

客户集中度高 海光信息IPO存疑

对公司A依赖度升温

北京商报记者注意到,报告期内,海光信息超九成营收由公司前五大客户贡献,且对神秘大客户A的依赖度逐期升高。

数据显示,2018-2020年以及2021年上半年,海光信息向前五大客户的销售收入分别约为4825.13万元、3.76亿元、9.42亿元、5.24亿元,占营业收入的比重分别为100%、99.12%、92.21%、91.72%。其中,对神秘大客户A实现的销售金额占营业收入的比重不断升高。

具体来看,公司A于2019年进入海光信息前五大客户,2019年、2020年及2021年上半年,海光信息对公司A的销售收入分别约为1.19亿元、5.71亿元、3.81亿元,占营业收入的比重分别为31.37%、55.83%、66.61%,分别位列第二、第一、第一大客户。

海光信息表示,由于与处理器配套的主板、服务器研发周期长,且产品上市后均会经历小批量试用到大规模采购的过程,新用户导入周期普遍较长,故公司产品的销售收入目前仍主要集中在前五大客户。

招股书显示,海光信息主营业务是研发、设计和销售应用于服务器、工作站等计算、存储设备中的高端处理器,公司产品包括海光通用处理器(CPU)和海光协处理器(DCU)。

财务数据显示,2018-2020年以及2021年上半年,海光信息实现营业收入分别约为4825.14万元、3.79亿元、10.22亿元及5.71亿元;对应实现的归属净利润分别约为-1.24亿元、-8290.46万元、-3914.45万元、-4171.68



年份	销售收入 (亿元)	占营业收入比例	排名
2019年	1.19	31.37%	第二名
2020年	5.71	55.83%	第一名
2021年上半年	3.81	66.61%	第一名

2019-2020年以及2021年上半年海光信息对公司A销售情况一览

万元;对应实现扣非后归属净利润分别约为-1.74亿元、-9263.12万元、-9519.08万元、-6774.91万元。

原第一大客户D消失

在对公司A销售占比不断提升的同时,海光信息2018年、2019年的第一大客户D于2020年起在公司前五大客户名单中消失。

招股书显示,2018年,海光信息前五大客户名单中仅有公司D一家大客户,当期对公司D的销售金额为4825.13万元,占营业收入的比例高达100%。海光信息对此解释称,2018年二

季度,海光CPU芯片正式上市,由于处理器复杂度高、技术难度大,且与之配套的主板、服务器也需要较长的研发周期,仅公司D完成了适配工作,因此2018年度公司客户仅有一家。

海光信息表示,2019年开始,公司扩大了销售队伍,产品逐渐得到其他客户认可,除公司D之外,逐步开拓了公司A、浪潮、联想、新华三、同方等客户,对公司D的销售收入占比逐渐降低。

2019年,海光信息对公司D的销售收入占比下降至56.02%,但仍为公司第一大客户,且销售金额大幅提升,约为2.12亿元。令人疑惑的是,2020年起,公司D直接在海光信息前

五大客户名单中消失。

据了解,报告期内,海光信息销售模式主要为直销,少量产品通过经销商方式进行销售。公司主要客户为国内的服务器厂商。

针对公司相关问题,北京商报记者致电海光信息董事会办公室进行采访,但对方电话并未有人接听,随后记者向该公司董事会办公室发去采访函,不过截至记者发稿,并未收到回复。

前五大客户变动明显

此外,海光信息在报告期内还存在着前

五大客户变动频繁的情形。

2019年,海光信息新增公司A、华硕电脑股份有限公司、联想(北京)有限公司、公司F四家公司为前五大客户,分别位列当年的第二、第三、第四、第五大客户。对于公司A、公司D及公司F的身份,海光信息在招股书中并未透露。

到了2020年,除了公司A、公司F之外,海光信息前五大客户名单又换了三张陌生“面孔”,分别为豆神教育科技(北京)股份有限公司(以下简称“豆神教育”)、同方股份有限公司(以下简称“同方股份”)、上海伟仕佳杰科技有限公司(以下简称“伟仕佳杰”)。

2021年上半年,仅伟仕佳杰继续留在了海光信息前五大客户名单,豆神教育、同方股份退出,取而代之的是浪潮电子信息产业股份有限公司、新华三信息技术有限公司两家公司。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示,前五大客户变动较大,会让监管层对公司主要大客户的稳定性产生疑虑。不过,在行业资深人士王剑辉看来,公司前五大客户变动明显可能主要有两种情况,一是原来的大客户并未流失并保持稳定,只是被新增客户所超越,那反而证明公司比较有竞争力;二是如果大客户在报告期内流失,那公司获客稳定性可能会引起质疑。

此番谋求上市,海光信息拟募资约91.48亿元,扣除发行费用后将全部投资于新一代海光通用处理器研发、新一代海光协处理器研发、先进处理器技术研发中心建设以及科技与发展储备资金四个项目。

北京商报记者 董亮 丁宁

半数以上收入靠美的集团 美硕科技求突围

成立14年,继电器生产商浙江美硕电气科技股份有限公司(以下简称“美硕科技”)要来A股了。据深交所官网显示,美硕科技成为近期新受理的企业,正式向A股市场发起冲击。从披露的招股书来看,报告期内营业收入持续增长的美硕科技,离不开“金主”美的集团的支持,2018-2020年以及2021年1-6月美的集团为美硕科技贡献过半数的营收,且公司对美的集团的销售收入逐年递增。同时,报告期内美硕科技对其其他四大客户的销售收入之和远不及美的集团一家。

美的集团贡献过半营收

从披露的招股书来看,美硕科技客户集中度较高。招股书显示,美硕科技主营业务为继电器类控制件及其衍生执行件流体电磁阀产品的研发、生产及销售。

财务数据显示,2018-2020年以及2021年1-6月,美硕科技实现的营业收入分别为28864.57万元、39432.71万元、46273.2万元以及28331.44万元。

北京商报记者发现,美硕科技报告期内营业收入不断增长背后,客户集中度也进一步提升。据招股书,美硕科技在2018-2020年对前五大客户实现的销售收入分别为22135.29万元、30398.72万元、35854.89万元,公司对前五大客户的销售占各期营业收入的比例分别为76.69%、77.09%、77.49%。今年1-6月,美硕科技对前五大客户实现的销售收入则为20369.79万元,占当期营业收入的比重为71.9%。

美硕科技证券部在回复北京商报记者采访函中表示,公司通用继电器产品占主营业务收入比例超过80%,主要应用行业为家电行业,导致公司客户结构中家电领域客户集中度较高,公司目前客户结构符合家电行业的特点。家电行业注重品牌效应,龙头企业较为集中,包括美的集团、格力电器、海尔智家等,客户集中度较高具备合理性。

通过美硕科技的招股书发现,公司的前五大客户中,美的集团为美硕科技近几年营收贡献的绝对主力。招股书显示,2018-2020年以及2021年1-6月,美硕科技对美的集团分别实现的销售收入分别为16727.73万元、23944.14万元、28808.16万元、16055.94万元,分别占美硕科技各期营业收入的比例为57.95%、60.72%、62.26%、56.67%。

2018-2020年以及2021年1-6月,美硕科技向美的集团销售的产品均为继电器。报告期内,美的集团蝉联美硕科技第一大销售客户的位置。

据美硕科技介绍,公司最早于2011年就与美的集团发生了业务合作,之后陆续与家用空调事业部、生活电器事业部、微波和清洁事业部、洗衣机事业部、暖通与楼宇事业部、冰箱事业部等都建立了稳定的业务合作。目前公司已经和美的集团深度绑定,双方形成牢固的合作关系。

美硕科技证券部在回复采访函中称,同行业可比公司中,三友联合主要产品通用功率继电器主要客户群体亦为家电制造商,但由于其销售规模较大,单体客户集中度与公司相比较低。近年来,公司在不断扩大原有业务的基础上,不断开拓新的客户和市场。同时,公司衍生执行件流体电磁阀类产品的销售规模不断提升。未来,随着公司新客户逐步开拓,公司销售规模进一步扩大,客户集中度相应下降。

其他客户销售额占比低

报告期内,美的集团不断攀升的销售额与美硕科技其他客户形成鲜明的对比。

经北京商报记者计算,2018-2020年以及2021年1-6月各报告期,美硕科技分别向除美的集团以外的其他四大客户实现的销售收入之和均不及美的集团一家。

以2020年为例,美硕科技第二大至第五大销售客户分别为广东信鸿泰电子有限公司、格兰仕、奥克斯以及HELLA,分别对应的销售收入为3739.31万元、1342.73万元、1160.26万元、804.43万元,对应的销售占比分别为8.08%、2.9%、2.51%、1.74%。经计算,2020年美硕科技对格力电器、广东信鸿泰电子有限公司、格兰仕、奥克斯以及HELLA四大客户合计实现的销售收入为7046.73万元,这四大客户的销售收入远不及当期美的集团一家的销售额。

从披露的招股书来看,报告期内,除美的集团外,美硕科技的其他客户出现明显变动。2018年美硕科技的第二大至第五大销售客户分别为广东信鸿泰电子有限公司、奥克斯、广东盈科电子有限公司、HELLA。2019年美硕科技的第二大至第五大销售客户则为广东信鸿泰电子有限公司、奥克斯、ONTIUMCORP.LLC、广东盈科电子有限公司。今年上半年,美硕科技的第二大至第五大销售客户则为广东信鸿泰电子有限公司、格兰仕、TCL、奥克斯。

投融资专家许小恒在接受北京商报记者采访时表示,对单一大客户依赖并非IPO的实质性障碍,却是一个重要的审核风险。独立经济学家王亦坤进而表

示,发行人的可持续经营、持续盈利能力以及独立性会受到大客户的影响。监管也非常重视企业的成长质量,同时要求该类企业论证客户高度集中是否会导致未来持续盈利能力存在重大不确定性。

美硕科技亦提示风险称,家电领域客户集中度较高会导致公司受家电行业景气度影响较大,家电行业市场波动会导致公司市场需求波动,进而影响公司经营状况。

募资5.56亿投入三个项目

此次谋求上市,美硕科技拟募资5.56亿元。

美硕科技证券部负责人在接受北京商报记者采访时表示,募集资金投资项目是在公司现有业务基础上,对公司主营业务的进一步强化和延伸。

招股书显示,美硕科技拟将募集资金分别投入到继电器及水阀系列产品生产线扩建项目、研发中心建设项目、补充流动资金三个项目。

具体来看,美硕科技拟在继电器及水阀系列产品生产线扩建项目中投入的金额最多,为3.3亿元。美硕科技表示,项目建成后主要生产继电器及水阀系列产品,达产后预计产能将达到家用继电器20000万件/年、新能源继电器400万件/年、5G通讯继电器4000万件/年、磁保持继电器2000万件/年、汽车继电器4000万件/年、水阀2500万件/年。

从披露的招股书来看,汽车继电器的产能利用率出现大幅下滑。据招股书显示,2018-2020年以及2021年1-6月,美硕科技的汽车继电器的产能分别为264万颗、264万颗、264万颗、132万颗,对应的产能利用率分别为73.76%、56.55%、44.49%、37.01%。

美硕科技分别在研发中心建设项目、补充流动资金两个项目中投入6600万元、16000万元。

报告期各期末,美硕科技货币资金余额分别为1374.95万元、1531万元、2285.2万元和1568.38万元,占当期流动资产的比例分别为5.37%、7.56%、9.15%和5.85%。

对于募资补充,美硕科技表示,公司所属行业是资金密集型行业,研发投入及新项目建设都需要大量资金,资金规模的大小直接影响着企业的规模效益。目前公司融资渠道单一,主要以银行贷款为融资工具,导致公司规模难以继续扩大,严重制约着公司的长远发展。长远来看,这种长期依赖银行借款和自我积累的筹资模式,必将掣肘公司的发展速度,限制公司规模扩张。

老周侃股 Laozhou talking

不要忽视凤凰光学的风险提示

周科竟

虽然再次提示了股价回落风险,不过凤凰光学11月9日股价再度创出了56.88元/股的新高。自10月以来凤凰光学的股价已经翻了四倍多,公司股价确实有些高估了。本栏认为,投资者还是不要忽视上市公司的风险提示,适当避险还是有必要的。

11月8日晚间,大牛股凤凰光学再度发布了风险提示,称公司股价明显高于拟购资产发行价,未来可能存在股价回落风险。本栏注意到,自进入11月以来,凤凰光学已经三度发布了风险提示公告,并且内容基本一致,不过投资者却无视风险提示,继续炒作,公司股价接连飙升。

从二级市场来看,自披露拟置入国盛电子及普兴电子100%股权复牌后,凤凰光学股价便开始了一“字”板,连拉11个涨停板,10月以来,公司股价已经涨超200%。截至11月9日收盘,凤凰光学股价报55.2元/股,当日小幅收涨0.8%。本栏认为,在这样的情形下,凤凰光学的提示风险公告投资者不应忽视。

本栏注意到,以前的风险提示公告,一般是说公司没有应披露而未披露的事宜,请投资者注意投资风险,但是像凤凰光学这样直接说自己股价太贵的并不少见。在凤凰光学披露的公告里,公司也直接坦言,称股价明显高于拟购资产发行价,未来可能存在股价回落风险。

另外,从标的估值风险以及上市公司业绩方面来看,投资者的炒作也应该理性一些。

在凤凰光学重组中,拟购买资产国盛电子100%股权、普兴电子100%股权合计预估值范围为43亿-53亿元。如不考虑出售资产影响,本次发行股份购买资产完成后,上市公司总股份约为61751.14万-69563.64万股。根据凤凰光学当下股价也计算,公司预计静态市盈率/每股价格/发行完成后拟购买标的公司每股收益)为146.25-164.76,也高于半导体行业市盈率。

业绩方面,凤凰光学今年前三季度实现营业收入约为11.35亿元,同比增长34.89%;对应实现扣非后归属净利润1004.72万元,同比增长1136.73%。但就今年三季度来看,凤凰光学表现并不理想,三季度实现营业收入4.04亿元,对应实现归属净利润仅10.87万元,同比下降97.66%;实现扣非后归属净利润更是为负值,约为-140.81万元,同比下降210.31%。

而在今年一、二季度,凤凰光学实现归属净利润均处于同比增长状态。虽然目前上市公司正在筹划重组,一旦成功会直接提升公司的盈利水平,不过公司也收到了监管层下发的重组问询函,目前还在延期回复中,重组最终能否完成还不好说。

对于投资者而言,还是不能盲目追涨上市股价,正视公司发布的风险提示,也应该多关注上市公司基本面,不能用重组成功的预期去炒作公司股价。