

# 3战“疫”企业冲科创板 奕瑞科技曾IPO被否

上海奕瑞光电子科技股份有限公司(以下简称“奕瑞科技”)的科创板上市申请近期获得受理,而在奕瑞科技之前,已有康希诺生物股份公司(以下简称“康希诺”)、圣湘生物科技股份有限公司(以下简称“圣湘生物”)两家战“疫”企业排队科创板。在上交所的支持与鼓励下,战“疫”企业申报科创板颇受市场关注。但与康希诺、圣湘生物相比,奕瑞科技还多了一份关注度,公司曾在9个月前冲击创业板被否。如今虽然头顶战“疫”荣光,但也并不意味着就拿到了上市“直通卡”,其中上交所最新下发的《科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》(以下简称《暂行规定》)就是IPO企业闯关的第一道“关卡”,最终能否圆梦科创板,还需要科创实力说话。

## 战“疫”企业增至3家

据奕瑞科技招股书,公司的主要产品为数字化X线探测器,普放无线系列是公司的拳头产品,在2019年实现营收2.75亿元,占奕瑞科技主营业务收入的52.91%。

由于研发埃博拉病毒疫苗,以及重组新冠疫苗率先进入临床,康希诺目前已经被大众所熟知。

圣湘生物主要产品及服务包括检测试剂、仪器和检测服务。在圣湘生物的主营业务收入构成表中,试剂产品是主要收入来源。在圣湘生物的试剂产品中,又可分为核酸检测试剂、生化诊断试剂、提取试剂,其中核酸检测试剂贡献营收最多。2017-2019年核酸检测试剂分别产生营业收入1.11亿元、1.82亿元、2.29亿元,占同期试剂产品整体营收的50.36%、60.96%、63.61%。据悉,圣湘生物系国内新型冠状病毒检测产品最早获批上市的6家企业之一。投融资专家许小恒对北京商报记者表示,虽然有上交所的支持,但战“疫”企业在申报科创板时并非拿到了“直通卡”,科创板IPO企业的科创属性、科创含量等方面有一副“标尺”,还是要符合硬性条件。

## 均达到“及格线”

随着《暂行规定》的出炉,上交所对科创板IPO企业下发了最新的“考试大纲”,其中的3项常规指标和5项例外情形更是摆在企业面前的“关卡”。经计算,3家战“疫”企业均达到了“及格线”。

其中,奕瑞科技在2017-2019年累计研发投入约2.05亿元,占营业收入的比重约为15.27%,无论从研发投入占比还是绝对金额均符合条件;主营业务收入上的发明专利也在5项以上;公司的营业收入从2017年的3.56亿元增长至2019年的5.46亿元,年均复合增长率达23.84%。

圣湘生物则在2017-2019年累计研发投入约为1.02亿元,占营业收入的比重约为11.42%,同样符合条件;按照公司主营业务来看,所涉发明专利也在5项以上;营业收入方面,圣湘生物2017年营收2.25亿元,2019年营收达到3.65亿元,年均复合增长率为27.37%。

虽然满足了3项常规指标,但圣湘生物2017-2019年的研发投入在同期营收中的占比却越来越低,分别为12.31%、11.76%、10.66%;相比之下,公司的销售费用,以及

销售费用率均在连年增长。在2017-2019年圣湘生物产生销售费用分别约为6996.05万元、9931.03万元、1.23亿元,占同期营收的比例分别为31.15%、32.73%、33.69%。

在招股书中,圣湘生物共披露了热景生物、东方生物、达安基因等7家可比上市公司,在2017-2019年圣湘生物的销售费用率均高于可比上市公司平均值。针对相关问题,北京商报记者向圣湘生物方面发去采访函,但截至发稿对方并未回复。

康希诺则“超额”达到了科创属性评价体系所设标准,满足3项常规指标的同时还符合1项例外情形,即存在独立或者牵头承担与主营业务和核心技术相关的“国家重大科技专项”项目。2019年3月康希诺已在港交所上市,此次若能闯关成功,公司也将成为“A+H”股。康希诺证券事务部相关负责人在接受北京商报记者采访时表示:“重组新冠疫苗还在临床中,公司科创板上市进程还是关注上交所信息”。

## 奕瑞科技被否后转道

在赶考科创板之前,奕瑞科技曾有过一段创业板IPO被否的经历。虽然此次闯

奕瑞科技2017-2019年研发投入情况一览

时间	研发投入	营业收入	占比
2017年	0.48亿元	3.56亿元	13.48%
2018年	0.69亿元	4.39亿元	15.72%
2019年	0.88亿元	5.46亿元	16.12%

关多了一重战“疫”身份,但奕瑞科技部分被否老问题仍需要公司给出合理解释。

据了解,在2019年6月上会时,奕瑞科技离奇的股权转让遭到了发审委的追问。2017年5月,即奕瑞科技申报创业板的前一年,公司新增了上海概闻、上海辰岱、苏州辰知3位股东,彼时发审委就要求奕瑞科技就3位新增股东作出说明。另外,3位股东在同时间、同批次入股但入股价格也并不一致,发审委要求说明原因及合理性。在奕瑞科技最新招股书中,并没有对上述问题进行解答,在2019年12月继续新增了张江火炬、上海联一、成都启高3位股东,其中上海联一所持部分股份还是从股东上海概闻处受让而来。

除了股权转让问题,奕瑞科技在最新招股书中均对彼时发审委提出的质疑进行了回应。

其中:“各种产品毛利率变动的原因及合理性”主要产品单价持续大幅下降的原因及合理性”曾遭到发审委的追问,而该现象在2019年继续存在。诸如,奕瑞科技的主要产品包含普放有线系列、普放无线系列,在报告期内两款产品合计贡献营收均超主营业务收入的90%。但普放有线系列、普放无线系列两款产品2019年的单价分

别较2018年下滑9.94%、16.57%。对于产品单价下滑的原因,奕瑞科技在招股书中一一进行了解释。

由于奕瑞科技降低了各产品线的单位成本,即使公司主要产品单价下降,公司2019年主营业务毛利率也并未出现下滑。2017-2019年奕瑞科技主营业务毛利率分别为51.72%、45.78%和49.93%,存在一定波动。奕瑞科技方面在对北京商报记者采访函回复中也表示:“未来随着公司老产品的迭代与新产品的推出,公司将制定新的价格体系,公司的产品毛利率将保持相对稳定”。

但奕瑞科技在招股书中也提示风险称,如果公司不能通过规模化生产等一系列措施降低成本,不能推出具有竞争力的新产品、新技术,或产品价格下降超过公司的预期,公司将可能面临因产品价格下降导致毛利率下降,进而影响盈利能力的风险。

另外,奕瑞科技“向深天马独家采购TFT SENSOR的必要性、合理性”也是发审委追问的重点。在2019年奕瑞科技新增了一家TFT SENSOR供应商友达光电股份有限公司,但并未披露向其采购TFT SENSOR的金额。

北京商报记者 董亮 马换换

# 2019年归母净利润126.5亿 新城控股实现稳健高质量增长

3月27日晚间,上交所网站披露新城控股(601155.SH)2019年年度报告。报告显示,2019年新城控股实现营业收入858.47亿元,同比增长58.58%;归属于上市公司股东的净利润126.54亿元,同比增长20.61%;扣非归母净利润99.8亿元,同比增长31.4%。截至报告期末,公司总资产达4621.1亿元,同比增长39.90%。

根据年报,2019年新城控股实现销售金额约2708.01亿元,同比增长22.48%;累计销售面积约2432万平方米,同比增长34.21%。此外,报告期内,新城控股旗下21座吾悦广场满铺开业,全年租金及管理费收入增长至40.69亿元,同比大幅上涨92.3%。

依靠持续稳定的盈利能力,新城控股通过较高比例的分红派息,给予投资者以丰厚回报。年报披露,公司拟向全体股东每10股派发现金红利17元(含税),预计派发的现金红利共计38.34亿元。自2015年B转A股上市至今,在并未开展股权融资的情况下,包含此次派息,新城控股已累计分红99.6亿元。

保持规模之际,新城控股追求高质量、稳健、可持续增长,这也将是其长期坚持的战略路径。年报中披露的关键财务数据,也印证了这一点。年报显示,2019年新城控股的加权平均净资产收益率(ROE)达36.86%,净负债率由2018年的49.21%进一步大幅降低至16.36%,截至2019年末公司在手现金余额639.41亿元,现金短债比超过2倍,公司经营性现金流净额为435.80亿元,流动性充裕,降杠杆成效显著。

## 规模利润双增长 租金收入近翻倍

依托于“住宅+商业”双轮驱动战略,2019年新城控股超额完成年度目标,全年实现销售金额约2708.01亿元,同比增长



22.48%;实现营业收入858.47亿元,同比增长58.58%,业绩呈现稳健发展势头。

在地域深耕策略的指引下,新城控股旗下诸多地方公司的销售规模稳步攀升。2019年,新城控股住宅开发事业部出现了8个百亿元量级的地方公司,分别是苏州、苏南、上海、南京、杭州、宁波、天津和北京公司,其中苏州公司和苏南公司均突破了200亿元销售。

新城商业地产在2019年的业绩表现依然可圈可点。2019年全年21座吾悦广场满铺开业,截至2019年底,累计开业63座吾悦广场。根据年报,吾悦广场已开业面积共590.62万平方米,同比增长51.44%,全年实现租金及管理费收入40.69亿元,超额完成年初设定的40亿元收入目标,同比大幅上涨92.3%,平均出租率达99.16%。截至

2020年3月底,新城控股已在全国布局124座吾悦广场。

考虑到疫情对一季度销售额、商业地产带来的冲击,以及公司追求稳健发展的风格,新城控股将2020年的销售目标审慎地定为2500亿元,计划新开业吾悦广场30座,到2020年底开业总数达到93座,全年租金及管理费收入目标为55亿元。

值得一提的是,疫情期间,为了与吾悦广场品牌商户共渡难关,新城控股两次推出租金减免政策,覆盖商户租期共计67天,预计减免租金收入总计达到5亿元。

## 净负债率大幅降低 流动性充裕

追求稳健增长的新城控股,2019年在

财务上也表现出了稳步降杠杆、稳健经营的特征。年报数据显示,公司资产负债率由2018年同期的84.57%上升至86.6%,主要由于销售房屋产生的预收账款大幅增加至1970.18亿元,剔除合同负债和预收款项后的资产负债率为76.53%,和去年同期基本持平;同时,净负债率由2018年的49.21%下降32.85个百分点至16.36%。

年报显示,2019年新城控股归母净利率为14.74%,毛利率达32.64%,均处于行业高位;加权平均净资产收益率为36.86%,位居行业前列。

截至报告期末,公司经营性现金流净额为435.80亿元,在手现金余额639.41亿元,短期债务306.02亿元,其中145亿元公开市场融资为含权到期。公司在手现金完全能够覆盖短期债务,现金短债比超过2倍。这些数据表明,公司流动性充裕,且具备较强的偿债能力。

报告期内,在行业融资渠道收缩、融资难度攀升的情况下,新城控股在强化现金流管控的同时积极拓宽融资渠道,缓解资金压力。2019年,公司在中国银行间市场先后发行中期票据、超短期融资债券和资产支持票据,共募集资金31.58亿元人民币;在上交所平台完成公司债券的发行,募集资金21亿元人民币;在境外通过发行高级美元债券,募集资金9.5亿美元,为公司的高速发展提供了稳定的资金支持。截至报告期末,公司整体平均融资成本为6.73%,在民营房企中处于较低水平。

去年四季度尤其是进入到2020年以来,新城控股在融资端表现积极。继去年12月新城控股发行一笔3.5亿美元的高级无抵押债券后,1月15日,其境外子公司新城环球有限公司(NEW METRO GLOBAL LIMITED)成功发行一笔3.5亿美元的优先票据,票面利息6.8%;1月,母公司新城发展还完成配股计划,募资27.11亿港元。

3月3日,新城控股发布公告称,为优化

债务结构、降低融资成本,拟在境内外利用直接融资工具进行融资工作,新增融资规模合计不超过等值人民币300亿元(含境外等值外币);3月9日,新城控股完成发行2020年公开发行公司债券(第一期),发行规模6亿元,票面利率5.1%。

## 土储结构均衡 低成本拿地优势明显

2019年,新城控股根据市场波动形势,并结合企业自身实际状况,适时灵活调整公司的拿地策略,抓住窗口期,以较低成本获取大量优质地块。根据年报信息,2019年新城控股新增土地储备共72幅,新增总建筑面积2508.47万平方米,平均楼面地价仅2421元/平方米,其中商业综合体项目新增1443.75万平方米。截至2019年末,新城控股总土地储备达到1.24亿平方米,土储充裕,为公司后续发展提供坚实保障。

截至目前,在新城控股的土地储备结构中,一二线城市占比38.3%,长三角三四线城市占比36%;从区域划分层面看,长三角区域占比达45%,粤港澳大湾区、环渤海及中西部都市圈城市总计占比55%。全面、均衡的全国化布局既有利于分散市场风险,也为企业带来更为稳健的规模扩张。

今年以来,新城控股更是积极抓住市场低点,不断扩充土地储备。例如2月7日,新城控股通过网上竞拍方式,成功竞得云南保山中心城市下村片区516.7亩土地,地块性质为商业兼住宅开发用地,将建设吾悦广场综合体。这也是继昆明五华、呈贡、安宁、晋宁以及昭通吾悦广场后,新城控股于云南布局的第六座吾悦广场。

据不完全统计,1月至今,新城控股还接连于江苏宿迁、广东肇庆、贵州贵阳、贵州黔南州、山东泰安、天津、江西南昌、云南昆明、江苏连云港等地新增数个住宅和商业综合体项目。