

逸飞激光IPO的大客户谜局

在业绩快速增长下,武汉逸飞激光股份有限公司(以下简称“逸飞激光”)开始向科创板发起冲击,并于近日披露了首轮问询回复意见。在较好的业绩增速背后,逸飞激光大客户方面的问题不容忽视。首先,公司报告期内前五大客户变动较大,更有公司2019-2020年的第一大客户国轩高科股份有限公司(以下简称“国轩高科”)2021年消失在前五大客户名单中。此外,多家客户成立不久就与逸飞激光展开合作,部分客户人员较少、实缴资本较低等情况都需要逸飞激光进行进一步的说明。



部分客户实缴资本较少

此外,逸飞激光部分客户人员较少、实缴资本较少也遭到了监管层的质疑。

资料显示,上述客户中,盛能科技人员为0,属于批发业;逸飞激光2019年第二大客户江苏远隆供应链管理有限公司(以下简称“江苏远隆”)同样属于批发业,实缴资本为0,参保仅2人,目前为失信被执行人。

针对上述情形,上交所要求逸飞激光说明前述企业人员较少、实缴资本较少是否具备向公司采购、付款的能力。在问询回复中,逸飞激光表示,上述企业与逸飞激光合作时具备向公司采购、付款能力。

数据显示,2019年,逸飞激光对江苏远隆实现的营业收入约为2012.21万元,占当期营业收入的16.78%;2020年,逸飞激光对盛能科技实现的营业收入约为1272.57万元,占当期营业收入的比重为6.41%。上述两家公司均只分别在逸飞激光前五大客户名单中出现过一次。

本次科创板IPO,逸飞激光拟募集资金4.67亿元,分别投向逸飞激光锂电激光智造装备三期基地项目、精密激光焊接与智能化装备工程研究中心建设项目、补充流动资金三个项目,拟分别投入募资金额27237.56万元、9496.1万元、1亿元。

逸飞激光表示:“逸飞激光锂电激光智造装备三期基地项目”是对公司现有业务产能的扩张,主要用于增加锂电设备的生产产能,满足锂电池领域客户的订单需求;“精密激光焊接与智能化装备工程研究中心建设项目”虽不直接产生收益,但新技术、新工艺的研发可以提高公司产品的市场竞争力,也能为新产品的开发提供技术储备。

北京商报记者 董亮 丁宁

原第一大客户消失

报告期内,逸飞激光前五大客户变动频繁,并且2020年为公司贡献逾六成营收的第一大客户国轩高科在2021年前五大客户名单中消失。

招股书显示,逸飞激光是一家专业从事精密激光加工智能装备研发、设计、生产和销售的高新技术企业。主要产品包括锂电池电芯自动装配线、模组/PAACK自动装配线等自动化产线及各类精密激光加工智能化专机,广泛应用于锂电池、家电厨卫和装配式建筑等行业。

2019-2020年,国轩高科稳居逸飞激光第一大客户,逸飞激光对其实现的销售额分别约为3465.25万元、1.28亿元,占当期营业收入的比重分别为28.9%、64.3%,呈增长趋势。

不过,2021年,国轩高科并未出现在逸飞

激光前五大客户名单中。在招股书中,逸飞激光并未对上述情形出现的原因作出解释。

2021年,宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)代替国轩高科成为逸飞激光第一大客户,当期对宁德时代实现的销售收入约为1.87亿元,占比为47.02%。2019年、2020年,逸飞激光对宁德时代实现的销售收入分别为0元、976.68万元。可以看出,2021年,逸飞激光对宁德时代实现的销售收入出现了爆发式增长。

此外,逸飞激光其他前五大客户也变动频繁,2020年与2019年相比,仅国轩高科维持第一大客户不变,其他四大客户全部变更。到了2021年,又有3个新面孔加入到公司前五大客户名单的公司多达12家。

经济学家宋清辉在接受北京商报记者采访时表示,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,进而

影响公司业绩情况。

多家公司刚成立就开展合作

逸飞激光大客户的疑点还体现在,报告期内,存在多家公司成立不久后就与逸飞激光开展合作。

诸如,逸飞激光2021年第四大客户江苏普亚能源科技有限公司(以下简称“普亚能源”)成立于2020年,在成立次年与逸飞激光开始合作,当年即实现收入2339.08万元。另外,逸飞激光替普亚能源向东莞泽源代付676.801万元的设备预付款。

这样的故事不止发生在普亚能源身上。逸飞激光2020年第二大客户山西东因盛能科技有限公司(以下简称“盛能科技”)成立于2018年,2019年第五大客户沃优能新能源科技(深圳)有限公司成立于2017年12月,均是在成立后不久就成为逸飞激光前五大客户。

宇顺电子六年四次重组均折戟



作为中植系旗下上市公司,宇顺电子(002289)近年来经营业绩可谓惨淡,2016年以来先后四次筹划重组,却接连折戟。9月13日晚间,宇顺电子披露公告称,公司决定终止收购深圳前海首科科技控股有限公司(以下简称“前海首科”)100%股权,这也意味着公司新增电子元器件分销业务愿景破灭。在该消息影响下,宇顺电子9月14日大幅低开9.94%,当日最终收跌7.09%。

并购告吹重挫股价

宇顺电子筹划的重组事项最终折戟。9月13日晚间,宇顺电子披露公告显示,鉴于公司本次重组历时较长,相关市场环境较筹划之初发生较大变化,经公司审慎研究与交易对方协商,决定终止重大资产重组。据了解,宇顺电子原拟以发行股份及支付现金方式购买前海首科100%股权,并向公司控股股东中植融云(北京)企业管理有限公司非公开发行股票募集配套资金。

资料显示,前海首科主要业务是为客户提供电子元器件产品分销、技术支持及仓储物流服务的整体解决方案,宇顺电子有意通过此次收购新增电子元器件分销业务。

受重组终止消息影响,宇顺电子9月14日大幅低开9.94%,开盘后公司股价略有回升,但全天仍保持低位震荡态势,当日最终收跌7.09%,股价报8.13元/股,总市值为22.78亿元。

据了解,宇顺电子系中植系旗下上市公司,2015年中植系掌门人解直锟拿下了上市公司控制权。2021年12月,解直锟逝世,不过截至今年上半年末,解直锟名下股权变更办理尚未完成,其接班人仍是一个谜,宇顺电子实控人目前也未变更。

自解直锟接盘后,宇顺电子也开始不断谋求外延式扩张,其中2016年10月,公司披露了重大资产重组计划,系收购医疗用品及器材相关产业资产,拟收购标的资产60%-65%的股权,标的资产初步总估值约为9亿-11亿元。不过,最终无果而终。

2017年7月,宇顺电子再度披露了重组消息,标的公司为成都润运文化传播有限公司,但未能收购成功。第三次重组标的则是前海首科,但最终会上遭到证监会否决。

此次重启收购前海首科,也是宇顺电子近六年来筹划的第四次重组。

上半年净利亏损1125万元

不断重组背后,宇顺电子近年来业绩承压明显。

据了解,宇顺电子主营业务为液晶显示屏及模组、触摸屏及模组、触摸显示一体化模组等产品的研发、生产和销售,公司产品广泛应用于手持终端、智能POS、智能穿戴、智能家居、教育电子及其他消费类电子等领域。

前次重组中,宇顺电子也坦言要改善上市公司的资产质量及盈利能力。

整年度来看,宇顺电子已连续多年扣非后归属净利润为负值,另外,2020年、2021年,公

司实现归属净利润也均处于亏损状态,分别约为-3154万元、-2601万元。

今年上半年,宇顺电子实现营业收入约为7610万元,同比下降16.93%;对应实现归属净利润、扣非后归属净利润分别约为-1125万元、-1182万元,也处于亏损状态。

对于公司上半年业绩情况,宇顺电子表示,报告期内,受疫情和宏观经济的影响,客户订单出现延迟交货或取消,公司营业收入出现下滑。另外,公司产品主要为定制化产品,因客户取消订单、产品价格调整及成本变动等因素,公司依据企业会计准则计提了相应的存货跌价准备。

针对相关问题,北京商报记者致电宇顺电子董秘办公室进行采访,对方工作人员表示“以公司公告为准”。

中国国际科技促进会科技产业投资分会副会长兼战略投资智库执行主任布娜新在接受北京商报记者采访时表示,对于扣非后归属净利润连续亏损企业而言,公司主营业务经营乏力,重组并购也是最快扭转公司业绩颓势的方式,在此情况下,不排除公司未来继续寻找合适的并购标的。不过,并购背后风险也不容小觑,企业重组还是要谨慎而行。”布娜新如是说。

北京商报记者 马换换

老周侃股 Laozhou talking

可考虑保证金制度约束新股申购

周科竟

又有高价新股华宝新能出现数亿元的弃购,如果不出意外,主承销商将会拿出数亿元认购包销股票。现在的打新弃购,对发行上市并非好事,本栏认为,申购新股可以交纳一定的保证金,例如10%,这样就算投资者弃购也会有较高的成本,从而鼓励投资者在申购时要谨慎操作。

现在的弃购,主要来自网上申购投资者,如果大量中签的投资者不去认购新股,那么这就出现了信息不准确,原本应该发行失败的公司发行成功了,但是主承销商成了大股东,而在主承销商拿到了大量包销股票的时候,还有可能引发新的股价操纵问题。

当投资者在中签前无差别申购,导致并不被投资者看好的IPO新股发行成功,如果投资者谨慎申购,那么这些IPO新股就有可能因为认购不足而发行失败。所以投资者的先申购后弃购事实上帮助一部分原本不应该成功发行的股票完成了发行与上市,这是弊端之一。

当主承销商买入了大量包销股票后,主承销商一定会想办法处置这些持股,如果主承销商不想出现较大投资亏损的话,他就会想办法在股票上市后通过投机性提高公司股价,考虑到创业板公司上市前5日没有涨跌停板,那么主承销商将大概率通过做高上市价格,然后通过操纵股价来提高新股投机性,并找机会自己全身而退,这些过程不仅

增加了市场的投机性,同时还有可能滋生操纵股价。

本栏一贯认为,新股申购还是应该遵循契约精神,中签的新股还是要鼓励认购,如果不看好的新股,应该在申购环节就不要申购,让真正想买入新股的投资者获得更高的中签率,尽量减少弃购和主承销商包销。

可行的方法是对申购新股收取一定的保证金,例如投资者申购最小中签单位为1000股的新股,应该先行缴纳100股的资金,如果认购最小中签单位为500股的新股,那就应该先行缴纳50股的资金,如果投资者中签,这些保证金就用于抵扣中签缴款;如果没有中签,保证金立即退回;如果投资者中签了并没有缴款,那么这个保证金就要扣除,扣除的保证金计入上市公司资本公积金,归上市公司全体股东共享。

这样操作的好处是让投资者能够在申购前认真研究自己申购的公司的基本面,提前判断如果中签要不要认购,尽量减少不必要的申购,这样愿意认购新股的投资者中签的机会将会增加,而主承销商也不会因为认购包销股票支出大量资金,那么他就不会为了处置手中持股而去刻意影响新股上市后的股价走势,这样新股也就能根据自己的价值进行交易。同时,少数被投资者极度不看好的IPO公司也会出现发行失败,这对于提高上市公司质量也是有好处的。