帮助客户在全球超200个国家进行广告竞价,通过云端数据处理中心能够有效触达全球超20亿的用户终端,已经帮助多家出海百强企业成功进行海外推广。

木瓜移动曾多次登陆资本市场计划。2009年公司开始搭建境外红筹架构,并完成多轮融资;2015年公司曾接洽美国投行试图纳斯达克上市,但国内资本市场的火爆还是让木瓜移动在2015年4月开始拆除红筹架构。

2016年5月,木瓜移动在新三板挂牌,随即启动定增计划,拟以34元/股价格募资2.55亿元,但这笔定增并未完成,公司于同年12月从新三板摘牌,挂牌时间不足6个月。随后,木瓜移动于2017年12月至2019年2月期间,先后7次接受创业板上市辅导。

2019年3月29日,木瓜移动申报科创板

获受理,拟募集资金11.76亿元。经过两轮问询后,公司在2019年7月8日主动撤回IPO申请,成为科创板首家IPO主动撤单的企业。

但木瓜移动未放弃上市计划,今年2月28日,北京证监局网站披露,木瓜移动接受中天国富证券上市辅导,欲冲击创业板IPO。

7月28日,木瓜移动创业板IPO申请获得深交所受理。公司披露的招股书显示,这次木瓜移动拟募资6.57亿元,拟分别投入到Papaya互联网营销平台升级项目、Papaya综合性电商客户服务平台项目、Papaya研发中心建设项目、总部基地项目和补充流动资金项目。

## 研发费用率较低

分业务种类来看,木瓜移动在海外进行投放的广告包括搜索展示类广告和效果类广告。招股书称,2017年至2019年,木瓜移动搜索展示类广告营业收入占比平均为95.61%,是主要的收入及利润来源。

木瓜移动介绍,公司为字节跳动、腾讯音乐等大型互联网企业的重要产品成功进行了海外推广,为该等客户全球市场的产品推广和品牌维护提供增值服务,也为应用软件、互动娱乐、电商、旅游、教育等细分互联网企业出海提供标准化、一站式的全球推广服务,目前已经累积了超6000多家企业客户,每年为客户实现海外广告曝光量超1000亿次。

2017年至2019年,公司营业收入分别为22.79亿元、43.28亿元和40.26亿元,归母净利润分别为6176.45万元、8344.70万元和8928.38万元。公司综合毛利率分别为6.24%、4.38%和4.64%,木瓜移动表示,毛利率波动主要是受搜索展示类广告收入占比提升的影响。2017年至2019年,公司搜索展示类广告毛利率分别为4.34%、3.56%和4.21%,效果类广告毛利率分别为23.38%、31.08%和30.57%,搜索展示类广告毛利率低于效果类广告毛利率。由于搜索展示类业务营业收入占比由2017年的91.41%,提升至2019年的98.37%,公司对移动互联网营销战略重心的

转移导致报告期毛利率下降。

2017年至2019年,木瓜移动研发投入占营业收入的比例分别为1.20%、0.71%和0.94%,根据木瓜移动科创板招股说明书,2016年公司研发投入占营收比例为4.94%。在申报科创板上市时,上交所曾问及2016年至2018年公司研发投入占营收比重逐年下降的原因。公司表示,研发费用率下降的主要原因是公司前期研发项目效果逐渐凸显,营收大幅度增长所致。

招股说明书介绍,公司自主研发所有业务系统的核心技术,目前获得了1项美国发明专利和42项软件著作权,另有涉及数据处理、数据储存、实时竞价等多项非专利技术。截至目前,公司积累了全球上百个国家和地区超过20亿人次的目标受众数据,数据规模达到PB(百万GB)级别。公司经过持续的研发投入搭建的技术平台数据处理能力不断升级,能够承载全球超20亿终端用户的信息触达,实时同步全球主要城市和地区的广告投放信息。

木瓜移动介绍,2017年至2019年,公司应收账款分别为7.46亿元、9.81亿元、8.68亿元,规模较大。截至2019年12月31日,公司账龄一年以内的应收账款占比为94.73%。

## 存在供应商集中风险

在去年申报科创板上市所经历的两轮审核问询中,公司的持续经营能力是监管方面重点关注的问题之一。

上交所此前曾在问询中关注到木瓜移动的供应商集中风险。2016年至2018年,木瓜移动向Facebook采购额占全年采购额的比例分别为20.79%、87.81%、91.99%,对Facebook的流量采购占比逐渐提高,相关互联网营销主要依靠Facebook渠道实现。而根据Facebook2018年年报,Facebook来自亚洲的收入为27.42亿美元,公司2018年向Facebook的采购额占Facebook亚洲收入的21%。

上交所问询称,Facebook的官方代理

商还包括猎豹移动、飞书互动、蓝色光标等,要求木瓜移动补充说明Facebook提供给其他代理商的流量资源与公司是否存在差异,Facebook是否存在调整合作策略的风险,要求公司就与Facebook之间的付款及中止广告投放对公司的业务及持续经营能力的影响予以风险提示,对公司流量采购及业务依赖Facebook的风险予以明确、有针对性提示。

此次木瓜移动在招股书中明确披露存在供应商集中及对Facebook流量采购集中的风险。公司的业务模式和经营特点客观造成了供应商集中的情形。公司是专业从事综合类海外互联网媒体广告投放的技术公司,通过长期的技术投入得到了海外主流互联网媒体的认可,与Facebook、谷歌等互联网巨头建立了良好的合作关系,由于海外主流互联网流量资源集中度高,导致公司的流量采购集中特征明显。

2017年至2019年,公司前五大供应商采购付款金额分别为20.32亿元、40.74亿元和38.19亿元,占采购付款总额的比重分别为95.08%、98.43%和99.46%。其中,公司对Facebook的采购金额分别达到18.77亿元、38.07亿元和31.57亿元,采购占比分别达到87.81%、91.99%和82.21%,对Facebook的流量采购集中。

木瓜移动表示,虽然公司积极加强与谷歌等其他主流互联网媒体的合作关系,但由于Facebook在移动社交和移动互联网营销行业具有较高的市场份额,公司短期内不能改变对Facebook流量采购集中的局面。虽然随着公司与Facebook合作时间的延长,双方也签订了自动续期条款,但是如果因国家政策影响或者公司自身经营管理等问题,导致Facebook调整合作策略,或者根据Facebook全球广告条款及协议,Facebook可随时终止与不合格服务商的合作关系,若公司未能及时调整经营策略,将可能导致公司日常经营业务出现重大不利影响。

倍轻松  
专注健康产品创新研发

□本报记者 董添

日前,上交所对深圳市倍轻松科技股份有限公司(简称“倍轻松”)科创板首次公开发行股票进行了问询。招股说明书显示,倍轻松拟公开发行股票不超过1541万股,拟募集资金约4.97亿元。募集资金将用于营销网络建设项目、研发中心升级建设项目、信息化升级建设项目以及补充营运资金。

## 主打产品智能便携按摩器

招股说明书显示,公司是一家专注于健康产品创新研发的高新技术企业,主要从事智能便携按摩器的设计、研发、生产、销售及服务。公司主要产品为智能便携按摩器,能够针对现代人普遍出现的眼睛、颈肩、头部等疲劳不舒服,在工作、学习、生活和旅行等多元化场景下为用户提供个人健康护理和按摩保健,用户使用产品后可及时缓解身体的不适状况。公司产品以自主品牌“breo”和“倍轻松”系列产品为主,同时还为其他知名品牌企业提供ODM定制产品。

2017年至2019年(简称“报告期内”),公司分别实现营业收入35746.64万元、50799.37万元和69411.57万元;公司的营业收入主要来自于智能便携按摩器的研发、生产、销售和服务,公司最近3年营业收入复合增长率为39.35%。

报告期内,公司分别实现归属于母公司所有者的净利润2092.37万元、4518.48万元和5457.56万元。经营活动产生的现金流量净额分别为1971.38万元、3809.4万元和3895.7万元。

## 拟募资巩固主业

公司指出,本次募集资金投资项目的建设将进一步扩大公司产品的市场覆盖面,强化公司的技术研发实力和信息系统能力,从而增强公司的品牌知名度和盈利水平。本次募集资金最终数额将根据询价结果确定,若扣除发行费用后的募集资金净额不能满足上述项目的资金需求,发行人将通过银行借款等方式自筹解决;若有节余,将用于补充与主营业务相关的营运资金。

具体来看,营销网络建设项目拟在全国各地新设248家直营门店,项目实施后,将进一步扩大公司营销网络布局,完善公司营销体系架构,提升公司经营规模和整体经营实力,有效增强公司的品牌传播力和影响力,助力公司打造更具影响力的智能便携按摩器品牌,全面增强公司在行业中的竞争力。项目预计总投资27862.02万元。

研发中心升级建设项目建设周期为36个月,项目总投资8801.08万元,其中建设投资5601.08万元,包括办公楼租赁及装修费用1053万元、软硬件设备购置费用4281.36万元、项目预备费266.72万元、研发课题费用3200万元。

信息化升级建设项目预计总投资5010万元,其中,信息系统投入为3900万元,数据中心建设投入为900万元,信息安全建设投入210万元。计划建设周期36个月。项目建设完成后将综合提升公司现有系统硬件性能和软件运营环境,强化公司信息化管理和生产水平,为公司可持续性发展提供有力支撑。

公司指出,综合考虑公司成长阶段、业务特点以及财务状况等因素,本次公开发行股票拟募集资金8000万元用于补充公司日常营运资金需要。报告期内,公司营业收入规模持续扩大,市场占有率逐年提高,并且仍保持良好发展态势。随着公司业务规模的快速扩张,存货增长等各项所需流动资金相应增加。公司将继续保持高速增长态势,需要投入更多的营运资金以确保稳健、高效地经营。

## 面临四大风险

招股说明书显示,公司主要存在技术风险、经营风险、财务风险、其他风险4大层面风险。其中,技术风险又包括科技创新能力持续发展的风险、核心技术泄露的风险。经营风险又包括宏观经济变化导致市场需求下滑的风险、销售的季节性风险、行业竞争加剧的风险、委托加工风险以及房产租赁不规范的风险。财务风险又包括应收账款回收风险、所得税优惠政策风险。其他风险包括实际控制人控制不当的风险、募集资金投资项目风险、发行失败风险以及疫情影响业绩风险。

具体来看,销售季节性风险方面,公司产品的销售存在一定程度的季节性风险,主要来源于电商平台的销售特征。公司产品在天猫、京东、亚马逊等主流电商平台均有销售,而上述电商平台会在特定时间段举行线上打折促销活动,如“双十一”“618”等。该等促销活动会对公司的销售规模产生影响,导致公司业绩存在一定的波动。如果公司在销售旺季未能充分协调好采购、生产、仓储、配送和售后等环节,会对公司经营造成不利影响。

实际控制人控制不当风险方面,截至招股说明书签署日,马学军直接持股2484.85万股,持股比例为53.75%,是公司控股股东。此外,马学军还通过赫廷科技控制公司9.95%的股份,通过日松管理间接控制公司5.82%的股份,通过倍润投资间接控制公司1.05%的股份。马学军直接和间接合计控制公司70.57%股份,为公司实际控制人。虽然公司拥有完善的治理架构和内部控制制度,但实际控制人如果利用其持股比例优势在股东大会行使表决权,仍然可以对公司的经营决策施加重大影响,因此存在实际控制人控制不当的风险。

疫情影响方面,招股说明书显示,疫情管控措施导致公司高铁、机场等直营门店第一季度的销售收入大幅减少,目前公司直营门店的销售正逐步恢复,若后续疫情出现不利变化,直营门店的销售不能恢复至疫情之前水平,将对公司2020年度经营业绩造成一定不利影响。