

国内投影设备市场份额第一

极米科技即将登陆科创板



图片来源/公司官网

2月17日晚，成都极米科技股份有限公司（简称“极米科技”）披露科创板IPO发行价格为133.73元/股，发行市盈率为72.81倍（每股收益按2019年扣非后净利润除以发行后总股本计算），发行价格确定后发行人上市时市值约66.87亿元。极米科技股票代码为“688696”，2月19日进行网上和网下申购，网上申购代码为“787696”。极米科技连续多年占据国内投影设备市场份额第一位置。

● 本报记者 杨洁

网下有效申购倍数2865倍

极米科技本次计划公开发行1250万股股份，预计募资规模约为12亿元，将用于智能投影与激光电视系列产品研发升级及产业化、光机研发中心建设、企业信息化系统建设以及补充流动资金。

根据极米科技公告，剔除无效报价后，442家网下投资者管理的8915个配售对象参与报价，报价区间为10.26元/股—400.00元/股，拟申购数量总和为242.37亿股。剔除无效报价和最高报价后剩余报价拟申购总量为218.14亿股，整体申购倍数为战略配售

回拨后网下发行规模的2865倍。

按照发行价格133.73元/股和1250万股的新股发行数量计算，若本次发行成功，预计极米科技募集资金总额为16.72亿元，扣除发行费用后，预计募集资金净额为15.62亿元。

据介绍，极米科技本次发行初始战略配售数量为1875万股，根据本次发行最终确定的发行价格，本次发行最终战略配售数量为16987万股，占发行总数量的1359%。初始战略配售与最终战略配售股数的差额1763万

股将回拨至网下发行。保荐机构相关子公司中金财富、公司高管与核心员工专项资产管理计划参与战略配售。

按照安排，极米科技将于2月19日进行网上网下申购，2月22日网上申购摇号抽签、确定网下初步配售结果，2月25日刊登《发行结果公告》。

成立于2013年的极米科技目前聚焦于智能投影领域，在研发、生产及销售智能投影产品的同时，也提供围绕智能投影的配件产品及互联网增值服务。2020年上半

年，极米科技的出货量为35.36万台，占中国投影设备市场22.2%的份额，稳居行业第一。

2020年，极米科技实现营业收入28.28亿元，同比增长33.62%；实现净利润2.69亿元，同比增长187.94%。公司预计2021年一季度营业收入区间约为6.23亿元—7.33亿元，同比增长区间约为24.05%—45.94%；预计实现净利润区间约为4760.22万元—5497.96万元，同比增长区间约为10.07%—27.13%。

产品销量年均复合增速逾42%

招股书介绍，极米科技已发展成为国内投影设备行业龙头企业，报告期内（2017年—2019年及2020年1—6月），公司智能投影产品销量分别为34.16万台、54.53万台、68.99万台和35.36万台，2017年至2019年年均复合增速达42.11%，且市场份额持续保持领先地位。

根据IDC数据，2018年公司出货量首次位居中国投影设备市场第一，市场份额达13.2%；2019年及2020年1—6月公司出货量继续保持中国投影设备市场第一，市场份额分别达14.6%和122.2%。

公司终端用户规模亦不断积累，公司智能投影产品搭载由公司基于安卓内核自主开发的GMUI软件系统，2020年7月GMUI月活跃用户数已达约124万人，相比2019年7月GMUI月活跃用户数约86万人增长43.93%，同时2020年7月GMUI用户日均使用时长达4小时以上。

极米科技的主要产品及服务包括智能投影产品、投影相关配件及互联网增值服务。其中，智能投影产品无疑是极米科技最核心的业务，可分为智能微投系列、激光电视系列和创新产品系列，其中智能微投包

括H系列、Z系列和便携系列产品。

报告期各期，极米科技收入以整机销售为主，整机销售收入以智能微投系列销售收入为主，占各期整机销售收入比例分别为95.32%、86.31%、88.22%和93.32%。其中以H系列和Z系列为主，报告期各期两系列合计销售收入占整机销售收入比例分别为74.65%、68.08%、68.62%和74.70%。

值得一提的是，极米科技互联网增值服务的收入增速明显。报告期内，公司互联网增值服务收入分别约为468万元、1237万元、2130万元和1847万元，2017年至

2019年的收入复合增长率高达113.34%，该部分业务在同期总收入的占比亦处于逐年提升趋势。

极米科技表示，目前公司终端用户以全国一二线城市消费者为主，用户群体整体消费能力较强。未来随着终端用户规模的进一步扩大，拓展多样化的互联网增值服务将逐渐成为公司重要业务之一。2017年至2019年，公司互联网增值服务的毛利率分别为82.65%、89.78%、89.20%，远高于同期19.13%、18.04%和23.32%的综合毛利率。

百度为最大机构股东

自成立以来，极米科技获得百度等多个战略投资方支持。IPO前，极米科技创始人兼董事长钟波直接持有25.02%的股份，并实际控制46.34%的股份表决权。百度方面合计持有极米科技15.4%的股份，为最大机构投资者方，百度副总裁、智能生活事业群总经理景鲲出任董事。此外，四川文投、芒果超媒、中南文化分别持有5.49%、3.42%、3.35%的股份。

消费级投影市场发展迅速。据IDC数据，2017年—2019年及2020年1—6月，中国消费级投影设备出货量分别为130万

台、227万台、279万台和131万台，占各期投影设备总出货量的比例分别为39.2%、52.2%、60.4%和77.5%，呈逐渐上升趋势。在消费升级的市场环境下，消费者对家用影音娱乐的需求呈现大屏化和追求极致体验的趋势，同时中国消费主力的年轻化使得消费市场对全新产品的接受程度大幅提高，智能投影设备凭借相较于大屏电视的高性价比和便携性，借助线上渠道迅速放量，成为中国投影设备的第一大细分市场。

极米科技表示，公司自设立以来一直

专注于智能投影产品领域，由于消费电子行业产品迭代较快，公司产品亦不断更新换代。产品性能方面，公司产品各项性能指标均逐渐提升，其中智能微投系列旗舰产品亮度由数百ANSI流明提升至1000ANSI流明以上，清晰度由540P提升至4K，画质方面逐步支持HDR10+HLG解码、正投及侧投运动补偿、实时清晰度补偿、六向全自动校正等功能。产品布局方面，公司设立之初产品主要为智能微投，目前产品布局逐渐完善，焦距覆盖超短焦至长焦、清晰度包括1080P和4K等多种分辨率产品。产品

形态方面，目前公司逐步开发全新形态的投影产品，如将投影与吸顶灯整合设计的“阿拉丁”产品等。

据了解，投影设备行业内还包括爱普生、坚果、明基、日电及小米等品牌，与这些品牌比较，极米科技表示公司在国内投影设备行业市场占有率名列前茅，但全球市场占有率仍有待提高。目前，公司已积极拓展海外市场，但作为新兴品牌，公司海外品牌知名度仍需提高。同时，作为新兴产品形态，智能投影海外市场培育有待加深。

完成第二轮问询

博拓生物称非新冠产品盈利规模提升

● 本报记者 傅苏颖

博拓生物日前完成了科创板上市申请的第二轮问询，问题涉及销售模式、境外销售和销售收入、核心技术来源的合规性、业绩波动等多个方面。博拓生物自设立以来一直专注于POCT（即时检验）领域，主要从事POCT诊断试剂的研发、生产和销售，是我国POCT行业的领先企业之一。

新冠病毒检测类产品已获20个国家（地区）认证

博拓生物的主要产品为POCT快速诊断试剂产品，公司生产的POCT诊断试剂产品基于胶体金/乳胶/荧光颗粒制备与标记技术、免疫层析技术、单克隆抗体技术等研制开发而成，与传统诊断方法相比具有特异性强、灵敏度高、简易快速、成本较低、一般不需要特殊设备并适用于大规模筛查使用等优点，对检验医学领域的发展具有重要意义。

公司是全球POCT诊断试剂品种较为齐全的生产厂商之一，现有产品覆盖了生殖健康检测、药物滥用（毒品）检测、传染病检测、肿瘤标志物检测、心肌标志物检测五大检测领域，广泛应用于国内外各级医疗机构、司法检测系统、第三方检测机构、疾病预防控制中心、采血站、私人诊所等。国内市场方面，公司除已获得基础的《医疗器械生产许可证》外，还获得了NMPA注册/备案证书33项。其中，一类产品备案证书1项，二类产品注册证书5项，三类产品注册证书27项。国际市场方面，公司取得欧盟CE证书5项涵盖16个产品（公司3大类传染病产品属于欧盟CE认证list A目录），CE自我声明类产品117项；公司获得3项美国FDA510(k)证书涵盖21个检测品种。公司产品已在亚洲、北美洲、欧洲、南美洲、非洲等三十多个国家及地区取得相关注册证书，覆盖了公司境外销售的全部系列。

针对本次全球爆发的新冠肺炎疫情，公司开发研制出新型冠状病毒（COVID—19）IgG/IgM快速检测试剂盒，该产品已获得美国、德国、法国、印度、澳大利亚等20个国家（地区）的认证，是国内较早取得CE认证和美国FDA的EUA授权的新冠病毒检测试剂产品制造企业之一。

抗原抗体等原料自产比例较低

公司抗原抗体核心原料受到监管层的持续关注。根据首轮回复，公司已经形成了包括抗原偶联技术、基因重组蛋白表达技术、单克隆抗体研发技术等，开发了一系列的核心原料产品，包括可卡因抗原、乙基葡萄糖醛酸苷抗原、普瑞巴林抗原、氯氮平抗原、抗人红细胞抗体等。目前，公司应用上述技术已经成功研发出多种生物原料，并初步应用于快速诊断试剂产品中。经过公司评估，自制原材料相较于外购原材料在灵敏度、特异性以及稳定性性能方面保持一致，部分原材料性能优于外购原材料。

公司抗原抗体等原料基本源于外购，2017年至2020年上半年（简称“报告期内”）自产占比分别为0.20%、0.43%、0.69%和1.12%。抗原抗体等原料基本源于外购限制了公司毛利率水平的提高。而所选的同行业可比公司中，奥泰生物报告期内自我供给的抗原抗体占抗原抗体用量的比例分别为83.09%、82.05%、86.94%和65.22%，安旭生物的生物原料自产率整体比例分别为90.51%、86.39%、83.08%和85.24%。此外，奥泰生物和安旭生物的综合毛利率也高于公司。

问询函要求公司进一步说明公司相较同行业公司技术水平是否具有优势，核心竞争力如何体现，并就抗原抗体自产水平和毛利率与同行业公司差异情况作风险揭示。

公司回复称，公司抗原抗体自制替代为一个循序渐进过程，导致报告期内抗原抗体自产比例较同行业公司低。公司已形成对药物滥用（毒品）检测系列的主要特异性抗原抗体的自制能力。报告期内，药物滥用（毒品）检测系列产品的原料自制比例不断提升，分别为11.51%、14.90%、19.37%和25.49%。其他类别产品的自制原料相关技术储备也在不断发展完善。但公司基于现实的谨慎考虑，循序渐进扩大特异性抗原抗体的替代范围，从而导致报告期内抗原抗体自产比例相对较低，综合毛利率也低于同行业其他已经实现自制原料的可比公司。

公司表示，经过长期的发展积累，相较同行业公司，公司的技术水平优势主要通过具体产品的性能比较体现。从产品具体性能指标来看，公司部分产品与国际知名品牌体外诊断检测试剂性能相当，部分产品检测性能国内相对领先，体现了一定的竞争优势。

非新冠产品经营业绩大幅下滑风险较小

根据招股说明书及问询回复，2020年1—6月，公司主营业务收入为4.88亿元，主营业务毛利为4.02亿元，其中新冠产品实现的主营业务收入和毛利占比达到了80.64%和88.97%；2019年和2020年上半年，公司药物滥用（毒品）检测系列产品市场占有率分别为1.60%和1.36%，低于安旭生物、万孚生物，与奥泰生物相近；传染病检测系列产品（非新冠）报告期内市场占有率低于万孚生物、东方生物和奥泰生物，但高于安旭生物；新冠检测产品市场占有率高于奥泰生物、安旭生物，低于万孚生物。目前全球范围内新冠检测产品主要包含核酸检测、抗体检测、抗原检测三类，公司新冠检测试剂以抗体检测为主，抗原检测为辅，尚未覆盖核酸检测。公司表示，随着未来新冠疫苗的逐渐普及，新冠抗体检测需求将成为常态化的检测需求，保障了公司未来盈利能力的可持续性。

问询函要求公司结合报告期内新冠产品之外其他产品的销售、市场占有率变动情况，说明其他产品的市场是否稳定，是否存在经营业绩下滑的风险。

公司回复称，报告期内，公司对其他非新冠传染病检测试剂的产品结构进行了优化，导致2020年1—6月销售规模出现小幅下降，但毛利率水平由2019年的45.70%大幅上升至56.01%，显示公司其他产品保持了较好的盈利能力。

博拓生物称，公司非新冠产品的销售稳定、盈利规模提升，说明公司其他产品的市场维护情况保持稳定。未来伴随着经济恢复，人员流动增加，复工复产的推进，其他产品的检测需求规模将逐渐恢复增长，公司其他产品经营业绩大幅下滑的风险较小。

回复首轮问询

冠龙股份称与董监高不存在利益输送

● 本报记者 董添

冠龙股份日前回复首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函，指出发行人与其董监高之间不存在利益输送的情形。招股说明书显示，公司拟募集资金为11.87亿元，主要用于上海节水阀门生产基地扩产项目、江苏融通阀门机械有限公司节水阀门生产基地扩建项目、研发中心建设项目以及智能信息化升级项目。

交易价格公允

针对交易所提出的发行人与其董监高之间是否存在利益输送，公司在回复问询函时指出，发行人董监高中，李政宏、李秋梅和李易庭分别间接持有发行人58.5%、13.5%和9%的股权。此外，发行人与董监高存在日常经营活动支付相关薪酬和报销费用等正常往来及报告期内已披露的关联交易，发行人与其董监高之间不存在利益输送的情形。

发行人出售冠龙实业以经评估的净资产为定价依据；发行人收购冠龙自控和江

苏融通以经审计的净资产为定价依据；收购Karon Trading股权经双方协商交易价格为0元，在收购前一年度末即2016年12月31日Karon Trading的账面净资产为5.96万元，金额较小，且该收购属于同一控制下企业合并，取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值的差额计入资本公积。因此，发行人出售冠龙实业以及收购冠龙自控、江苏融通、Karon Trading股权的交易价格公允，不存在损害发行人利益的情形。

截至目前，公司收购冠龙自控、江苏融通、Karon Trading已完成3年，收购后相关业务、技术、人员和管理等方面的整合工作已顺利完成，公司经营情况正常，且在公司统筹规划和管理下，提高了资源配置效率和整体管理水平。

报告期内（2017年至2019年及2020年上半年），公司分别实现营业收入62273.93万元、82977.1万元、94554.75万元和42994.02万元，归属于母公司所有者的净利润分别为10687.55万元、10692.01万元、15516.1万元和6709.48万元。研发投入占营业收入的比例分别为3.86%、

3.87%、3.99%和4.89%。

公司主要从事节水阀门的研发、设计、生产和销售，主要产品包括蝶阀、闸阀、控制阀、止回阀等阀门产品及其他配套产品，为城镇给排水、水利和工业等下游应用领域提供产品及综合解决方案。

公司表示，本次募集资金投资项目有利于扩大公司的业务规模，提升公司研发实力和经营管理效率，增强公司的竞争优势，实施后不会产生同业竞争，也不会对公司的独立性产生不利影响。

应收账款增加

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6大层面风险。

应收账款增加的风险方面，招股说明书显示，2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末，公司应收账款账面价值分别为31425.9万元、40423.08万元、44361.25万元和44455.21万元，占各期末流动资产的比例分别为37.17%、40.94%、40.36%和36.45%。报告期内，公司应收账

款规模随收入规模的增加而有所增长，如果国内外宏观经济形势、行业发展前景发生重大不利变化或公司客户自身经营情况恶化，将可能导致公司无法按期、足额收回货款，将对公司经营业绩带来不利影响。

毛利率下滑风险方面，报告期内，公司综合毛利率处于较高水平，各期毛利率分别为47.34%、45.09%、46.89%和46.19%，基本保持稳定。与可比公司相比，由于产品结构、销售模式、销售区域和终端客户差异等因素，公司毛利率较高。公司毛利率受到下游市场需求、行业竞争程度、产品销售价格、原材料价格、人工成本等多个因素的影响。如果未来公司产品销售价格下降、原材料采购价格和人工成本上升，将导致公司毛利率下降，进而影响公司经营业绩。

针对公司的整体发展目标，冠龙股份指出，依托研发团队和技术积累，加大节水阀门的研发创新投入，持续提升公司技术水平。在现有业务基础上，进一步提升公司产能，提升生产效率，优化品种结构，提高产品技术含量，加快产品应用开发力度，增强公司核心竞争力，力争使公司稳定成长，实现客户、员工、股东及相关利益方共赢。