

# 晶华微科创板IPO疑点重重

## 两公司成立当年跻身大客户

纵观晶华微前五大客户名单,北京商报记者发现,存在两家企业成立当年便跻身大客户的情形。

北京商报记者查询Wind发现,志合电子成立于2018年3月,而在当年公司便成为了晶华微的第四大客户。具体来看,2018年,晶华微对志合电子的销售收入约为29731万元,销售收入占比达59.1%。2019年、2020年以及2021年上半年,晶华微对志合电子的销售收入逐年增高,分别约为84736万元、121234万元、160586万元,占比分别为14.16%、6.14%、15.83%,分别位列第一、第三、第一大客户。

需要指出的是,志合电子曾是晶华微实际控制人吕汉泉的关联企业,吕汉泉曾委托他人持有志合电子40%的出资额,不过在2020年9月全部退出转让。

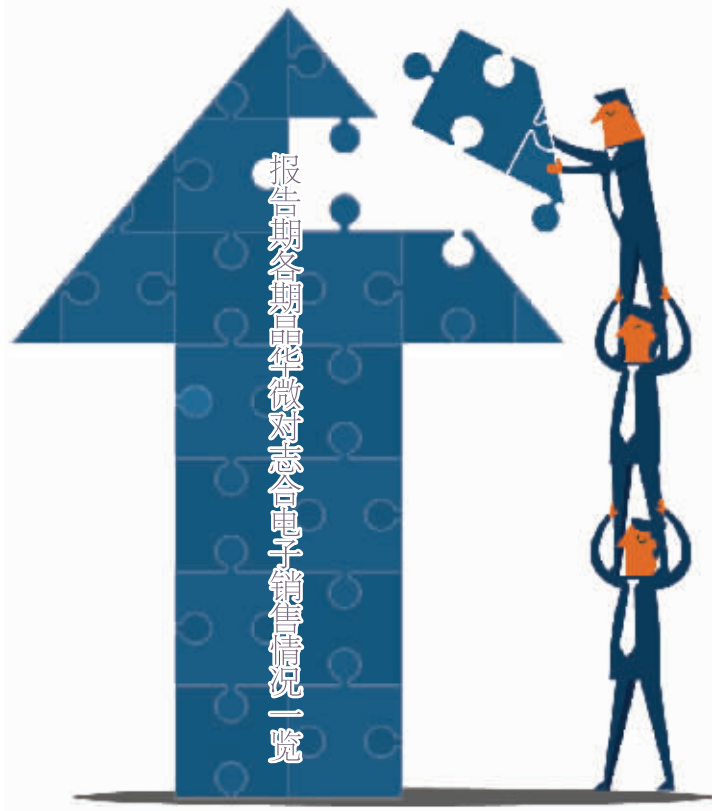
Wind数据显示,志合电子目前实控人是郑根花,持股比例34%,卢丽晓、杨敏榕分别持股33%、33%。

另外,在晶华微的前五大客户名单中还有一家浙江省丽水市缙云县企业,即缙云县伟创电子有限公司(以下简称“伟创电子”)。北京商报记者通过Wind查询发现,伟创电子实控人为郑伟红,其与郑根花之间是否存在其他关联关系还不得而知。

除了志合电子之外,新贵晶科技也在成立当年便成为了晶华微大客户。

资料显示,新贵晶科技在2018年11月成立,不过据晶华微招股书,新贵晶科技2018年便成为了公司第二大客户,当年对其销售收入428.04万元,销售收入占比达8.51%。

2021年上半年,新贵晶科技仍在晶华微前五大客户名单中,位列第五大客户。



独立经济学家王赤坤对北京商报记者表示,刚成立不久便成为拟IPO企业的大客户的情况是监管部门关注的重点,这些情况能够反映拟IPO公司经营内容的真实性、是否存在关联交易这些问题容易被监管层追问。

## 对上海华虹采购占比超七成

大客户存有疑点的同时,晶华微也存在前五大供应商过度集中的风险。

招股书显示,晶华微主营业务为高性能模拟及数模混合集成电路的研发与销售,主

要产品包括医疗健康SoC芯片、工业控制及仪表芯片、智能感知SoC芯片等,其广泛应用于医疗健康、压力测量、工业控制、仪器仪表、智能家居等众多领域。

报告期内,晶华微采购集中度较高,2018-2020年以及2021年上半年,公司前五大供应商的采购金额分别为2391.42万元、1898.16万元、6474.22万元和3832.85万元,采购占比分别为95.02%、93.76%、95.8%和96.52%,均在九成以上。

晶华微也提示风险称,如果公司的供应商发生不可抗力的突发事件,或因集成电路市场需求旺盛出现产能紧张等因素,晶圆代工和封

装测试产能可能无法满足公司采购需求,将对公司的生产经营产生较大的不利影响。

需要指出的是,晶华微对大供应商上海华虹采购占比逐年走高。数据显示,报告期内,晶华微向上海华虹采购金额分别约为841.65万元、781.93万元、4237.56万元、2814.99万元,采购占比分别为33.44%、38.62%、62.7%、70.89%,分别是晶华微的第二大、第一大、第一大、第一大供应商。

财务数据显示,申报IPO背后,晶华微2020年业绩出现暴增。报告期内,晶华微实现营业收入分别为502788万元、598296万元、197亿元和101亿元;对应实现归属净利润分别为568.81

万元、111186万元、1亿元和4891.65万元。

## 实控人家族持股比例超九成

招股书显示,晶华微实控人家族持股比例超九成,未来如何防范实控人控制不当风险,也是公司需要重点说明的问题。

股权关系显示,晶华微实际控制人为吕汉泉、罗洛仪夫妇。截至招股说明书出具之日,吕汉泉直接持有公司57.69%的股份,通过景宁晶股间接控制公司9.1%的股份,罗洛仪直接持有公司14.34%的股份;同时,罗伟绍与罗洛仪系兄妹关系,为实际控制人的一致行动人,其直接持有公司9.01%的股份。

因此,吕汉泉、罗洛仪夫妇及其一致行动人合计控制晶华微90.14%的股份。

证券市场评论人布娜在接受北京商报记者采访时指出,绝对意义的一股独大使得实控人处于绝对控股地位,不利于公司形成有效决策,也不利于形成有效公司治理,产生诸多弊端,比如大股东随意侵占小股东利益、完全控制公司以及下属公司经营等。

针对相关问题,北京商报记者向晶华微方面发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。

北京商报记者注意到,晶华微实控人吕汉泉已进入古稀之年。资料显示,吕汉泉1949年7月出生,中国香港籍,今年已72岁。

如今,在晶华微成立逾16年之际,吕汉泉将带领公司冲击A股资本市场。此番谋求科创板上市,晶华微拟募资7.5亿元,投向智慧健康医疗ASSP芯片升级及产业化项目、工控仪表芯片升级及产业化项目、高精度PGA/ADC等模拟信号链芯片升级及产业化项目、研发中心建设项目以及补充流动资金,分别拟投入2.11亿元、1.91亿元、1.75亿元、1.23亿元以及5000万元。北京商报记者 马换换

# 逾5亿商誉悬顶 东星医疗硬闯创业板

创业板试点注册制之后,此前有过新三板挂牌经历的江苏东星智慧医疗科技股份有限公司(以下简称“东星医疗”)也有了A股上市的打算。深交所最新的进展显示,近期东星医疗IPO进入更新披露阶段。北京商报记者查阅东星医疗招股书发现,其想要成功上市并非易事。由于并购,截至2020年末,东星医疗的商誉增至超5亿元。高企的商誉成为悬在东星医疗头顶的“达摩克利斯之剑”。一旦收购的子公司经营情况不及预期,公司将面临商誉减值的风险,这也成为了公司闯关路上的隐患。

## 并购助力营收增长

招股书显示,东星医疗主要从事以吻合器为代表的外科手术医疗器械研发、生产与销售,主营业务包括吻合器及其零配件制造、外科医疗设备制造和医疗器械代理业务。

2018-2020年,东星医疗实现的营业收入分别约2.59亿元、2.96亿元、3.74亿元。报告期内东星医疗营业收入逐年增长背后,并购资产起到助力作用。

据了解,常州威克医疗器械有限公司(以下简称“威克医疗”)成立于2009年4月21日,系从事外科手术吻合器的研发、生产和销售的企业。2017年度,东星医疗进行重大资产重组事项,发行股份及支付现金并募集配套资金收购威克医疗100%的股权,威克医疗于2017年12月28日完成工商变更,2018年1月,公司完成重大资产重组事项,威克医疗正式成为公司全资子公司。

随着并购威克医疗的完成,东星医疗由此进入外科手术吻合器领域。数据显示,2018-2020年,威克医疗实现的营业收入分别约1.48亿元、1.65亿元、1.55亿元,分别占东星医疗各期营业收入的比例约57.14%、55.74%、41.44%。

东星医疗在股转系统披露的2018年年报中提到,公司当期实现营业收入较上年同期同比增长133.26%,主要原因之一就是当期威克医疗贡献销售收入约1.37亿元。公司2019年的营业收入同比增加14.02%,其中威克医疗吻合器确认收入约1.65亿元。”东星医疗在2019年年报如是显示。

2019年,东星医疗又将江苏孜航精密五金有限公司(以下简称“孜航精密”)收入囊中。孜航精

密成立于2008年5月8日,主要从事吻合器等医疗器械零部件、组件的研发、生产和销售。

数据显示,2020年东星医疗的营业收入较2019年同比增长26.67%。东星医疗坦言,2020年公司营业收入增长幅度较大主要系完成对孜航精密的收购后,新增吻合器零配件业务收入所致。商誉激增逾5亿元。东星医疗的相关并购直接导致账面上商誉高企。

数据显示,2018年末、2019年末和2020年末,东星医疗商誉账面价值分别为30846.28万元、53212.13万元和53212.13万元,占非流动资产的比例分别为79.47%、70.39%和68.86%。其中因收购威克医疗、孜航精密产生的商誉分别为30735.87万元、22365.84万元。

投融资专家许小恒在接受北京商报记者采访时表示,商誉犹如一把无形的利刃,一旦收购公司业绩不达预期,就会引发商誉减值风险,进而吞噬公司利润。

独立经济学家王赤坤称,商誉一直被认为是绞杀公司业绩的“杀手”。A股市场上,商誉减值侵蚀上市公司业绩的情况屡见不鲜,IPO公司头顶巨额商誉也一直是监管层关注的重点。

北京商报记者注意到,收购威克医疗的业绩对赌期为2017年、2018年和2019年,承诺期内威克医疗均超额完成业绩对赌。

然而,业绩承诺期一过,威克医疗的业绩就出现下滑的态势。招股书显示,2020年受到新冠疫情的影响,医院的外科手术无法正常开展,海外市场需求下降幅度较大,国内市场亦受到不利影响,威克医疗的产品销量有所下降,营业收入较上年下降6.01%。

东星医疗收购孜航精密的业绩对赌期为2019年和2020年,相关业绩对赌承诺标的扣非后净利润分别不低于3660万元、4400万元,两年累计经审计的扣非净利润不低于8060万元。2019年孜航精密超额完成对赌业绩,2020年孜航精密实际完成4250.12万元,未能完成业绩对赌。

“未来如何防范商誉减值风险,这是IPO企业需要重点说明的问题。”许小恒如是表示。

东星医疗坦言,医疗器械行业长期处于增长态势,短期内需求存在一定的波动性,未来若因政策变动、市场竞争等因素发生重大不利变化,导致公司收购的子公司经营情况不及预期,使得其可

收回金额低于账面价值,则公司的商誉存在减值风险,将对公司盈利能力产生重大不利影响。

## 收购孜航精密为关联交易

从披露的招股书信息来看,东星医疗收购孜航精密为关联交易。

在东星医疗收购之前,报告期内曾担任公司董事、高管的江世华,核心技术人员王海龙分别持有孜航精密30%的股权,因此孜航精密是公司的关联方。报告期内,东星医疗的子公司威克医疗向其采购吻合器零部件用于吻合器产品的生产。2018年和2019年,威克医疗向孜航精密的采购金额分别为2382.56万元和2912.84万元。

“公司通过对孜航精密的收购,减少了关联交易金额,提高公司业务的独立性。”东星医疗如是表示。

北京商报记者注意到,东星医疗收购孜航精密的交易中,出现一定的溢价。标的公司采用收益法的评估值为39900万元,评估增值33279.06万元,增值率502.63%。

许小恒认为,东星医疗该收购事项也恐被监管问询。

值得一提的是,东星医疗还存在股权收购形成的无形资产减值风险。东星医疗收购威克医疗时,对其与主营业务相关的35项专利确认为无形资产,金额为5500万元;东星医疗收购孜航精密时,对其与主营业务相关的41项专利确认为无形资产,金额为7722万元,相关专利的摊销年限为10年。截至2020年末,上述专利权的账面价值为10683.38万元,占资产总额的比例为9.37%,报告期内未出现减值情形。

不过,东星医疗亦提示风险称,如果未来技术更新迭代、市场环境发生变化,相关专利技术未能为公司带来预期的经济效益,可能会导致相关专利技术发生减值,将对公司盈利状况造成不利影响。

针对公司相关问题,北京商报记者以采访函的形式对东星医疗进行采访。东星医疗董秘办公室相关人士表示:“邮件已经查收,目前公司董事长、董秘在出差,相关事项会反馈”。不过,截至记者发稿,未能收到东星医疗的相关回复。

北京商报记者 刘凤茹

## 老周侃股 Laozhou talking

# 元宇宙概念 能让中青宝股价火多久

周科竞

凭借元宇宙概念,中青宝在二级市场反复遭到炒作,也收到了交易所的关注函。本栏看来,这种概念炒作很难持续,等炒作的热情过后,如果没有元宇宙业务带来的业绩支撑,中青宝最终将成为市场的弃儿。

中青宝无疑是近期股市的热门股票,不管从市盈率角度还是市净率角度,公司的估值都不算便宜。但是投资者仍然对它追捧有加,根源就是它的元宇宙概念,至于元宇宙概念本身是什么,估计很多人都说不清楚,但投资者可以确认的就是,元宇宙概念属于互联网应用的一个延伸。这样的概念虽然目前是稀缺的,但是随着时间的推移,一定会有更新的互联网应用概念出现,那时候元宇宙概念可能会不如目前火热,投资者也会向新的概念转移。即使没有新的炒作概念出来,现有的概念炒作也会有审美疲劳的时候,那时候投资者就会重新审视中青宝的投资价值,如果中青宝的利润水平并没有受到元宇宙概念的极大刺激,中青宝的股价也将因此承压。

从历史上的互联网概念看,除了网络游戏,并没有哪个给上市公司带来了巨大的实际利润,以投资者熟知的区块链概念为例,从概念问世到现如今,炒火了多只概念股,但真正转化成业绩的却寥寥无几。因此,概念炒作过后,股价还得按照实际业绩重新定价,什么酒茅、药茅、猪茅、电池茅,都是实业,互联网企业,还

真没有这样的茅。所以本栏说,互联网企业的概念炒作,都似乎是铁打的概念、流水的公司,现在中青宝股价因为元宇宙概念而上涨,等待投资者转换阵地,就会有新的概念顶替它,那时候中青宝就会成为市场的弃儿,追高的投资者也会被高位套牢。

如果说只是市场和投资者按部就班地炒作元宇宙概念,那么中青宝的行情或许还会维持较长的时间,但是现在深交所也发了关注函,开始关注元宇宙和中青宝,虽然说关注函并没有实质的调查意味,但是却能给投资者极大的警示,交易所的关注函会给投资者提供一个重新思考的机会。投资者会认真思考,中青宝的业绩究竟如何、能够支撑多高的股价、中青宝的元宇宙概念含金量如何。

投资者炒作题材股本身就是风险极大的事情,这不仅仅是指元宇宙概念。一般来说,题材股往往都是股价处于高估状态,投资者买入题材股从长期看都是亏损的,除非投资者能够在买入后等待其他投资者追高,然后逢高卖给其他投资者,否则投资者基本没有盈利的机会,考虑到庄家的买入成本要远低于其他投资者,所以投资者是无法战胜庄家的,只能在庄家吃肉的时候跟着喝口汤。所以本栏认为,投资者最好不要参与题材股炒作,尤其是元宇宙这样的股价已经很高的概念题材,投资者还是应该敬而远之。