

回复科创板上市申请第二轮问询

奥泰生物称不存在向宏泰生物进行利益输送

奥泰生物日前回复了科创板上市申请的第二轮问询,涉及关联交易、业务资质等方面问题。对于向关联方宏泰生物采购动物腹水价格高于第三方采购价的问题,奥泰生物表示,非公共类小鼠腹水种类繁多,其批次量少,采购单价具有合理性。公司不存在向宏泰生物利益输送的情形。

奥泰生物主营业务为体外诊断试剂的研发、生产和销售。公司此次拟募资3.98亿元,用于新增年产2.65亿份体外诊断试剂产业化升级技术改造项目、IVD研发中心建设项目、营销网络中心建设项目以及补充流动资金。

□本报记者 熊永红 傅苏颖

上市产品700余种

奥泰生物专注于体外诊断行业中的POCT细分领域,主要产品为快速诊断试剂,包括毒品及药物滥用检测、传染病检测、妇女健康检测、肿瘤检测以及心脏标志物检测五大系列,产品种类、形态多样,覆盖面广,目前已上市产品700余种,广泛应用于临床检测、现场检测及个人健康管理等领域。

在一些新型毒品(蓝精灵、浴盐、卡西酮等)检测、新型冠状病毒检测、热带传染病(基孔肯亚热、查克斯病、钩端螺旋体病等)检测、呼吸道多合一(流感、合胞病毒、腺病毒、肺炎)联检、小儿腹泻多合一(轮状病毒、腺病毒、诺如病毒、星状病毒)联检以及大便隐血多合一(转铁蛋白/血红蛋白+结合珠蛋白/血红蛋白复合物)联检等领域,公司产品具有较强的市场竞争力。公司重视海外市场发展战略,产品远销欧洲、亚洲、非洲、北美洲、南美洲和大洋洲,客户遍布全球100多个国家和地区。

公司是浙江省科学技术厅认定的高新技术企业,具有较强的技术研发和创新能力,在POCT快速诊断试剂领域取得了多项技术创新和突破,在胶体金、乳胶等标记技术、单克隆抗体、多克隆抗体、基因重组抗原、合成抗原等生物原料技术以及免疫层析技术等具备雄厚的技术实力,并依托上述技术建立起POCT试剂研发平台。

POCT属于体外诊断行业的细分领域。随着生物技术的不断进步,POCT产品凭借其使用便捷、检验结果快速、应用广泛的特点,



新华社图片 制图/苏振

	营业收入(亿元)	归属于母公司所有者的净利润(万元)	销售费用占营业收入比例	研发费用占营业收入比例
2017年	1.3	3,416.99	6.71%	20.00%
2018年	1.84	5,642.53	5.34%	16.80%
2019年	2.41	7,841.94	7.09%	14.89%

越来越得到人们的关注和重视,目前已成为体外诊断行业发展最快的细分领域之一。

我国POCT行业起步较晚。2016年我国POCT市场规模为61.75亿元,预计2021年市场规模为176.52亿元,年均复合增长率达23%,增长速度远高于全球整体水平。随着我国分级诊断政策落实和医疗体制改革的推进,以及居民健康管理意识的不断提高,未来几年我国POCT行业仍将保持较快速增长。

外销收入占比逾九成

2017年-2019年,公司研发费用分别为2593.84万元、3093.65万元以及3592.98万元,研发费用占营收的比重分别为20.00%、16.80%以及14.89%。

报告期末,公司研发及技术人员170名,占总员工人数的35.94%。通过多年培养和积极引进行业专家人才,公司建立了一支多学科、多层次、结构合理的技术研发队伍。

公司经过多年的技术积累,构建了生物原料技术平台、POCT快速诊断技术平台、生化技术平台三大平台,形成了单克隆抗体制备技术、小分子抗原制备技术、纳米级免疫胶体金标记技术、时间分辨免疫荧光技术、干式化学分析技术等多项核心技术,均应用于自产产品并实现产业化。

公司已获得专利授权37项。其中,发明专利14项,实用新型专利16项,外观设计专利7项。另有正在申请的专利31项。

公司具有高效稳定的经营模式,报告期营业收入和净利润持续快速增长。报告期内,公司营业收入分别为1.3亿元、1.84亿元和2.41亿元,2018年及2019年增幅分

别为41.99%和31.03%;净利润分别为3423.81万元、5642.53万元和7841.94万元,复合增长率达51.34%。公司核心技术产品收入占营业收入的比例分别是93.64%、93.94%和93.29%。

招股说明书显示,随着公司新产品的不断推出和市场开拓能力继续加强,公司营业收入及净利润有望实现快速增长。

公司主要向境外医疗器械品牌商或生产商提供快速体外诊断试剂,外销是公司收入的主要来源。报告期内,公司外销收入占主营业务收入的比例分别为98.55%、99.19%及98.69%。

CE认证证书以自我声明类为主

公司科创板上市申请第二轮问询涉及关联交易、业务资质、行业政策等方面的问题。

业务资质方面,公司表示目前取得的产品CE认证证书中,有20项为公告机构认证证书,其余511项为自我声明类证书。问询函要求公司在招股说明书显著位置披露上述认证证书的区别,删除“目前公司已在国际主要市场和区域取得500余项产品注册证书”等笼统表述,并就上述事项作出重大提示及风险提示。

公司回复称,公告机构证书,系针对欧盟IVD指令中按产品风险等级分类属于清单A、清单B和自我检测类产品,由经欧盟授权的公告机构对企业申报产品进行符合性认证审核后,签发CE证书,证书具有有效期。自我声明类证书,系针对产品清单A、清单B和自我检测类以外的其他类产品,企业按照该指令要求自我宣称产品符合性同时在欧盟主管当局进行了登记备案,备案成功后即可认为完成了CE注册,自我声明类证

书并无有效期。

公司取得的CE认证证书中以自我声明类证书为主,该类证书数量较多,主要系公司产品以风险等级较低的“其他”类别为主。自我声明类产品认证的办理程序相对简单,且公司每款检测试剂产品可根据不同产品形态(试剂条、试剂卡、试剂板等)分为不同款单独产品分别认证,故总体产品认证数量相对较多。

公司提示,未来公司开发风险等级较高的产品,所需的产品研发周期较长,一般需要1年以上,并且新产品研发成功后还必须经过产品标准审核、临床试验、质量管理体系考核、注册检测和注册审批等阶段后才能上市。新产品取得产品认证或产品注册证书的周期较长。如果公司不具备较强的持续研发能力,无法对产品认证注册周期长但产品更新迭代快的特点,在未来发展过程中将面临新产品的研发、注册和认证风险。

公司向关联方宏泰生物采购动物腹水的价格均高于第三方的采购价格。公司的采购金额占宏泰生物营业收入分别约为73%、87%和91%,从采购数量来看也大于第三方。问询函要求公司补充说明:在采购数量具有一定规模的情况下,公司采购各种原材料的单价仍大于第三方采购单价的合理性。

公司回复称,虽然公司向宏泰生物采购具有一定规模,但因主要采购公共类标记/包被抗体小鼠腹水,其单价较第三方较低;而其他种类繁多的非公共类小鼠腹水,因其批次量少,采购单价高于第三方价格。因此,公司向宏泰生物采购小鼠腹水具有合理的商业理由,其采购单价具有合理性,公司不存在对宏泰生物利益输送的情形。

和辉光电深耕中小尺寸AMOLED显示屏领域

□本报记者 刘杨

8月26日上交所受理了和辉光电科创板上市申请。和辉光电是国内知名的AMOLED半导体显示面板制造商,此次拟募资100亿元,用于第六代AMOLED生产线产能扩充项目并补充流动资金。

公司表示,未来将充分发挥研发创新等优势,持续深耕中小尺寸AMOLED半导体显示面板领域,不断提升市场份额。

知名品牌客户众多

和辉光电成立于2012年,注册资本107.26亿元。公司法定代表人为傅文彪,控股股东为上海联和投资有限公司,实际控制人为上海国资委。

根据招股书,和辉光电开发了刚性AMOLED和柔性AMOLED半导体显示面板,针对智能手机、智能穿戴、平板/笔记本电脑等应用领域提供系列产品。目前,公司以刚性AMOLED半导体显示面板产品为主。

和辉光电建设了两条不同世代的生产线。其中,第4.5代AMOLED生产线量产产能15K/月;第6代AMOLED生产线规划产能30K/月。公司现有第4.5代、第6代AMOLED生产线均可生产刚性及柔性AMOLED半导体显示面板产品。公司刚性AMOLED半导体显示面板量产产能位居国内首位、全球第二。

凭借研发创新、生产制造、产业运营等方面的优势,公司在消费类终端电子产品市场积累了众多知名品牌客户。在智能手机领域,应用公司产品的知名品牌厂商包括华为

和小米等;在智能穿戴领域,应用公司产品的知名品牌厂商包括华为、步步高(小天才)、小米、OPPO和VIVO等;在平板/笔记本电脑领域,应用公司产品的知名品牌厂商包括步步高和联想等。

净利润毛利率为负

2017年-2019年度及2020年1-6月,和辉光电营业收入分别为6.16亿元、8.03亿元、15.13亿元和9.21亿元;扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东净利润分别为-10.33亿元、-9.09亿元、-10.28亿元和-5.65亿元。

和辉光电主营业务收入主要来源于智能手机类和智能穿戴类AMOLED半导体显示面板,两者销售收入合计分别为5.87亿元、7.99亿元、14.99亿元和8.84亿元,占主营业务收入的比例分别为100%、100%和100%和97.89%。

今年二季度,和辉光电实现了平板/笔记本电脑类AMOLED半导体显示面板产品的量产出货,实现销售收入1903.57万元,是国内首家实现平板/笔记本电脑类AMOLED半导体显示面板量产出货的企业,也是全球第2家厂商。公司表示,平板/笔记本电脑是AMOLED半导体显示面板产品快速发展的应用领域,将是公司未来新的收入增长点。

报告期内,公司研发投入分别为1.68亿元、1.80亿元、4.16亿元及1.52亿元,占营业收入的比例分别为27.24%、22.40%、27.52%和16.49%。

报告期内,公司主营业务毛利率分别为-99.67%、-70.68%、-31.45%和-29.34%。主要由于AMOLED半导体显示面板系技术密集型和本地密集型行业,对技术和工艺要求较高,所需固定资产投入较大,且从项目建设到达成规划产能、完成良率爬坡,实现规模效益需要较长的时间周期,一般前期固定成本分摊较大。

公司提示,如果公司无法实现技术工艺的持续优化改进、产品良率提升以及产量增加,则规模效应难以显现,面临毛利率难以改善的风险。如果未来毛利率持续为负,将给公司经营带来不利影响。

报告期内,和辉光电经营活动现金流量净额为-5.67亿元、-3.29亿元、-4.09亿元和-1.96亿元。2019年以来,随着公司出货量持续增加,产品单位成本下降,经营活动现金流量净额有所改善。

报告期各期末,和辉光电存货的账面余额分别为2.51亿元、2.63亿元、4.86亿元及7.09亿元,计提的存货跌价准备分别为7900.62万元、7533.73万元、1.09亿元及1.14亿元,存货跌价准备占当期期末存货余额的比例分别为31.45%、28.64%、22.35%和16.12%。公司存货跌价准备占期末存货余额比例较高。

加码主业投建AMOLED项目

和辉光电此次拟募资100亿元,其中80亿元用于第六代AMOLED面板生产线产能扩充项目,以使月产能从1.5万张基板扩大到3万张基板;余下20亿元用于补充流动资金。

第六代AMOLED生产线产能扩充项目以和辉光电为实施主体,建设周期为18个月,主要用于购置生产设备和动力配套系统,不涉及新取得土地或厂房的情形。该项目达产后,公司新增15K片/月的第6代AMOLED生产线产能。公司表示,募集资金投资项目的实施有利于提高公司产能水平、强化产品技术先进性,提升核心竞争力,增强持续盈利能力。

业内人士指出,随着电子信息产业的深入发展和消费类终端电子产品需求持续增长,AMOLED半导体显示面板下游市场空间广阔。根据Omdia数据,预计2025年AMOLED半导体显示面板销售额为440.30亿美元,年均复合增长率为11.50%,占中小尺寸显示面板市场的比例将达到60.67%。

和辉光电称,下游客户尤其是大型客户对显示面板厂商的生产规模和生产能力要求较高,需要对面板厂商进行严格的产线认证和产品认证,在通过认证的厂商中一般选择两到三家显示面板厂商作为其供应商,以保障其自身产品供应的稳定性和可靠性。大型客户具有较高的市场份额,订单需求量大,需要面板厂商具备相应的产能规模和生产能力。公司本次募集资金投资项目第六代AMOLED生产线产能扩充项目有利于强化与大客户之间的业务合作。

和辉光电表示,始终坚持“专注AMOLED领先技术,专注中小尺寸显示屏”的发展战略,将充分发挥现有研发创新优势、生产制造优势、产业运营优势以及客户资源优势等,持续深耕中小尺寸AMOLED半导体显示面板领域。

回复上市审核中心意见落实函

阿拉丁:交易由订单驱动

□本报记者 董添

阿拉丁近日回复了科创板上市审核中心意见落实函,涉及“如何准确识别经销商、贸易商、大客户和其他客户的身份”等问题。阿拉丁指出,公司以经销商协议作为甄别经销商的唯一标准,与客户的交易完全由订单驱动。

公司此次拟募集资金约4.33亿元,用于高纯度科研试剂研发中心、云电商平台及营销服务中心建设项目以及补充营运资金。

采用电商模式进行销售

阿拉丁回复称,与公司签订经销商合作协议的客户认定为经销商;选取部分知名度较高、发展潜力较大、行业前景向好、科研实力较强的企业、高等院校或科研院所,将其认定为大客户。

阿拉丁指出,公司采用电商模式进行销售,与所有客户之间的交易完全由订单驱动,各类客户在销售方式上不存在差异。基于订单驱动的交易方式,公司对各类客户均未进行主动管理,仅对大客户提供了高效的售前、售中及售后咨询服务。同时,给予部分经销商一定的渠道保护措施等。在日常经营活动中,公司以经销商协议作为甄别经销商的唯一标准。

公司是集研发、生产及销售为一体的科研试剂制造商,业务涵盖高端化学、生命科学、分析色谱及材料科学四大领域,同时配套少量实验耗材。公司自主打造“阿拉丁”品牌科研试剂和“芯硅谷”品牌实验耗材,主要依托自身电子商务平台实现线上销售。

2017年至2019年,公司分别实现营业收入12649.67万元、16629.03万元和20960.34万元;归属于母公司所有者的净利润分别为3196.51万元、5341.54万元和6369.1万元。

公司预计2020年1-9月营业收入、归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比有所上升。随着高校逐步复学,企事业单位复工,公司受疫情的影响逐步减弱,预计销售情况良好。同时,受益于科研试剂行业的快速发展,下游客户需求增加。

募投项目与主营业务相关

公司本次拟公开发行不超过2523.34万股普通股(A股),募集资金总额将根据实际发行数量及发行价格确定。募集资金扣除发行费用后,将投入高纯度科研试剂研发中心、云电商平台及营销服务中心建设项目以及补充营运资金,合计募集资金约4.33亿元。

公司指出,本次募集资金扣除发行费用后,将全部用于与公司主营业务相关的项目。相关项目实施后不会导致公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业之间产生同业竞争,不会对公司的独立性产生不利影响。

具体看,高纯度科研试剂研发中心项目计划投资14765.31万元。拟通过实验室装修升级、购置研发仪器设备及升级实验室信息化系统、引进高水平研发人才等,改善公司研发条件和设施,为科研试剂关键技术的研究提供先进的平台保障和支撑,提升公司核心竞争力。

云电商平台及营销服务中心建设项目计划投资10577.93万元。拟通过办公楼装修升级、购置硬件设备及软件系统、租赁公有云服务器、引进高级IT人才及营销服务专员,提高公司电商平台系统的功能水平,提升用户体验;同时,完善公司营销服务体系,提高客户黏性。

公司指出,拟结合市场需求变化及公司未来战略规划,补充营运资金18000万元,一定程度上减轻公司未来业务持续扩张的资金压力,提高公司财务安全性和灵活性,为应对市场变化、抓住行业机会,增强竞争能力提供良好的资金保障。

提示风险

招股说明书显示,公司主要存在技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、法律风险、募集资金投资项目风险等。

2017年度、2018年度及2019年度,公司销售收入分别为12649.67万元、16629.03万元和20960.34万元。报告期内,公司业务规模不断扩大,但总体规模仍较小。销售规模较小可能对公司抵御市场波动的能力产生不利影响。

报告期内,公司综合毛利率、净利率较高。2017年度、2018年度和2019年度综合毛利率分别为73.07%、72.72%和70.79%;净利率分别为25.27%、32.12%和30.39%,维持较高水平。如果未来行业竞争加剧导致产品销售价格下降,或者原材料价格大幅上涨,公司不能及时推出契合市场需求的新产品,则公司利润率存在下降的风险。

存货跌价风险方面,2017年末、2018年末及2019年末,公司存货的账面价值分别为5150万元、7904.07万元和9696.49万元,占同期末公司资产总额的比例分别为14.89%、21.69%和24.83%。部分存货库龄较长,其中库龄3年以上的存货余额占比分别为11.65%、16.66%及17.20%。随着公司业务规模的不断扩大,存货会随之上升。较大规模的存货将占用公司营运资金,影响经营性现金流,增加财务风险。

公司作为高新技术企业,享受按照15%的税率进行企业所得税缴纳的税收优惠政策。如果未来有关高新技术企业所得税优惠政策发生变化或重新认定未获通过,公司将不能继续享受税收优惠,对公司净利润造成一定不利影响。