

明星股东扎堆

激光雷达制造商禾赛科技冲刺科创板

禾赛科技主要财务指标

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
营业收入 (万元)	25320.52	34847.41	13287.01	1947.4
净利润 (万元)	-9379.75	-14973.35	1611.23	-2427.23
研发投入营收占比	64.43%	48.32%	46.54%	151.02%
主营业务毛利率	71.19%	76.24%	75.62%	74.87%

数据来源/公司招股书

激光雷达制造商禾赛科技科创板IPO申请近日获得受理。禾赛科技的激光雷达产品已应用于多个无人驾驶项目，百度、博世是公司重要客户，且为持股5%以上的股东。禾赛科技此次拟募资20亿元，用于智能制造中心、激光雷达专属芯片、激光雷达算法研发三个项目。

视觉中国图片

●本报记者 杨洁

环洋股份：向产业链下游拓展

●本报记者 刘杨

1月6日，环洋股份科创板上市申请获上交所受理。公司此次IPO拟募集资金20亿元，将用于24万t/a环氧树脂一体化循环经济技术改造暨高盐废水综合利用示范等项目。

环洋股份是一家专业从事环氧氯丙烷研发、生产及销售的高新技术企业。公司表示，未来将进一步扩大环氧氯丙烷产品生产规模、优化生产工艺、加强技术研发与创新。同时，积极向产业链下游拓展，形成产业协同，提高产品附加值。

坚持科技创新

环洋股份所处环氧氯丙烷行业为技术和资金密集型行业，场地、设备、运营资金、研发投入等资金需求量较高。

招股书显示，公司是同行业中少数专注于环氧氯丙烷业务的企业，充足的研发经费和专业化发展战略，有效支持公司科技创新，有助于公司的技术实力和核心竞争力保持领先地位。

截至招股说明书签署日，公司共获得国家发明专利8项，实用新型专利5项，正在申请中的发明专利5项。依靠深厚的研发实力、丰富的行业经验、优异的产品质量、高效迅速的客户服务等优势，公司成为下游环氧树脂行业主要生产企业巴陵石化、江苏三木、南亚电子、宏昌电子、国都化工等的直接或间接供应商。

2017年至2019年及2020年1-9月，环洋股份的研发投入分别为1694.39万元、2855.69万元、4551.61万元和2109.28万元，研发投入占营业收入的比例分别为3.13%、3.54%、4.03%和2.79%。

环洋股份主要财务指标（单位：万元）				
	2017年	2018年	2019年	2020年1-9月
营业收入	54,074.81	80,578.25	112,914.26	75,628.92
归母净利润	10,418.51	14,702.98	32,691.68	20,450.23
研发费用	1694.39	2855.69	4551.61	2109.28
研发投入占营收比例	3.13%	3.54%	4.03%	2.79%

截至招股说明书签署日，润华投资直接持有公司59.97%的股份，系公司控股股东。方福良系公司董事长兼总经理，方福良、陈萍萍夫妇及其女儿方欣通过直接持股和间接控制润华投资、东港投资、宁波仁洋、宁波智洋、宁波信洋、宁波宏康等合伙企业，合计控制公司85.38%股份，系公司实际控制人。

产品较单一

财务数据显示，2017年至2019年及2020年1-9月，环洋股份分别实现营业收入5.41亿元、8.06亿元、11.29亿元、7.56亿元；归母净利润分别为1.04亿元、1.47亿元、3.27亿元、2.05亿元。

公司主营业务收入主要来源于环氧氯丙烷、氯化钙及氧化钙销售收入。报告期内，主营业务收入占营业收入的比例分别为91.94%、87.94%、96.18%和95.02%；其他业务收入占营业收入的比例分别为8.06%、

12.06%、3.82%和4.98%，对公司业绩影响较小。其他业务收入主要为原材料甘油销售收入及代加工服务收入。其中，原材料甘油采购后主要用于生产自用，储备富余时少量对外销售。

环洋股份的环氧氯丙烷产量位居行业前列。2017年-2019年，公司环氧氯丙烷产量在国内的市场占有率分别为8.84%、9.96%和14.07%，总体呈上升趋势。

环洋股份表示，公司积极布局碳三产业链，投资建设环氧树脂、氢氧化钙生产线，积极实现产业链上下游一体化整合。但未来一段时间，环氧氯丙烷仍是公司营业收入的主要来源。如果环氧氯丙烷下游市场发生重大变化，将对公司的盈利能力产生不利影响。

公司客户主要为环氧树脂生产厂商及化工产品贸易商。报告期内，公司对前五大客户的销售收入占当期销售收入比例分别为74.91%、83.10%、78.39%和74.82%。

对于客户相对集中的原因，环洋股份表示，公司的产能有限，在满足巴陵石化、宏昌电子、国都化工等直接客户的部分需求后，剩余产能有限。为赢得更广泛客户的认可、扩大品牌知名度、进一步开拓市场，公司常年与行业内主要贸易商保持稳定合作关系，将产品销售往各大中型下游客户。另外，下游环氧树脂行业市场集中度较高。

延伸产业链

为进一步扩大生产经营规模、增强核心竞争力、实现持续健康发展，公司本次拟募集资金20亿元用于24万t/a环氧树脂一体化循环经济技术改造暨高盐废水综合利用示范项目并补充流动资金。

环洋股份表示，在现有生产能力和研发水平上，将进一步扩大环氧氯

环洋股份主要财务指标（单位：万元）				
	2017年	2018年	2019年	2020年1-9月
营业收入	54,074.81	80,578.25	112,914.26	75,628.92
归母净利润	10,418.51	14,702.98	32,691.68	20,450.23
研发费用	1694.39	2855.69	4551.61	2109.28
研发投入占营收比例	3.13%	3.54%	4.03%	2.79%

丙烷产品生产规模、优化生产工艺、加强技术研发与创新、提高售后服务能力，以优质客户资源为依托，对销售市场进一步拓展。同时，向下游环氧树脂的研发、生产及应用进行拓展，进一步拓宽市场空间，保持相关产品的技术优势，增强对相关产品和原材料的议价能力，进一步完善产品结构，提高运营质量和效益。

在夯实环氧氯丙烷业务的基础上，公司积极向产业链下游进行拓展。募集资金投资项目完成后，公司将形成年产30万吨的环氧树脂产能。通过向产业链下游延伸，公司力求打通上下游各个环节，提高产品生产效率，提高产品附加值，降低产品生产成本，从而达到产业协同，进一步提升公司市场竞争力。

公司表示，将在维护现有业务的同时，深挖老客户新需求。对于潜在市场的新客户，公司将凭借在环氧氯丙烷产业链积淀的品牌优势、研发优势、产品质量优势，加大市场推广力度，提升市场占有率。

激光雷

达制造商禾赛科

技科创板IPO申请近日

获得受理。禾赛科技的激光雷

达产品已应用于多个无人驾驶项目，百

度、博世是公司重要客户，且为持股5%以上的股东。

禾赛科技此次拟募资20亿元，用于智能制造中心、激光雷达专属芯片、激光雷达算法研发三个项目。

机器人的“眼睛”

激光雷达是一种通过发射激光来测量物体与传感器之间精确距离的装置，广泛用于无人驾驶汽车和机器人领域，被誉为机器人的“眼睛”。

广义机器人包括具有无人驾驶功能的汽车以及实现无人清扫、无人运送等功能的服务机器人等。激光雷达通过激光器和探测器组成的收发阵列，结合光束扫描，可以对环境进行实时感知，获取周围物体的精确距离及轮廓信息，实现避障功能。

毛利率超70%

截至2020年9月30日，禾赛科技拥有专利权177项。其中，国内专利167项，境外专利10项。

报告期内，禾赛科技的研发投入分别为2940.99万元、6183.93万元、16839.23万元及16312.93万元，占营业收入比例分别为151.02%、46.54%、48.32%及64.43%。

禾赛科技三位创始人均为85后名校毕业。公司董事、首席科学家孙恺，1985年6月出生，本科毕业于上海交通大学，硕士及博士毕业于美国斯坦福大学，

激光雷达领域玩家众多。禾赛科技坦承，公司面临来自同行业激光雷达公司、视觉传感器公司、汽车行业一级供应商及其他高科技公司的竞争。

2020年下半年以来，境外迎来激光雷达公司上市热潮。2020年9月，Velodyne在纳斯达克上市；2020年12月，Luminar在纳斯达克上市。此外，Aeva、Innoviz预计2021年第一季度上市，Ouster预计2021年上半年上市。

禾赛科技称，Velodyne当前是营收总额最高的激光雷达公司，2019年Luminar的销售台数在百台量级。Aeva和Innoviz的2020年预期营业收入均为500万美元，市场占有率较低。禾赛科技进入激光雷达领域后，国外厂商的市场占有率不断降低。公司凭借优秀的产品性能建立了良好的口碑，销售数量及营业额，提升市场占有率。

机器人的“眼睛”

结合预先采集的高精地图，机器人通过激光雷达的定位，可以实现自主导航。

禾赛科技的产品为高分辨率3D激光雷达以及激光气体传感器产品。2017年至2019年以及2020年1-9月（报告期），公司激光雷达主要市场集中于无人驾驶领域，并逐渐向服务机器人领域拓展。公司客户遍布全球23个国家和地区。

禾赛科技介绍，公司产品服务的客户包括全球最大三家移

毛利率超70%

曾兼任同济大学汽车学院教授；公司董事、总经理兼首席执行官李一帆，1986年3月出生，本科毕业于清华大学，硕士及博士毕业于美国美国伊利诺伊香槟分校；公司董事、首席技术官向少卿，1985年3月出生，本科毕业于清华大学，并取得美国斯坦福大学机械工程和电子工程系两个硕士学位。

上述三人为禾赛科技共同控股股东、实际控制人。本次发行前，三人合计控制禾赛科技37.16%股份。通过特殊表决权

构建“护城河”

收入均实现较快增长。

2019年8月至2020年6月，Velodyne与禾赛科技展开专利诉讼攻防战。2020年6月24日，禾赛科技与Velodyne签署《诉讼和解和专利交叉许可协议》。根据协议，禾赛科技与Velodyne在全球范围内交叉许可双方现有和未来的专利。禾赛科技同意向Velodyne支付和解费用，包括一次性的专利许可补偿及后续按年支付的专利许可使用费。该协议有效期至2030年2月26日，在协议有效期内，双方承诺不在旋转式激光雷达领域对对方提出任何专利诉讼。

禾赛科技认为，核心模块芯片化的开发及应用不仅能够满足市场对激光雷达高性能、低成本、高集成度的发展预期，而且能够形成强有力的技术“护城河”，与竞争对手拉开技术代差，在未来的市场竞争中占据更

动出行服务公司中的两家、全球最大的汽车零部件供应商博世集团、全球最大的自动驾驶卡车公司之一和全球最大的自动驾驶配送公司之一等知名企业。

2017年9月，禾赛科技B轮融资获得无人驾驶领军企业百度集团领投；2019年5月，C轮融资获得全球第一大汽车零部件供应商博世集团领投。截至招股书披露，百度中国直接持有公司7.88%股份，博世中国直接持有7.65%股份。

毛利率超70%

设置，共同合计控制公司表决权比例为71.45%。

禾赛科技表示，公司是极少数在全球无人驾驶产业链批量供应核心零部件并具有影响力的中国科技公司。

报告期内，禾赛科技营业收入分别为1947.4万元、13287.01万元、34847.41万元及25320.52万元，净利润分别为-2427.23万元、1611.23万元、-14973.35万元及-9379.75万元，主营业务毛利率分别为74.87%、75.62%、76.24%及71.19%。

报告期内，禾赛科技营业收入分别为1947.4万元、13287.01万元、34847.41万元及25320.52万元，净利润分别为-2427.23万元、1611.23万元、-14973.35万元及-9379.75万元，主营业务毛利率分别为74.87%、75.62%、76.24%及71.19%。

有利的地位。

公司于2017年末成立了芯片部门，开展激光雷达专用芯片的研发工作。其中，芯片化V1.0成果多通道激光驱动芯片及多通道模拟前端芯片已完成量产，并应用于多个激光雷达研发项目和PandarXT的量产项目。高精度数字化技术已应用于公司产品，模拟数字转换芯片已进入开发后期，在SoC芯片领域也进行了技术储备。

禾赛科技表示，在实现激光雷达硬件系统领先的基础上，公司投入研发基于激光雷达的感知算法、即时定位与高精地图构建、感知数据管理平台等技术作为储备，为市场提供更深入的解决方案。未来公司会进一步加大在芯片和算法领域的研发投入，强化规模化生产能力，为激光雷达的市场需求爆发打好基础。

铁建重工拟募资77.87亿 强化主业

●本报记者 董添

铁建重工科创板首发上市申请近日获上交所通过。公司本次拟募集资金投资研发与应用项目、生产基地建设项目以及补充流动资金。融资金额合计约77.87亿元。

提出问询

上市委现场提出问询，涉及公司的独立性和关联交易的公允性以及减少并规范关联交易采取的具体措施等问题。

截至2020年6月30日，中铁建集团持有公司控股股东铁建股份51.13%的股份，中铁建集团是国务院国资委履行出资人职责的国有独资公司，公司的实际控制人是国务院国资委。截至招股说明书签署日，公司拥有2家分公司、8家控股子公司、4家参股公司。

2017年至2019年及2020年上半年（报告期），公司分别实现营业收入665148.04万元、793117.58万元、728167.4万元和315775.68万元；归属于母公司股东的净利润分别为113741.25万元、160676.46万元、152980.36万元和71115.57万元。

公司预计2020年营业收入区间为730103.78万元至760508.22万元，同比增长0.27%至4.44%；预计2020年归属于母公司股东的净利润区间为153676.18万元至156273.36万元，同比增长0.45%至2.15%；预计2020年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润区间为137739.82万元至140337.00万元，同比减少2.06%至0.21%。

巩固主业

本次发行不存在铁建重工股东公开发售股票的情形。铁建重工与主承销商可协商采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行股票数量不超过本次公开发行股票数量的15%。

募集资金投资项目围绕公司主营业务进行，包括研发与应用项目、生产基地建设项目以及补充流动资金。融资金额合计约77.87亿元。

其中，研发与应用项目主要包括超级地下工程智能装备研发与应用项目、地下工程装备再制造关键技术研发与应用项目、新型轨道交通装备研发与应用项目、高端智能农机装备的研发项目、高端智能煤矿装备的研发项目、新型绿色建材装备的研发项目、新兴工程材料研制项目、智能制造系统和信息化基础建设项目以及前沿技术的研究项目。

生产基地建设项目主要包括研发中心项目、轨道紧固系统和关键制动零部件生产线建设项目（扩建项目）、轨道装备产业扩能与智能化建设项目（二期）、高端农业机械生产制造项目、新产业制造长沙基地一期项目。

实施本次募集资金投资项目，将对公司现有生产研发过程中遇到的瓶颈性技术难题进行突破，改善公司现有研发场所，并根据产品技术不断更迭的要求配套建设生产线，推动公司创新技术的产业化，最终进一步延伸和拓展现有掘进机装备、轨道交通设备和特种专业装备产品的性能和应用场景，更好地满足用户多样化、多场景需求，巩固公司在行业内的技术引领地位，提升公司核心竞争力。

提示风险

招股说明书显示，公司在技术、经营等方面存在风险。

2017年-2019年及2020年1-6月，公司对前五大客户（受同一实际控制人控制的客户合并计算）的销售收入占当期营业收入的比例分别为73.09%、76.6%、60.12%和68.44%。其中，向铁建股份及其控制的企业销售收入占比分别为20.74%、25.22%、18.11%和27.64%，向国铁集团及其控制的企业销售收入占比分别为21.48%、16.03%、18.51%和15.02%，向铁建金租销售收入占比分别为20.98%、27.91%、14.62%和19.79%。报告期内，公司客户集中度较高，且部分客户销售收入波动较大。公司表示，如果国铁集团、铁建股份、铁建金租等重要客户因产业政策调整、行业景气度下滑等原因，出现市场需求严重下滑、经营困难、财务状况恶化等负面情形，将会在较大程度上影响公司的盈利水平。

报告期内，铁建重工与铁建股份及其下属子公司保持较稳定的业务合作关系，与铁建股份及其控制的下属企业之间的关联交易金额较大。公司向控股股东铁建股份及其控制的下属企业采购商品/接受服务金额分别为43470.82万元、68259.62万元、36749.28万元和11828.89万元，占报告期各期营业成本比重分别为9.85%、13.27%、7.55%和5.86%；公司向铁建股份及其控制的下属企业出售商品/提供劳务收入金额分别为135176.39万元、180471.89万元、115793.5万元和69527.53万元，占报告期各期营业收入比重分别为20.32%、22.76%、15.90%和22.02%。

公司表示，未来将加大对新兴业务及海外市场的拓展力度，拓展新市场将承担相应的风险。如公司未能有效或如预期拓展新业务及新市场，则可能对公司的经营业绩及财务状况造成不利影响。



新华社图片