

提升技术水平 锻造竞争优势

雅葆轩大客户开发再获突破

5月12日,北交所上市公司雅葆轩2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。雅葆轩董事长胡啸宇介绍,公司已向龙腾光电供应各类产品,与和辉光电达成量产订单合作,并积极开发施耐德电气等客户。这些核心客户将为公司未来持续稳健发展、获取丰富订单以及相关行业新客户导入奠定坚实基础。

胡啸宇表示,公司本着脚踏实地务实发展的态度,积极发展主营业务,不断提升技术水平,努力提高经营业绩。公司近年来经营业绩稳健,未来将不断开拓进取,以良好的业绩和可持续的发展战略来维护投资者对公司的信心。

●本报记者 吴科任



雅葆轩无尘洁净生产车间

公司供图

优化业务结构

雅葆轩是安徽省专精特新企业,专注于电子产品研发、生产和销售,为客户提供专业的PCBA(印制电路板)电子制造服务,产品涵盖汽车电子、消费电子、工业控制三大系列多个品种。

近年来,雅葆轩收入体量快速壮大。2022年,公司实现营业收入2.37亿元,同比增长23.19%;扣非净利润为4574.22万元,同比增长2.03%,主要系公司持续开拓业务,订单增加所致。2023年一季度,公司实现营业收入7365.27万元,同比增长23.66%;归母净利润为1710.39万元,同比下降8.32%。

过去一年,雅葆轩大客户开发工作取得实质性进展。“2022年4月,龙腾光电与公司开展前期接洽,主要考虑公司与深天马多年合作背景,以及在液晶显示屏PCBA电子制造服务领域多年的制造经验。同年7月,公司通过了龙腾光电的现场稽核,并于同年8月启动样品验证,目前已批量供货龙腾光电。另外,2022年公司还与和辉光电达成量产订单的合作。”胡啸宇表示,公司正积极开发同类型的深超光电、惠科光电等液晶显示客户;在低压电气类客户方面,除了加大与德力西的合作深度广度,公司还在积极开发施耐德电气等客户。

在体量持续壮大的同时,雅葆轩优化调整业务结构取得初步成效,其中汽车电子业务势头强劲。2020年-2022年,公司汽车电子业务营业收入分别为835.50万元、1391.19万元和4350.45万元,对应的收入占比分别为10.31%、7.40%和18.82%。

招股说明书显示,雅葆轩汽车电子业务分为车载仪表盘显示屏驱动和车载中控显示屏驱动两个产品系列。前者可驱动仪表盘显示车辆的各种信息,协助驾驶员掌握车辆状态,提高驾驶员的舒适性和安全性;后者驱动中控屏显示车辆的导航、娱乐等信息,提升驾乘人员的乘坐体验。终端客户包括比亚迪、丰田、福特、吉利、小鹏等。

促进产业升级

PCBA电子制造服务业日新月异,机遇与挑战共存。雅葆轩董事、总经理胡啸宇介绍,新一代信息技术与制造全过程、全要素的深度融合,推进电子装联制造技术不断实现突破和工艺创新,推动业务流程再造。

唯有迎难而上,才能抓住机会实现成长。“公司长期重视关键技术、关键工艺的创新研发。2020年-2022年,公司研发费用分别为520.30万元、904.81万元、973.05万元,占营业收入的比例分别为5.96%、4.71%和4.11%。”雅葆轩董事、董秘张娟娟

市场前景广阔

“随着消费电子产品更新换代速度的加快、新能源汽车渗透率和汽车电子化水平的提升以及工业智能化进程的推进,PCBA电子制造服务市场需求不断增加,市场前景广阔。”胡啸宇表示。

以汽车电子为例,根据中商产业研究院数据,2020年汽车电子占整车成本比例为34.32%,2030年有望达到49.55%。开罗证券研报显示,消费者对汽车安全性、舒适性和娱乐性的需求不断增加,将进一步引发整车装配电子设备的热潮。未来,汽车电子在低端、中高端车上的价值比重都将有所提升,市场潜力大。

胡啸宇介绍,PCBA电子制造服务的

需求主要来源于下游品牌商,具体需求大致分为两部分:一是中大批量PCBA需求,二是小批量PCBA需求,包含为下游客户提供制样和小批量生产的需求。小批量PCBA下游应用领域广阔,产品类型丰富,产品迭代速度日益加快。随着消费者个性化需求日益增长,小批量PCBA市场需求将稳步增长。

张娟娟表示,公司正与南京航空航天大学合作开展“显示与控制电路板设计与工程化技术”项目研究,有利于公司进行应用型研究开发、成果转化、技术创新,提高自主创新能力,促进产业升级和高新技术发展。同时,公司将推行先进设备和精密制造的升级改造,深入研究工艺流程的各个环节,深化智能制造,提升制造水平,更大范围应用自动化设备和精益生产工艺,逐渐形成智能化制造体系。

公司深耕小批量PCBA电子制造服务领域多年,具有快速响应、反应灵活、贴近客户的优势。随着下游应用领域的不断创新和发展,下游客户对“多品种、小批量”的高品质快件需求将逐步增加,制样和小批量PCBA电子制造服务企业具备较大成长空间。同时,随着公司生产规模的持续扩大和生产工艺的不断改进,公司逐步具备了中大批量制造的交付能力,积极参与中大批量PCBA电子制造服务市场竞争。”胡啸宇表示。

值得一提的是,雅葆轩2022年产能利用率高达110.45%,现有产能已无法适应未来业务拓展需求。为此,公司将上市时募集的资金投入到高端电子制造(PCBA产品)扩产项目,为持续增长做好产能储备。上述项目预计2024年12月投产,预计届时可形成年产消费电子80000万件、汽车电子350000万件和工业控制10000万点的生产能力。

一诺威:致力于成为可信赖聚氨酯原料供应商

●本报记者 张鹏飞

5月12日,北交所上市公司山东一诺威聚氨酯股份有限公司(简称“一诺威”)2022年度业绩说明会在中国证券报·中证网举行。一诺威党委书记、董事长、总经理徐军在业绩说明会上表示,公司将坚持以市场需求为导向,以良好的产品质量扎根市场,专注于服务全球客户的高品质、个性化需求,致力于成为全球可信赖的聚氨酯原料供应商。

发展稳健 分红慷慨

一诺威成立于2003年,是一家主要从事聚氨酯原材料及EO、PO其他下游衍生生物系列产品研发、生产与销售的单项冠军企业,同时承接塑胶跑道等体育场地工程。公司旗下产品分为三大类,一类是聚氨酯弹性体类产品,包括浇注型聚氨酯弹性体(又称预聚体,英文简称“CPU”)、热塑性聚氨酯弹性体(英文简称“TPU”)、微孔弹性体、铺装材料及防水材料等;一类是聚酯多元醇、聚醚多元醇(英文简称“PG”)及聚氨酯组合聚醚等;一类是EO、PO其他下游衍生生物,包括表面活性剂单体、减水剂聚醚单体等。

2022年,公司实现营业收入63.08亿元,归母净利润为1.91亿元,扣非归母净利润为1.85亿元。受市场环境的影响,报告期内,公司营业收入和营业利润出现一定程度下降。整体来看,公司经营状况良好,发展稳健。

虽然经营业绩有所下滑,但公司仍计划进行慷慨分红。根据一诺威2022年度权益分派方案,拟每10股派发现金红利4元(含税),共计派发现金红利1.16亿元。对此,公司董事会秘书高振胜表示,“该权益分派方案



一诺威产品生产线

公司供图

是在综合考虑公司经营、项目投资、股东回报等各方面因素后经董事会审议通过而确定,公司在努力做好生产经营的同时,积极回报全体股东。”

在公司治理方面,高振胜表示,报告期内,一诺威持续加强公司规范治理体系建设。一方面积极向董监高及核心员工进行公司治理、合规内控方面的专业知识培训,强化管理团队治理水平及合规意识;另一方面不断完善公司治理制度。“公司会一如既往地依法依规强化公司治理,合规合法运营,稳步推进现代企业管理制度建设,将公司治理水平提升至新的高度。”

研发驱动 成果颇多

公司以技术研发为驱动,近年来研发费用均保持在5500万元以上。数据显示,2020年-2022年,公司研发费用分别为5542.69万元、

6152.41万元、5156.06万元。另外,公司设有博士后科研工作站、山东省企业技术中心、山东省聚氨酯弹性体工程技术研究中心、硬质聚氨酯组合聚醚山东省工程实验室、淄博市聚氨酯弹性体工程研究中心等。

公司取得的研发成果颇多。公司自主研发并掌握了多项聚氨酯材料生产及应用核心技术,形成了自主创新技术体系,已获授权并在有效期内的发明专利达到420余项。

此外,公司主持或参与起草了20项国家标准及多项行业标准,并取得40余项省、市级科技成果鉴定。公司“聚氨酯弹性体制备新技术及产业化”科研项目曾获2021年度山东省科学技术进步二等奖。

基于丰富的产品牌号及特殊的产品性能,公司产品广泛应用于轻工、建筑、机械、纺织、冶金、运输、水利、印刷、医疗器械、石化、矿山、体育等众多行业。自成立以来,一诺威不断延伸上下游及周边产业链,逐步扩大主营业务规模,目

前已成为产品牌号累计达数千种,产品远销数十个国家和地区,集产、研、销为一体的聚氨酯现代化产业集团。

募投项目稳步推进

今年4月3日,一诺威成功登陆北交所,成为北交所聚氨酯第一股。一诺威发行价为10.81元/股,发行股票2993.27万股,募集资金总额3.24亿元,将用于年产34万吨聚氨酯系列产品扩建项目。

高振胜介绍,目前公司年产34万吨聚氨酯系列产品扩建项目按照既定进度稳步推进,具体关键节点将按照法律法规要求及时公告。据悉,该项目系山东省重点建设的新旧动能转换优选项目。项目达产后,公司将新增聚酯16万吨/年、TPU6万吨/年、微孔弹性体2万吨/年、粘合剂4万吨/年、CPU5万吨/年以及分离TDI1万吨/年产能。

当前,我国作为全球最大的聚氨酯原料及制品生产国,主要原材料产能占比均超全球30%以上。随着经济发展、居民生活消费水平提升,聚氨酯制品应用领域不断扩大。在环保政策的支持下,我国聚氨酯行业面临巨大的市场机遇,聚氨酯制品市场规模不断扩大,预计到2026年我国聚氨酯行业的需求将达到1523万吨。

在徐军看来,聚氨酯制品凭借低温柔顺性好、抗冲击性强、回弹范围广等诸多优良性能,已被广泛应用于生产、生活的众多领域。徐军表示,未来将秉承“务实创新、追求卓越”的经营宗旨,坚持以市场需求为导向,以良好的产品质量扎根市场,专注于服务全球客户的高品质、个性化需求,致力于成为全球可信赖的聚氨酯原料供应商。

力佳科技:加大新产品新工艺研发

●本报记者 董添

5月12日,力佳科技2022年度业绩说明会在中国证券报·中证网举行。力佳科技管理层在业绩说明会上表示,公司目前在手订单情况良好。2023年,公司将进一步加大新产品、新工艺的研发,对外聚焦客户需求、提高市场占有率,对内打造高绩效团队、落实降本增效措施,以应对市场竞争。

进一步降本增效

力佳科技是一家专业从事锂微型电源研究、开发、制造与销售的企业,拥有4家全资子公司。力佳科技为国内外客户提供高性能、低成本、节能降耗、环保安全的锂锰(CR系列)扣式微型电源、锂锰可充(ML系列)扣式微型电源、锂氟化碳(BR系列)扣式微型电源、超级锂离子电容电池(LSC系列)、锂锰软包微型电源、锂锰柱式微型电源。从客户方面看,力佳科技占据国内高端锂微型电源市场领先地位,与电子设备企业客户建立了长期稳定的合作关系,并成为国际知名电池品牌的高端锂微型电源ODM供应商。

力佳科技2022年年报显示,报告期内,公司共实现营业收入约3.35亿元,同比增长17.56%,主要受益于下游需求增长,同时公司产品价格提升;实现归属于上市公司股东的净利润约3918.68万元,同比下降12.29%。受主要原材料金属锂价格上涨影响,公司产品成本上升。经营活动产生的现金净流量为8432.7万元,同比增长152.87%。2022年,锂电材料价格上涨对公司利润影响较大,特别是产品主要原材料锂带价格快速上涨,导致公司2022年销售收入同比增长17.56%的情况下,毛利率出现一定程度的下滑。

公司表示,未来将采用成本加成和协商定价机制,随着成本的上涨将适当提高产品销售价格。同时,公司将进一步落实降本增效工作。在采购方面,加强对主要原材料价格趋势的研判,重点控制主要原材料采购成本,并从人效、物效、钱效等方面推进效率提升,强化公司盈利能力和综合竞争力。



力佳科技展厅

公司供图

提升核心竞争力

锂微型电源涵盖材料、化学、电子等多学科领域,需要企业拥有核心技术并且在生产工艺等方面拥有丰富经验积累,需拥有针对下游不同领域客户的定制化需求进行研发的能力。

力佳科技及全资子公司宜昌力佳参与了多项国家标准的制定,宜昌力佳是国家级高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、湖北省支柱产业细分领域隐形冠军科技小巨人企业,建有“湖北省企业技术中心”“湖北省高性能微型锂电池工程联合创新中心”“宜昌市高性能微型锂电池工程技术研究中心”。公司表示,将持续进行研发投入,积极拓展产品线,顺应行业技术发展趋势,巩固并提升公司核心竞争力。

对于公司未来的主要增长点,力佳科技管理层在业绩说明会上表示,稳步提升既有锂锰扣式微型电源产品产量,同时加快锂锰软包微型电源产品的研发和量产。公司新研发的叠片锂锰软包微型电源,具有更加高效、安全、环保的特性,将增强公司产品竞争力,有望提升公司效益。

力佳科技管理层介绍,2023年公司将进一步加大新产品、新工艺的研发,对外聚焦客户需求、提高市场占有率,对内打造高绩效团队、落实降本增效措施,以应对市场竞争。

对于客户开发,力佳科技管理层表示,公司境外客户主要分布在亚洲、欧洲、美洲等地区。公司将不断提升市场开拓能力和客户服务能力,在稳固现有客户的基础上,优化客户结构,并不断开发新的客户。