

五十年风雨“匠心筑梦” 凯德石英瞄准高端产品发力

2月18日,北京凯德石英股份有限公司(简称“凯德石英”)向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市网路演在中国证券报·中证网举行。凯德石英董事长、总经理张忠恕在接受中国证券报记者采访时说:“半导体集成电路芯片、光伏太阳能行业进入快速发展期,增加了石英制品的市场需求。对市场的需求即是对企业的需求,未来5年,公司会立足高端产品,加快提升公司高端化产品的市场占有率。”

凯德石英是国内优秀的石英制品加工企业,主营业务为石英舟、石英管道和石英仪器等石英制品的研发、生产与销售。凯德石英的稳步发展充分体现出张忠恕五十年如一日“只做一件事”的“工匠精神”。自1972年进入山西石英玻璃制品厂工作,张忠恕已深耕石英制品行业50年。他笑着对记者说:“最起码5-10年内,我都不会退休,会继续为产业发展做出贡献。”

凯德石英公开发行的一大亮点是,公募基金、券商、险资纷纷亮相战略投资者队伍。大家人寿保险战略投资40万股,这是险资参与战略投资的北交所首家公司。安信证券、开源证券、红塔证券、江海证券及保荐机构(主承销商)天风证券均参与战略投资;富国基金、汇添富基金、嘉实基金、华夏基金四大基金公司也参与了战略投资。十大战略投资者合计投资达300万股。

● 本报记者 张军

掌握多项加工技术

问:请介绍一下公司设立以来主营业务的演变情况。

答:公司成立之初以化合物半导体用石英产品为主营业务产品,目前也是国内化合物半导体市场的主要供应商之一,尤其是在红外晶体领域知名度较高。随着公司加工能力的提高并与国外材料供应商建立良好的业务合作关系,公司逐步进入集成电路市场。经过20年左右的耕耘,公司已经拥有一大批关系稳定、订单持续的优质客户。2007年前后,随着全球光伏市场的扩大,公司及时调整产品战略,快速进入光伏市场。随着光伏和半导体市场的逐步扩大,目前公司石英产品主要应用于半导体集成电路芯片领域和光伏太阳能行业领域。

问:公司的产能情况如何?

答:公司石英仪器、石英管道、石英舟等石英制品应用领域广泛,主要为根据客户要求定制化加工,差异化程度较高,订单数量较多、单批次产品数量较少,

具有非标准化、多品种、小批量的特征。公司产能利用情况相对饱和,2020年产能利用率达到111.57%。由于受到厂房规模、生产空间及配套生产设备等因素制约,公司现有生产能力有限。公司通过有针对性的开启倒班运转、增加生产机器设备、提高工人技能水平等方式提高生产效率,以改善产能受限的问题。

问:公司有哪些核心技术?

答:公司主要应用核心技术包括专用模具焊接技术、玻璃车床焊接技术、乳白法兰焊接技术、一体磨削成型技术、多槽棒焊接技术、后开槽控制技术、乳白板焊接技术、反向焊接技术、退火控制技术、专用设备焊接技术、超大尺寸封头技术、上下法兰冷加工技术、加热真空密封技术、全融焊接技术等多项加工技术。公司已于2020年1月通过中芯国际12英寸核心零部件石英晶舟认证,是国内第一家通过中芯国际12英寸零部件认证的集成电路工艺用石英零部件生产企业。

产品定制化能力强

问:公司营业收入的总体情况如何?

答:2018年-2020年,公司营业收入保持持续增长。2019年比2018年的营业收入增加了4330.51万元,增长38.94%,主要是由于2019年公司光伏太阳能行业客户业务量增长相对较快,增加了对公司光伏太阳能行业用石英产品的采购量。2020年比2019年的营业收入增加了902.03万元,增长5.84%,主要是由于2020年我国半导体产业开始迅速发展,公司半导体集成电路芯片用石英产品相应销售增加。

问:请介绍一下公司的盈利模式和采购模式。

答:公司专注于光伏及半导体领域石英玻璃制品的研发、生产和销售。通过不断的技术研发和产品升级,为下游客户提供高性能的石英仪器、石英管道、石英舟等产品,通过不断优化产品质量、性能和服务等方式获得持续的竞争优势,在实现产业化和规模化过程中,获取合理的商业利润。

公司对外采购主要包括原材料采购、燃料气体采购和设备采购。其中,原材料采购采用常规采购和大宗采购相结合的采购模式。在日常运营过程中,公司设有常规库存,当原材料实际库存量低于常规库存量时,由库管员提出采购申请,经采购经理审核及总经理批准后,由采购部门进行采购。此外,生产过程中需采购的非常规库存原材料,由生产部门人员直接提出采购申请,经采购经理审核及总经理批准后,由采购部门进行采购。燃料气体采购由气站提出采购申请,经采购经理审核后,由采购部门进行采购。设备采购主要包括电子机械、电子设备和石英机械等设备采购,该部分采购主要由使用部门向采购部门提出采购申请,经采购经理审核及总经理批准后再

实施采购。为保证原材料和设备的质量和供应,公司建立了供应商管理规程。公司每年对供应商进行选择评估后确定合格供应商清单,并严格按照合格供应商清单和管理制度进行采购。

问:公司生产模式和营销模式有何特点?

答:公司下游客户对公司产品的定制化需求较高,因此,公司采取以定制生产模式。公司获取客户合同后,会组织采购物流部、技术部、生产部进行评审,评审通过后,销售部将经过评审确认的合同转化为内部订单。生产部接到内部订单后,生成加工施工单,经生产部和技术部审核通过后,下达到各生产部门负责人,由各生产部门负责人按生产周计划中规定的产品加工过程进行排产,生产调度员协调产品加工过程中的各种问题,并跟进产品加工进度,确保在产品工期内完工。

公司销售采取直销模式,由销售部门直接面向终端客户签署合同和结算货款,并向其提供技术支持和售后服务。客户在获取公司产品相关信息后,直接向公司询价并下订单。为更好地提供产品和服务,公司对所有客户实施编码管理。销售部按规定建立客户档案,对客户的相关信息和购买记录进行详细的统计分析。在此基础上,公司可以对客户需求进行充分了解,并及时向目标客户提供有针对性的产品信息。在市场营销方面,公司不定期的通过展会、座谈会向客户及潜在客户介绍公司产品、展示公司技术。同时,公司也借助互联网等信息传播媒介进行公司宣传和品牌推广。此外,公司会定期邀请石英制品领域内的专家举办技术讲座,根据石英特点为客户提供设计参考,并进行实际指导,以期获取更多的潜在客户、更高的业内知名度和更广阔的产品市场。

提升高端石英制品产量

问:请介绍本次募投项目实施的必要性和可行性。

答:本次募集资金投资项目高端石英制品产业化项目实施的必要性包括,提升公司石英制品性能,保证公司产品先进性;提升高端石英制品产量,满足市场需求。

本次募集资金投资项目高端石英制品产业化项目实施的可行性包括,广阔的市场前景为项目实施提供市场支撑;公司已具备一定的技术和经验作为基础;公司拥有成熟的质控体系和优质的客户资源。

问:本次募投项目的人员储备和技术储备情况如何?

答:技术人才是企业持续创新发展的重要保证。募投项目计划定员300人。其中,生产技术人员220人,辅助及管理人员80人。项目所需人员主要来自两方面:公司内部自培调配和通过社招、校招等方式引进吸纳技术及管理人员。

公司自成立以来长期深耕于石英制品制造行业,在该领域内已具有一定的行业影响力和市场知名度,并在发展过程中逐渐积累了一定的技术基础。公司拥有较为完整的石英制品生产加工技术,技术来源为公司自主研发,项目产品生产工序主要是领料、磨削成型、清洗、检验、抛光、退火、终检、清洗、包装、入库等环节,生产过程采用自主研发技术与先进生产设备相结合。项目产品经过样品设计试生产后,利用规模化生产线形成批量化生产,产品达到国家标准及企业标准,技术成熟可靠,项目在技术上具有批量化生产条件。高端石英制品的产品图纸普遍较为复杂,对火加工工艺有硬性要求。公司掌握了多项大尺寸石英加工环节中的焊接、抛光、退火控制等技术,并申请了多项发明专利。有效的技术储备是公司具备高端产品生产能力的关键。



路演现场

“数”读凯德石英

● 本报记者 李媛媛

◆ 基本情况

凯德石英成立于1997年1月15日,注册资本6000万元,法人代表为张忠恕。公司注册地:北京市通州区潮县镇工业开发区潮兴三街6号。公司主营业务为石英仪器、石英管道、石英舟等石英玻璃制品的研发、生产和销售,产品应用于半导体集成电路芯片领域、光伏太阳能行业领域及其他领域。

◆ 本次发行情况

公司本次拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过1500万股(未考虑超额配售选择权的情况下,占发行后总股本的比例不超过20.00%)或不超过1725万股(考虑超额配售选择权的情况下,占发行后总股本的比例不超过22.33%)。实际募集资金总额扣除发行费用后的净额将全部用于公司主营业务相关项目。

本次发行战略配售发行数量为300.00万股,占超额配售选择权行使前本次发行数量的20.00%,占超额配售选择权全额行使后本次发行总股数的17.39%。

本次发行定价为每股20元,超额配售选择权行使前,预计发行人募集资金总额为30000.00万元;若超额配售选择权全额行使,预计发行人募集资金总额为34500.00万元。超额配售选择权行使前,预计募集资金净额为26952.69万元;若超额配售选择权全额行使,预计募集资金净额为31197.95万元。

◆ 财务数据

截至2018年度、2019年度、2020年度、2021年上半年各期末,凯德石英资产总额分别为1.73亿元、2.13亿元、3.56亿元、3.76亿元;同期资产负债率分别为12.30%、13.25%、7.14%、7.97%;同期营业收入分别为1.11亿元、1.55亿元、1.64亿元、0.79亿元;同期毛利率分别为44.97%、44.26%、40.18%、40.39%;同期归属于母公司所有者的净利润分别为2140.97万元、3246.04万元、3444.74万元、1553.29万元;扣除非经常性损益后归属母公司净利润分别为2098.77万元、3234.64万元、3417.19万元、1538.03万元;同期研发投入占营业收入比例分别为7.05%、6.94%、6.14%、7.09%。

招股书显示,经初步测算,公司预计2021年度

营业收入为16000.00万元至17000.00万元,同比变动-2.16%至3.96%,归属于母公司所有者的净利润为3500.00万元至4200.00万元,同比变动1.60%至21.93%,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为3450.00万元至4150.00万元,同比变动0.96%至21.44%(以上数据未经审计)。

◆ 主营业务收入构成

凯德石英主营业务为石英仪器、石英管道、石英舟等石英玻璃制品的研发、生产和销售,公司产品按应用行业区分主要包括半导体集成电路芯片用石英产品、光伏太阳能行业用石英产品、其他行业用石英产品三类。其中,半导体集成电路芯片用石英产品、光伏太阳能行业用石英产品是公司的主要产品。

2018年、2019年、2020年、2021年上半年上述两类产品销售合计占主营业务收入的比例分别为99.62%、99.71%、99.18%、99.36%。其中,半导体集成电路芯片用石英产品销售额为8539.66万元、8012.69万元、9119.06万元和5276.12万元,占公司主营业务的比例分别为76.80%、51.86%、55.77%和67.20%。

2018年至2020年,半导体集成电路芯片用石英产品销售复合增长率为3.34%,公司半导体集成电路芯片用石英产品销售收入总体保持稳定。

2018年、2019年、2020年、2021年上半年,光伏太阳能行业用石英产品销售额为2537.68万元、7393.76万元、7099.09万元和2524.61万元,占公司主营业务的比例分别为22.82%、47.85%、43.41%和32.16%。

2018年至2020年,光伏太阳能行业用石英产品销售复合增长率为67.26%。2019年度因前期国家对光伏行业整合以及国外市场对光伏产品进口增加导致需求量大幅度增加,因此对光伏用石英产品需求量也大幅度增加,公司光伏太阳能行业用石英产品销售额也随之大幅度增加。

2018年、2019年、2020年、2021年上半年报告期内,凯德石英以境内销售为主,境外销售占主营业务收入的比例分别为8.15%、5.49%、2.82%和3.09%,境外销售收入占主营业务收入的比重较小。

◆ 募集资金主要用途

为进一步扩大公司产品的生产规模,提高公司产品市场占有率,更好地满足下游客户的需求,

公司拟将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产品生产项目。

本次发行募集资金拟投资高端石英制品产业化项目,该项目投资总额50000万元,拟投入募集资金27000万元。

该项目的实施主体为公司全资子公司北京凯德新材料科技有限公司。本次发行募集资金到位之前,公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入,待募集资金到位之后,按照有关规定以募集资金置换先行投入资金。若本次发行所募集资金扣除发行费用后的净额与上述项目拟投入募集资金总额存在资金缺口,则不足部分由公司自筹解决;若本次发行募集资金超过项目所需资金,公司将按照中国证监会和北京证券交易所的相关规定及公司的募集资金管理制度,超出部分将用于补充流动资金。

本次发行可能因主承销商行使超额配售选择权而增发股份,获得的超额配售募集资金将用于补充流动资金及法律法规和证券监管部门允许的其他用途。股东大会授权董事会根据计划投资项目的实际进度及实际募集资金金额对计划投入项目的金额进行适当调整。

上述项目拟对现有石英制品生产工艺和产品性能进行升级优化,在充分利用积累的生产技术和生产经验基础上,整合产品现有优势,实现公司石英制品在性能上的提升;将新制造工艺和生产技术整合应用到产品端,主动对现有产品系列进行更新,满足各行业中下游客户群体对产品的高标准差异化需求。

◆ 专利、研发与技术人员情况

公司长期深耕石英制品制造行业,在该领域内已具有一定的市场知名度。公司建立了一支技术研发和创新能力强的高素质人才队伍,通过自主研发方式掌握了多项与石英制品加工相关的核心技术,成功取得发明专利12项、实用新型专利26项、外观专利1项。

目前公司生产人员100多人,研发人员39人,是公司保持核心竞争力的重要资源。

在高端石英制品的研发制造方面,公司已于2020年1月通过中芯国际12英寸核心零部件石英晶舟认证,是国内第一家通过中芯国际12英寸零部件认证的集成电路工艺用石英零部件生产企业。公司的产品研发能力和生产工艺水平直接决定公司产品的市场竞争力和客户认可度,是影响公司收入规模和盈利能力的主要因素。



公司厂区



洁净间质量检验室