

# 大客户疑点多 金张科技IPO预警

所处功能膜材料行业，太湖金张科技股份有限公司（以下简称“金张科技”）自主研发的防蓝光光学功能膜让公司成功“出圈”，填补了国内健康显示护眼膜领域的空白。历经十年长跑，金张科技的盈利能力也实现大幅增长，业绩加持下，公司于2019年12月开始冲击创业板。如今排队数月，金张科技近期在深交所官网更新披露了招股书，公司上下游合作伙伴的信息也更为详细地摆在了公众面前。但就大客户情况来看却疑点重重，其中金张科技对大客户荣茂公司2018年销售额骤增、多公司成立当年或次年便跻身大客户等诸多情形更是遭到了深交所的追问，这些问题成为了金张科技IPO路上难以回避的质疑。

## 2018年对荣茂公司销售额骤增

在金张科技2017-2019年的大客户名单上，荣茂公司一直排在第一位，但销售额变动却较大。2018年金张科技对荣茂公司的销售收入达到1.23亿元，同比大增近两倍，这一情况引发了深交所的质疑。

数据显示，2017-2019年金张科技对荣茂公司的销售收入分别为4260.09万元、1.23亿元、9949.62万元，占当期营业收入的比例分别为13.67%、29.4%、20.52%。不难看出，金张科技2018年对荣茂公司的销售收入较2017年大增8050.68万元。而这一情况也遭到了深交所的关注，在审核问询函中深交所要求金张科技说明2018年向荣茂公司销售收入同比大幅增长的原因及合理性。

对于上述情况，金张科技称主要是由于荣茂公司下游市场广阔，对功能膜材料的采购需求增加，市场覆盖区域不断扩大。

在对荣茂公司的销售中，金张科技主要是对荣茂公司旗下的深圳市荣茂电子材料有限公司（以下简称“荣茂电子”）、重庆荣森电子材料有限公司（以下简称“荣森电子”）、深圳兴荣发电子科技有限公司（以下简称“荣发电子”）、芜湖万荣电子有限公司（以下简称“万荣电子”）4家公司进行销售。而细究上述4家公司，也出现了诸多疑点。

公开资料显示，荣茂电子于2012年6月成立，注册资本为500万元，实缴资本为100万元，人员规模少于50人，参保人数为25人；荣发电子于2013年7月成立，注册资本为600万元，人员规模少于50人，参保人数为24人；万荣电子于2015年12月成立，注册资本为500万元。

对此，深交所要求金张科技说明荣茂公司旗下企业注册资本较少的原因。金张科技回应表示，荣茂公司旗下公司注册资本较少，主要原因系该类企业从事模切业务，所需资本性投入较少，业内从业企业注册资本一般较小，符合行业企业特征。

此外，荣森电子在2019年才成立，深交所也对此提出质疑。金张科技称，荣茂公司实际控制人从贴近下游客户、降低生产成本等因素考虑，于2019年设立了荣森电子。

根据金张科技更新披露的招股书，荣茂公司在2020年一季度退出公司第二大客户，报告期内金张科技对荣茂公司的销售额为9935.58万元，占当期营收的12.45%。

## 多公司成立不久便跻身大客户

纵观金张科技的招股书，存在上海山翔实业有限公司（以下简称“山翔实业”）、淮南铂众光电科技有限公司（以下简称“铂众光电”）等多家公司成立当年或次年即成为公司重要客户的情形。

具体来看，铂众光电成立于2018年5月，但在2019年公司便挤进了金张科技的前五大客户名单，当年金张科技对其销售收入为2523.32万元，占营业收入的5.2%。此外，山翔实业成立于2017年12月，在成立次年就成了金张科技的前五大客户，2018年金张科技对其销售收入为3507.55万元，占营业收入的8.38%，当年位列第三大客户；2019年金张科技对山翔实业的销售收入为4035.36万元，占营业收入的8.32%，仍位列第三大客户。

对于上述情况，金张科技表示，山翔实业经营团队具有较早从事健康显示材料销售的背景，在业内具有一定的客户资源，其成立后市场开拓较好，经营规模快速扩大，与公司洽谈后成为公司客户；铂众光电经营团队具有较早从事手机钢化膜业务的背景，在业内具有一定的客户资源，其成立后经营情况较好，与公司洽谈后成为公司客户。

但值得一提的是，公开资料显示山翔实业业务经营范围为“橡塑制品、玻璃制品、计算机辅助设备的销售等”，行业为商务服务业，非生产制造企业。

纵观金张科技招股书，类似山翔实业、铂众光电等公司成立不久便成为公司大客户的情况不胜枚举，诸如，江华明意湖智能科技有限公司、深圳宝汇光电材料实业有限公司、吉安吉瑞电子科技有限公司、东莞市美博电子科技有限公司、深圳市鑫旺源达科技有限公司等。而对于上述现象产生的原因，金张科技给出的理由与山翔实业、铂众光电的情况近乎相同。

投融资专家许小恒在接受北京商报记者采访时表

示，拟IPO企业的大客户以及供应商情况是监管部门关注的重点，这些情况能够反映拟IPO公司经营真实性。公司成立时间短便跻身IPO企业大客户的现象之前也有案例，这种情况容易产生利益输送的风险。”许小恒如是说。

资深证券市场评论人布娜新亦对北京商报记者表示，一般拟IPO企业的大客户会被认为是成熟的大企业，刚成立不久便成为拟IPO企业的大客户这种情况在市场上虽然存在，但并不多见，其交易的真实性，是否存在关联交易这些问题容易被监管层追问。

## 大客户英权电子资质存疑

作为金张科技报告期内的前五大客户，广州英权电子有限公司（以下简称“英权电子”）的参保人数却仅有2人。

金张科技招股书显示，2017-2019年，公司向英权电子销售金额分别为1021.11万元、2123.14万元、5275.26万元，占当期营业收入的比例分别为3.28%、5.07%、10.88%，英权电子分别系公司的第五、第五、第二大客户。在2017年金张科技向英权电子销售的产品类型是光学功能膜材料，2018年、2019年销售产品类型在光学功能膜材料的基础上增加了制程用光学保护膜材料。

看似正常的交易，却因英权电子的资质问题引发了深交所的质疑。公开资料显示，英权电子的注册资本为50万元，人员规模少于50人，参保人数仅2人。面对深交所的质疑，金张科技在更新披露的招股书中表示，通

过查阅英权电子工商登记信息及其与公司签订的销售合同、销售发票、出库单及回款单据等，并对客户进行函证及访谈，了解其业务规模及实际经营情况，英权电子向公司采购金额与其业务规模及实际需求相匹配。

针对相关问题，北京商报记者向金张科技方面发去采访函，但截至记者发稿，对方未能回复。

此外，金张科技今年以来新增客户逐年走高一事也引发了深交所质疑，数据显示，2017-2019年，金张科技各年新增客户收入占比分别为17.84%、23.98%、30.39%。具体来看，2017-2019年金张科技新增客户数量分别为45个、49个、46个，新增客户营业收入分别达5558.76万元、1亿元、1.47亿元。

对此，金张科技在更新披露的招股书中表示，公司2019年度、2018年度对新增客户销售占比逐年增加，主要原因是2018年公司积极开拓智能手机显示屏钢化玻璃膜制造商客户，该类客户为光学功能膜材料模切厂商下游用户，采购及经营实力均较强。

北京商报记者 董亮 马换

# 业绩稳步增长 天阳科技争当金融IT“尖子生”

凭借自主研发的核心技术和产品，天阳科技（300872）成为了近年来国内规模最大、成长最快的银行IT解决方案提供商之一。在业务规模不断提升下，天阳科技早已成为行业内的佼佼者，此外，公司业绩表现也颇为亮丽，2017-2019年以及2020年上半年营收、净利均处于大幅增长态势。2020年，天阳科技更上一层楼，成功登陆我国A股市场，系创业板注册制下首批上市企业之一。资本加持下，天阳科技也将乘风破浪，公司研发及项目实施能力有望迎来大幅提升。

## “护航”金融业稳定运行

作为一家银行IT解决方案提供商，天阳科技主要服务于以银行为主的金融行业客户，用国内自主可控的金融科技，保障银行金融业务的安全稳定运行。

据了解，天阳科技成立于2003年，长期专注为央行和政策性银行、国有银行、股份制银行、地方性商业银行、非银行金融机构等300+金融行业客户提供IT解决方案和服务，是业内领先、成长最快、最具活力和创新精神的金融科技企业之一。

近年来，银行越来越重视金融科技的运用，对金融科技的投入逐年增加。银行发展金融科技是为了强化自身金融业务能力，提高获取客户能力、业务流程处理能力、风控能力，优化用户体验并降低运营成本。而天阳科技就凭借自主研发的核心技术和产品，专注于银行主要业务相关的系统建设，包括银行资产（信贷、交易银行和供应链金融）、风险管理、信用卡和零售金融、运营管理（包括商业智能、监管报送、客户关系管理、营销、绩效）等业务，利用包括云计算和分布式计算、大数据、人工智能、区块链技术、移动应用、流程引擎和规则引擎、测试和IT运维监控等在新一代金融科技，为客户提供咨询、开发、测试、运维和系统集成等服务。

简而言之，天阳科技致力于帮助银行等金融业客户提升获客、业务流程处理和风险管理等关键环节的效率，用国内自主可控的金融科技，保障银行金融业务的安全稳定运行，帮助国家和行业解决中小企业融资、零售业务转型和普惠金融等产业热点、难点问题。

目前，天阳科技的技术服务模式主要有5种：（1）公司根据客户的需求，利用自有知识产权产品开发满足其需求的软件系统；（2）公司向客户提供人力和技术支持，以客户需求为导向协助完成软件系统的开发；（3）公司根据客户需求，提供测试服务；（4）公司根据客户需求，提供IT基础设施技术咨询规划、业务咨询及项目管理服务；（5）公司定期和不定期对客户的IT系统进行技术支持和运行维护。

伴随着公司业务规模的迅速发展，天阳科技已在全国超过100个城市建立了本地化和专业化的研发和服务团队，公司员工规模也在逐年走高。其中在2017-2019年天阳科技员工总数分别为3078人、3801人、5182人，目前天阳科技员工人数已近6000人。

## 千亿蓝海 天阳科技跻身行业前列

对于金融IT解决方案行业的发展前景，未来有望达到千亿蓝海，而天阳科技目前已跻身行业前列，在部分解决方案子市场中更是名列前茅，这也让天阳科技的未来值得期待。

2019年，中国银行业IT解决方案市场在稳健健康发展的基础上，同比增速继续保持上升态势。IDC

认为，中国银行业的经营环境正发生深刻变化，各家银行正处于架构转型升级的不同阶段，对软件和信息技术服务的需求仍然旺盛。以分布式革新作为支点，银行业新一轮的IT建设大周期已经启动，通过技术架构改造及软硬件重塑，银行IT投资也将呈现持续高速增长局面。

IDC在年度报告中指出，基于统计口径的变化对历史数据进行了整体调整，口径调整后，2019年中国银行业IT解决方案市场总规模约为425.8亿元，与2018年的343.7亿元（调整后）相比，同比增长23.9%。IDC预测，到2024年，中国银行业IT解决方案市场规模将达到1273.5亿元。

经过多年的发展，天阳科技凭借优秀的解决方案和服务能力、优质的客户结构、良好的投融资和并购整合能力，已经成为银行IT行业内第一梯队的解决方案和服务供应商，现有软件著作权300余项。根据IDC统计，2018年中国银行业IT解决方案整体市场中天阳科技排名第6，而根据最新IDC中国银行业IT解决方案2019年度市场报告，天阳科技收入及市场占有率综合排名第5，公司市场排名稳步提升。

根据IDC的解决方案类别划分，天阳科技的全类解决方案子市场拥有较高的市场地位。其中，风险管理解决方案排名第1，2019年收入达到2.8亿元，市场占有率为4.1%；交易银行解决方案、客户资源管理解决方案均排名第2，信贷操作系统解决方案、互联网信贷解决方案均排名第3，商业智能决策支持解决方案排名第4，核心业务解决方案排名第5。

根据赛迪顾问中国银行业IT解决方案2019年度市场报告，天阳科技同样位居前列，公司收入及市场占有率综合排名第4，公司专注的细分领域表现也非常优异，其中信用卡解决方案、风险管理解决方案、交易银行解决方案均排名第1，线上网贷解决方案、信贷管理系统解决方案、客户关系管理解决方案均排名第3。

## 营收净利均稳步上涨

业务规模的迅速发展也反映在了天阳科技的业绩上，公司2017-2019年以及2020年上半年营收、净利实现稳步上涨。

财务数据显示，2017-2019年天阳科技实现营业收入分别约为6.06亿元、7.82亿元、10.6亿元，分别同比上涨59.5%、29%、35.85%；对应实现归属净利润分别约为5514万元、8820万元、1.08亿元，分别同比上涨34.19%、59.95%、22.79%。主营业务毛利率方面，2017-2019年，天阳科技主营业务毛利率分别为38.73%、39.46%和36.06%，2018年较2017年相比有所上升，2019年有所下降，但整体仍然保持在较高水平。

今年上半年，面对疫情冲击，天阳科技业绩仍保持快速增长。根据天阳科技最新披露的2020年中报显示，公司在今年上半年实现营业收入约为5.39亿元，同比增长38.16%；对应实现归属净利润约为5081万元，同比大幅上涨208.81%。

在今年上半年业绩大涨之下，天阳科技今年前

三季度的业绩表现同样令人期待。据天阳科技预测，公司2020年前三季度实现营业收入为9.04亿-9.52亿元，相比去年同期变动幅度为26.83%-33.57%；预计实现归属净利润为8584.21万-9396.21万元，相比去年同期变动幅度为68.67%-84.62%；预计扣非后归属净利润为6699.37万-7511.37万元，相比去年同期变动幅度为68.18%-88.56%。

天阳科技表示，对2020年前三季度的业绩预测系根据公司往年同期经营业绩、在手订单、在建项目的合同金额等基础上，并在新型冠状病毒肺炎疫情对公司截至招股说明书签署前的生产经营造成的影响下作出。

## 资本加持下将乘风破浪

成立17年之际，天阳科技在2020年8月成功登陆我国资本市场，成为了创业板注册制下首批上市企业之一。上市后，天阳科技也将使用近3亿元募集资金投向公司主营业务，项目全部建成后，公司的研发能力及项目实施能力也将有较大幅度提升。

面对银行业不断增加的IT创新需求，以及激烈的外部竞争环境，天阳科技需要进一步提升现有产品功能，巩固和扩大在银行业IT解决方案市场领域的竞争力。由此，天阳科技将2.1亿元募集资金投向新一代银行业IT解决方案建设项目，其中建设投资5053.13万元，开发费用1.05亿元，铺底流动资金5400万元。项目年均收入可达4.01亿元，项目税后投资回收期5.8年（含建设期），税后财务内部收益率23.47%。

天阳科技表示，上述项目计划两年时间内建设完成，计划分为方案设计、场地改造、设备软件采购安装、人员招聘及培训、产品开发和正式运营六个阶段。

另外，天阳科技将使用6161.02万元募集资金投向产业链金融综合服务平台升级项目，该项目主要目的是通过搭建产业链金融综合服务平台，建立专业的产业链金融管理流程，在限定时间内实现管理上下游中小企业的信息流、资金流和物流、商流，通过对于产业链的深度整合，提供“供应链金融+现金管理+电子银行+产融协同+资产管理+投资理财+零售金融”服务组合，完成对产业链金融业务模式统一管理，建设对企业客户全方位、全流程、多层次的金融服务体系，最终构建产业链金融综合服务平台的特色金融生态圈。

天阳科技对此表示，目前多家全国性股份制银行以及部分业务发展较好的城市商业银行已经启动产业链金融服务平台的建设计划，公司通过本项目建设可以更好地满足银行业客户的产业链金融服务创新需求，为其发展提供技术支撑，同时借助这一市场机遇，进一步提升公司在该领域的市场地位。

除此之外，为了更好的满足公司战略发展需要，提升公司的自主创新能力和核心竞争力，天阳科技将使用1930.87万元募集资金投向研发中心升级项目，本项目拟对公司现有研发中心进行升级。

据天阳科技介绍，研发中心升级项目的实施主体为公司全资子公司北京银恒通电子科技有限公司，其中建设投资530.87万元，研发费用1400万元，计划通过对研发场地进行升级改造，购入先进的研发设备、软件，以及引入技术人才，开展专项课题的研发，增强公司的研究开发能力，提升产品竞争力，增加客户的满意度。

不难看出，在上述募投项目的加持下，天阳科技未来必将乘风破浪，向更高的目标迈进，并成为金融科技行业的领军者之一。