

中报转亏 康为世纪上市次年业绩“变脸”

赶在监管层严查涉核酸检测企业之前,康为世纪(688426)颇为幸运地“掐点”登陆A股市场,公司也成为了去年最后一家上市的涉核酸检测企业。然而,靠着新冠相关产品和服务上市的康为世纪,现在“玩不转”了。8月30日,康为世纪对外披露了公司2023年半年报,这也是公司上市后首份半年报,但出现业绩“变脸”,报告期内净利转亏。

净利同比由盈转亏

康为世纪交出了一份上半年净利转亏的“成绩单”,这是公司上市后的首份半年报。

8月30日,康为世纪披露2023年半年报显示,公司报告期内实现营业收入约为1.22亿元,同比下降54.23%;对应实现归属净利润约为-987.36万元,同比下降109.87%;对应实现扣非后归属净利润约为-2124.34万元,同比下降122.18%。

据了解,康为世纪2022年10月登陆A股市场,公司是国内少数实现分子检测核心环节完整业务布局的生物科技企业,主要产品和服务为生物试剂的研发、销售,核心产品包括分子检测酶原料、核酸保存试剂、核酸提取纯化试剂以及分子诊断试剂盒。

登陆科创板之前,康为世纪业绩稳步大增,并且在新冠相关产品和服务的支撑下,公司2020年业绩增势更为明显。数据显示,2019-2022年,康为世纪实现营业收入分别为7394万元、2.33亿元、3.39亿元、5.22亿元;对应实现归属净利润分别为897.2万元、1.08亿元、1.26亿元、1.59亿元。

据康为世纪彼时招股书中披露的数据,2020年、2021年,公司实现营业收入金额分别为2.33亿元、3.39亿元,其中来自新冠相关产品及服务收入金额分别为1.27亿元和1.77亿元,如扣除新冠相关产品及服务收入,公司实现的营业收入金额分别为1.06亿

元、1.62亿元。

不难看出,新冠相关产品及服务为康为世纪贡献过半营收,这其中主要涉及核酸保存试剂、核酸提取纯化试剂以及新冠病毒核酸检测服务。可以说在新冠相关产品及服务的支撑下,康为世纪在2022年顺利登陆A股市场,也是在公司上市后,监管层开始严查涉核酸检测企业IPO,相关公司纷纷撤单,康为世纪成为了最后一个“幸运儿”。

伴随着常态化疫情防控,康为世纪今年业绩下滑似乎也在投资者预期之中。对于公司业绩表现,康为世纪也坦言,2023年上半年,国内分子检测市场需求较去年同期下降较为明显,公司销售面临较大压力。

发力新品康检幽

面对较大的经营压力,康为世纪目前正在发力新品康检幽,即幽门螺杆菌核酸检测试剂盒。

2022年,康为世纪加快了幽门螺杆菌检测试剂盒产品的研发、注册、临床等方面的费用投入,加大了原料酶、核酸提取等产品的下游应用及与竞品的对比测试。2022年12月,康为世纪自主研发生产的幽门螺杆菌核酸检测试剂盒获得了国家药品监督管理局颁发的《医疗器械注册证》。该证是基于粪便样本对幽门螺杆菌的核酸检测的国内第1张III类证。



据了解,幽门螺杆菌是一种胃中生存的微生物,是引发胃癌的重要风险因素,而上述幽门螺杆菌核酸检测试剂盒(PCR荧光探针法)用于体外定性检测人粪便样本中的幽门螺杆菌核酸,用于幽门螺杆菌感染的辅助诊断。

对于公司上半年面临的销售压力,康为世纪表示,公司管理层认真研判,积极寻找对策,努力挖掘原有客户群体的采购增量,同时积极拓展新客户群体,在新产品比如康检幽(幽门螺杆菌核酸检测试剂盒)的推广方面,公司正在积极开拓医院、体检中心、家庭、互联网平台等多个渠道,目前上述渠道已经取

得了一定的进展。

不过,对于康检幽上半年的销售情况,康为世纪则并未披露。

据康为世纪介绍,报告期内公司持续扩大研发投入,研发费用达4181.51万元,同比增长46.78%。报告期内,公司新获取医疗器械产品备案3项,新获取发明专利1项、实用新型专利8项、软件著作权11项。

截至报告期末,康为世纪研发团队共有191人,较去年同期138人增加53人,同比增长38.41%,其中硕士及以上学历人员有132人,占比69.11%,本科及以上学历人员有172人,占比90.05%。

销售费用同比增26%

由于推广新产品以及增加销售人员等原因,康为世纪今年上半年的销售费用也出现了一定的增长。

数据显示,康为世纪今年上半年销售费用约为3408.11万元,而在去年同期公司销售费用约为2700.16万元,今年上半年销售费用较去年同期同比增长了26.22%。

对于公司销售费用增加的原因,康为世纪也表示,主要系公司为开拓市场,提升市场覆盖率,同时加快新产品市场准入,大幅增加销售人员数量所致。

从康为世纪的销售费用明细项目来看,职工薪酬、业务宣传费、会议及会务费分别约为2403.36万元、224.68万元、63.86万元,均较去年同期出现增长,去年同期上述项目费用分别约为1966.86万元、49.18万元、0元。

值得一提的是,近期反四风风暴席卷整个医药领域,其中的销售费用就被市场广泛关注,销售费用因发生过程虚实难辨,费用产生存在复杂性和隐蔽性,成为上市药企极有可能出现商业贿赂的“灰色地带”。投融资专家许小恒表示,医药行业相对来说专业性较高,新品推出后的学术推广,被视为药企快速打开市场的关键。一般会通过学术会议、学术论坛等方式进行推广活动,在这期间容易滋生腐败。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇亦表示,企业可以加强内部管理,提高销售团队的专业素质和道德水平,加强对销售行为的监督和检查,确保销售费用的合理性和合规性。同时,加强产品研发和品质提升,提高产品的市场竞争力,减少过度依赖营销手段的情况发生。

针对相关问题,北京商报记者向康为世纪董秘办公室发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。北京商报记者 马换焕

大客户销售额锐减 华澜微闯关科创板

受半导体行业周期性调整影响,正在闯关科创板的杭州华澜微电子股份有限公司(以下简称“华澜微”)如今的日子并不好过。上交所官网显示,华澜微科创板IPO近日披露了首轮问询回复。在首轮问询中,公司客户稳定性、持续经营能力等问题遭到了上交所的质疑。多重隐忧下,连年亏损的华澜微是否能够改善公司经营情况,将成为公司IPO成功与否的重要因素之一。

前五大客户“变脸”

2022年上半年,华澜微前五大客户出现“大换血”。

招股书显示,华澜微是一家数据存储解决方案提供商,主要产品包括存储模组、存储控制器芯片及服务、存储系统及应用。

2022年上半年,华澜微前五大客户分别为联想集团、深圳市深成泰集成电路有限公司(以下简称“深成泰”)、阿里云计算有限公司、深圳市宇轩投资发展有限公司、MTA MOVING TECHNOLOGIES IN AMERICA INC.。其中,仅联想集团一家企业重复出现在2021年公司前五大客户名单中,其他四家企业均与2021年相比出现变化。

华澜微表示,多数客户退出前五大客户的原因系受市场影响导致需求减少。以公司2021年第二大客户中国电子信息产业集团有限公司(以下简称“中国电子”)为例,2020-2022年,华澜微对中国电子实现的销售收入分别约为2725.6万元、5644.13万元、124.54万元,在2022年出现骤降。

此外,2020-2022年,华澜微对安徽硕威智能科技股份有限公司实现的销售收入分别约为1639.9万元、286.66万元、129.87万元;对SUNWAY实现的销售收入分别约为1175.45万元、567.56万元、44.88万元。

对此,上交所在首轮问询中要求华澜微说明主要客户的稳定性与可比公司是否差异较大,具体说明各期销售额逐渐下降或终止合作的主要客户情况、对应的主要产品、合作减少

原因、未来合作持续性等。

除联想集团外,华澜微报告期内其余前五大客户中,均存在注册/实缴资本较低、参保人数较少、成立时间较短、合作当年即进入前五大客户等异常情形。诸如,深成泰成立于2021年,于2021年开始与华澜微合作,员工人数仅有8-9人,未披露参保人数。

在接受北京商报记者采访时,华澜微表示,公司客户类型较同行业可比公司更为丰富,导致客户集中度相对较低,主要客户受消费电子行业趋势变动、工业控制及特种行业具体项目需求波动等多种因素影响。

此外,华澜微存在客户“兼职”供应商的情况,诸如,报告期内,华澜微向置富科技及BKSYS采购商品、委托加工服务及其他金额合计1705.9万元,销售商品金额合计5140.32万元。对此,在首轮问询中,上交所要求华澜微全面梳理供应商与客户重叠的基本情况、采购/销售的具体产品、金额及使用情况、交易合理性及真实性等问题。

回款速度变慢

报告期内,华澜微一年以内应收账款占比逐年下降,账龄结构出现明显恶化。

财务数据显示,2020-2022年,华澜微账龄在1年以内的应收账款余额分别约为14287.16万元、14346.94万元、16747.71万元,占比分别为91.71%、83.76%和76.22%。

华澜微表示,2021年12月末,1年以内账龄应收账款占比有所下降,主要原因为受市场环境变化等因素影响YL-TECHNOLO-

GY-LTD、深圳市启达电子有限公司回款较慢。2022年12月末,1年以内账龄应收账款占比2021年末进一步下降,主要系中国电子下属的中电信源采购公司存储模组产品用于国产化、特种行业等市场业务,由于市场环境变化原因下游市场客户回款较慢,导致其向公司回款较慢;置富科技研发投入较高,融资进度没有达到预期,导致回款速度放缓。

值得一提的是,与同行相比,华澜微一年以内应收账款占比低于江波龙、佰维存储、得一微等同行业公司。2020-2022年,佰维存储1年以内应收账款占比分别为99.87%、99.89%、98.83%。

对此,上交所要求华澜微具体分析2020年以来账龄结构明显恶化的原因及合理性,是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。

账龄结构出现恶化的华澜微,业绩情况也并不理想,报告期内归属净利润持续为负。财务数据显示,2020-2022年,华澜微实现的营业收入分别约为4.35亿元、5.95亿元、6.04亿元;对应实现的归属净利润分别约为-13582.25万元、-9160.29万元、-7447.57万元。

今年上半年,华澜微实现营业收入约为2.3亿元,同比下降16.1%;对应实现的归属净利润约为-5371.76万元,同比下降102.09%。

此外,华澜微还存在经营活动现金流量净额持续为负且呈扩大趋势,应收账款、存货大幅增长,存货周转率下滑,主要产品单价下跌,收入增长率先下降,有订单支持的存货金额下降等情形。

在首轮问询中,上交所要求华澜微量化分析行业下行周期对公司业务经营的影响,说明公司是否具备足够的抗风险能力、未来盈利能力是否存在重大不确定性,是否具备扭亏为盈的基础条件和经营环境等。

华澜微方面向北商报记者表示,公司预计2022-2025年的主营业务毛利率由约22%上升至37%。公司预计将于2025年实现扭亏为盈。北京商报记者 丁宁

侃股 Stock talking

如何看待经纬纺机主动退市

周科竞

经纬纺机在没有触发任何退市条件的情况下选择主动退市,这在A股市场具有历史意义,它的主动退市很好地保护了投资者利益,而且也为后续留下了再次上市的可能,对于上市公司和股民而言,或许是最好的选择。

经纬纺机在公告中表示,未来经营存在不确定性,所以决定主动退市,并且给投资者提供了现金选择权,即大股东按照每股9.24元的价格收购异议股东的持股,结果引发股价“一”字涨停。很显然,不管公司未来经营状况如何,投资者至少能够按照9.24元的价格把股票卖给大股东,这对于持股投资者来说,实打实是件好事。

事实上,对于经纬纺机这家上市公司来说,虽然2022年度的每股收益较2021年有所滑坡,2023年一季度净利润也处于下滑状态,但是毕竟没有亏损,每股净资产也高达14元之上,而在退市公告前,公司的股价只有8元多,这就说明,公司的经营确实存在一定的问题,投资者也对此有所预期,所以此时对于公司来说,能够在相对朦胧的时期提前主动退市,就能避免因为后期交出不太好看的业绩报告而出现股价的大幅下跌,真要是死扛着继续保留上市资格,最终业绩不佳、股价下滑,最后可能还是难逃面值退市,退市整理期再弄几个毛钱的股价退市,上市公司和股民都是一地鸡毛。

现在趁着财务数据还不错,选择主动退市,颜面无伤,未来等到经营业绩重新好起来,作为央企下属企

业,再来个重新上市,股价轻轻松松回到9.24元之上,大股东其实也不吃亏,所以表面看起来是花钱买退市,但实际上背后可能也有一些大股东的小心思。

事实上,主动退市的公司以前也有,但和经纬纺机有着明显不同,此前的主动退市,基本都是实在无法选择的情况下的无奈之举,看似是主动退市,其实只是比被动退市提前作出的决定。而经纬纺机虽然可能有经营不确定性,但短期来看和被动退市还有很大的距离。

对于持股的中小投资者来说,能够比市价还高的价格退出也还算不错,虽然对于高价买入股票的投资者来说,9.24元卖出可能依然亏损,但总比最终股价跌到几毛钱要好很多。如果多数上市公司在经营出现问题的时候都能早期主动退市,投资者也就不会遭受那么大的损失,这也是保护投资者的最佳途径。

当然,投资者也应该想明白,经纬纺机能够很好地保护投资者权益,很大程度上是因为它是一家央企下属企业,具有较强的社会责任感,如果换作是民营企业,大概率会想一些资本运作的方法去强撑,而不是用钱去回购投资者的股票,这在很大程度上体现出了国企的担当。

此外,投资者也应该看到,并非央企下属企业就不会出现经营困难。是公司就会有经营风险,投资者也不要盲目因为它是央企就认为不会出现经营风险,在完全市场化的资本市场里,从来都没有什么“免死金牌”。