

# 诚瑞光学IPO阶段被最大竞争对手起诉

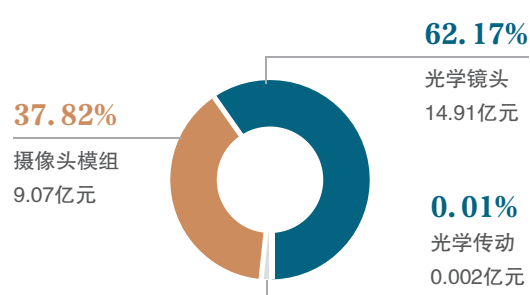


一年光学镜头出货量5.4亿支,诚瑞光学(常州)股份有限公司(以下简称“诚瑞光学”)在2021年全球光学镜头厂商中排名第三。诚瑞光学母公司瑞声科技(02018.HK)今年也开始推动公司独立IPO,要上科创板募资82.1亿元。不过,闯关IPO阶段,诚瑞光学却被竞争对手,即行业“一哥”舜宇光学(02382.HK)告上了法庭。

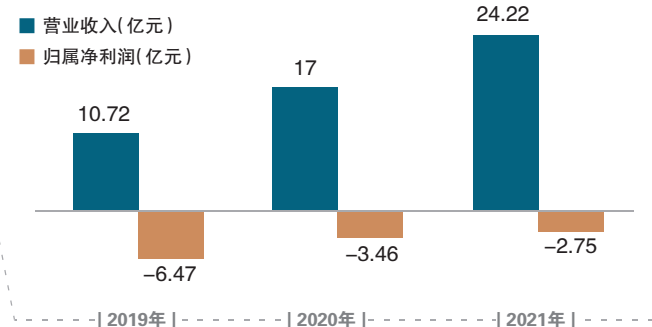
11月15日晚间,舜宇光学在港交所披露公告称,公司全资附属公司最近展开了17项诉讼程序,指控5家公司侵犯若干知识产权,涉及发明专利纠纷,被告公司涉及诚瑞光学等。受上述消息影响,瑞声科技11月16日盘中涨跌11%。

值得一提的是,舜宇光学全资附属公司此次所诉发明专利侵权纠纷涉及诚瑞光学拳头产品。不过,诚瑞光学方面表示,根据法律顾问提供的意见,公司有充分的抗辩理由。后续该诉讼对诚瑞光学影响几何,也将引发市场关注。

诚瑞光学2021年主营业务收入构成一览



诚瑞光学近年来财务数据一览



## 舜宇光学提起诉讼

正处于IPO阶段的诚瑞光学,被竞争对手舜宇光学告上了法庭。

11月15日晚间,舜宇光学在港交所披露公告称,公司全资附属公司浙江舜宇光学有限公司(以下简称“浙江舜宇光学”)就侵犯该集团的若干知识产权展开了17项诉讼程序,被告公司包括瑞泰光学、瑞成光学、诚瑞光学、瑞泰光电及浙江省宁波睿博计算机有限公司或宁波新远方美承数码科技有限公司。

北京商报记者注意到,瑞泰光学、瑞成光学、瑞泰光电均由诚瑞光学100%直接或间接持股,而诚瑞光学目前正在冲击科创板。

上交所官网显示,诚瑞光学科创板IPO在今年6月6日获得受理,之后在当月30日进入已问询状态,由于财报更新,公司IPO在9月30日中止,目前尚未恢复审核。

上述诉讼消息披露后也直接影响了瑞声科技二级市场表现,公司11月16日盘中一度跌超11%,最终大幅收跌9.76%。

对于此次诉讼,瑞声科技也进行了回应,称根据法律顾问提供的意见,有充分的抗辩理由,集团将对上述法律程序项下的申索全力抗辩,以保障公司股东及其潜在投资者的权益。

不论舜宇光学还是诚瑞光学,均是全球光学镜头供应商巨头。根据沙利文统计,按出货量口径,2021年舜宇光学、大立光、诚瑞光学在全球光学镜头市场的份额分别为23%、16%、8%,系第一大、第二大、第三大供应商,其中,智能手机镜头市场份额分别为28%、21%、10%。

据了解,手机终端是光学镜头行业最大的应用领域,手机终端市场集中度较高。

资料显示,舜宇光学创立于1984年,于2007年6月在香港联交所主板上市,专业从事光学及光电相关产品的设计、研发、生产及销售,主要产品包括光学零组件、光电产品、光学仪器三大类。

作为光学镜头行业“一哥”,舜宇光学资产不容小觑,截至2021年末,舜宇光学总资产达387.74亿元,净资产达208.95亿元。2021年,舜宇光学实现营业收入374.97亿元,实现归属净利润49.88亿元。

## 被诉侵权专利涉拳头产品

需要指出的是,浙江舜宇光学此次诉讼专利纠纷涉及诚瑞光学的拳头产品。

据舜宇光学公告,全资附属公司浙江舜宇光学拥有多项塑料手机镜头和玻塑混合手机镜头的发明专利和实用新型专利,在相关诉讼请求书中,浙江舜宇光学声称被告公司侵犯了其发明专利及/或实用新型专利。

浙江舜宇光学要求判令被告立即停止侵害发明专利及/或实用新型专利,包括但不限于停止制造、许诺销售、销售和使用任何侵害发明专利及/或实用新型专利的产品,以及销毁任何侵害发明专利及/或实用新型专利的库存产品等;此外,还要求判令被告赔偿经济损失。

结合诚瑞光学招股书,舜宇光学上述塑料手机镜头、玻塑混合手机镜头是公司的拳头产品。

按照主营业务收入构成来看,2019-2021年,诚瑞光学光学镜头实现销售收入分别约为10.38亿元、16.01亿元、14.91亿元,占比分别为100%、96.68%、62.17%。

而光学镜头可分类为塑料镜头、玻塑混合镜头、玻璃镜头三种类型,应用领域各不相同。其中,塑料镜头主要应用于智能手机等领域;玻塑混合镜头主要应用于智能手机、车载、相机、安防监控、无人机等领域;玻璃镜头

尚未应用于智能手机等高精度、小尺寸的应用场景,主要是应用在车载、相机、安防监控、无人机、半导体生产、检测及机器视觉等工业镜头等相关领域。

这也意味着塑料镜头、玻塑混合镜头、玻璃镜头三款产品2021年为诚瑞光学贡献了超六成营收,系公司拳头产品,其中塑料镜头、玻塑混合镜头(应用于智能手机)产品相关发明专利遭到了诉讼。

不过,对于具体的诉讼侵权专利及相关专利带来的收入等情况,舜宇光学、诚瑞光学均未披露。据诚瑞光学招股书,截至2021年12月31日,公司拥有已形成主营业务收入的境内发明专利329项、境外发明专利334项。

针对相关问题,北京商报记者分别向舜宇光学、诚瑞光学方面发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。上海汉联律师事务所律师宋一欣对记者表示,所处技术密集型行业,专利纠纷不得不重视,一旦涉及到公司拳头产品,败诉可能对对公司业绩造成重大影响。

被诉诸法庭背景下,诚瑞光学目前业绩也不乐观,报告期内实现归属净利润分别约为-6.47亿元、-3.46亿元、-2.75亿元。

## 两家公司还有合作

值得一提的是,诚瑞光学与舜宇光学之间还有合作。

除了光学镜头之外,诚瑞光学生产的摄像头模组产品也为公司贡献了不少营收,2020年、2021年,该产品实现销售收入分别约为5500.42万元、9.07亿元,占比分别为3.32%、37.82%。诚瑞光学表示,2021年起,公司向小米科技及其ODM代工厂商直接销售摄像头模组产品,摄像头模组业务增长较快。

另外,诚瑞光学介绍,摄像头模组行业的集中度虽不及手机终端市场,但龙头企业在行业内具有显著的技术及市场优势,舜宇光学、欧菲光、丘钛微等摄像头模组厂商的市场份额占比比较高,根据TSR统计,2021年预计全球智能手机摄像头模组出货量排名前三的是欧菲光、舜宇光学、丘钛微,市场份额分别为14%、14%、9%,前述三家企业均为公司的重要客户。

在诚瑞光学前五大客户名单中,也出现舜宇光学附属孙公司宁波舜宇光电信息有限公司(以下简称“舜宇光电”)的身影。数据显示,报告期内,诚瑞光学向舜宇光电销售金额分别约为1.25亿元、4.28亿元、3.5亿元,占比分别为11.63%、25.16%、14.43%,分别系公司第四大、第一大、第二大客户。

而上述诉讼对两家公司未来合作是否会产生影响,也引发市场关注。

整体来看,报告期各期,诚瑞光学对前五大客户的销售额占营业收入的比例分别为85.7%、84.3%、69.17%;报告期各期,公司与小米、OPPO、vivo、华为、荣耀等主要终端客户相关的销售收入合计占主营业务收入的比例均超过85%。

此次冲击科创板,诚瑞光学募资“胃口”也不小,要募资82.1亿元,其中拟使用20亿元补充流动资金,剩余募资加码主业。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示,光学镜头属于技术创新密集型、资金密集型行业,企业需要建立生产和研发基地,购买昂贵的高精密加工设备,在后期运营中,还需要投入大量资金进行原材料采购、研发费用投入,这也是行业内企业谋求上市融资的原因之一。北京商报记者 马换换

# 闯北交所失利 天济草堂“转嫁”达嘉维康

今年6月,老牌中成药企业湖南天济草堂制药股份有限公司(以下简称“天济草堂”)成为了北交所首家取消上会IPO案例,公司闯关北交所失败。如今时隔5个月,天济草堂欲“转嫁”A股公司达嘉维康(301126)。11月16日晚间,天济草堂、达嘉维康双双披露公告称,达嘉维康拟收购天济草堂85.7143%的股份,交易完成后,将成为天济草堂控股股东。

## 将被达嘉维康控股

独立闯关北交所失败后,天济草堂要“转嫁”A股公司达嘉维康。

11月16日晚间,达嘉维康披露公告称,公司于近日与天济草堂股东翁小涛、向忠友在长沙岳麓区签署了《股份收购意向框架协议》,公司拟通过自有或自筹资金方式收购天济草堂85.7143%股份。本交易尚处于筹划阶段,最终的交易对方及收购标的公司的股份比例、交易价格等需各方进一步协商确定。

股权关系显示,翁小涛、向忠友分别持有天济草堂64.2857%、21.4286%的股份,翁小涛系天济草堂控股股东及实际控制人,现任董事长;向忠友现任天济草堂董事、总经理。

天济草堂在市场上也较为知名,公司2017年3月在全国中小企业股份转让系统挂牌,目前为创新层挂牌企业,主要从事中成药的研发、制造与销售,主要产品分为清热解毒类、心脑血管类、泌尿类等中成药系列,有13个产品进入国家医保目录,在中药制造行业有一定影响力。

值得一提的是,今年天济草堂还曾冲击

北交所上市,今年4月6日公司迎来上会,但却遭到了暂缓审议。之后,天济草堂被安排在6月14日二度上会,但却在6月13日被保荐机构西部证券撤销保荐,公司上会取消。由此,天济草堂也成为了北交所开市后首例被取消上会IPO案例。

资料显示,达嘉维康登陆A股市场并不长,2021年12月上市,公司主要从事药品、生物制品、医疗器械等产品的分销及零售业务,并于2019年开始涉足生殖医院领域。

对于此次收购,达嘉维康表示,进一步拓展产业链的上游,在公司已具备药品批发零售、专科医院的基础上,拥有独立研发和生产药品的能力,充分发挥公司现有业务优势与标的公司资产业务协同效应,逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系。

## 销售费用占比高

纵观天济草堂财务数据,公司销售费用及占比较高,这也是公司当时闯关北交所时被质疑的要点。

2019-2021年,天济草堂销售费用分别为2.08亿元、1.78亿元、2.01亿元,销售费用率分别为65.04%、61.18%和60.26%,销售费用

包括推广费、职工薪酬、差旅费、运输费、办公费等,其中主要为推广费和销售人员的职工薪酬,二者合计占销售费用总额的95%以上。

具体来看推广费,报告期内,天济草堂推广费分别为1.98亿元、1.67亿元和1.9亿元,占各期销售费用的比重分别为95.47%、93.95%和94.29%。

据天济草堂介绍,公司推广费主要包括公司在全国各地开展的市场推广、学术研讨会等活动产生的会议费、开发推广费、差旅费、交通费等。

需要指出的是,天济草堂首次上会时,监管层就对公司销售费用、市场推广费用进行追问,曾要求公司说明销售费用占比较高的具体原因、合理性及真实性,还要求保荐机构及申报会计师说明对市场推广费各明细项目的具体核查方式和核查结论。

独立经济学家王赤坤对北京商报记者表示,医药公司销售费用方面容易滋生商业贿赂的问题,这也是监管层对该数据关注的点。

财务数据显示,天济草堂近年来业绩表现尚可,2019-2021年实现归属净利润分别约为3326.52万元、2686.52万元、4023.03万元。

不过,就天济草堂今年前三季度净利润来看,出现下滑,公司报告期内实现归属净利润约为2335.39万元,同比下降12.43%。

而达嘉维康今年前三季度实现归属净利润约为5287万元,是同期天济草堂盈利能力的两倍之多。针对相关问题,北京商报记者致电天济草堂方面进行采访,不过电话未有人接听。北京商报记者 马换换

## 老周侃股 Laozhou talking

### 建议公募基金获更多打新优惠

周科竟

从长期看,打新还是一个赚钱的买卖,这也是管理层想办法补贴二级市场投资者的重要途径,但是由于线上打新有单一账户申购上限的限制,所以公募基金虽然持股市值巨大,但打新却很吃亏。于是公募基金只能去参与线下打新,本栏一贯提倡散户投资者通过公募基金投资股市,因此本栏建议,应该允许公募基金参与线上打新,不受单一账户打新上限限制,以增加公募基金收益。

让散户投资者通过公募基金投资股市,是股市成熟和价值投资的最简便手段,但是很多投资者并不愿意通过公募基金进行长期投资,原因是自己持股可以进行打新操作,投资者能够获得额外的投资收益。这一点也阻止了很多希望投资公募基金的散户投资者放弃,转而自己炒股,那么管理层在制定政策法规时,也应该考虑到这一因素,尽量出台鼓励投资者转向公募基金的政策,这也是让A股市场健康发展的重要手段。

假如投资者看到,自己打新不仅中签率低,而且波动也很大,但如果公募基金可以充分利用手里的市值参与打新,不仅基金经理能够帮助投资者剔除掉那些容易破发的新股,同时公募基金由于市值庞大,还可以获得更稳定的新股中签数量,这样投资者就会倾向于放弃自己打新,而是通过买入公募基金,让基金经理去申购新股,这中间的政策

差异,只是一个申购上限的问题,只要管理层允许公募基金突破申购上限进行无限量申购,那么公募基金的魅力将会更加明显。

此外,公募基金目前还可以通过线下申购新股,假如公募基金能够线上线下同时参与,这就能够让公募基金获得更多的打新收益,而公募基金的持有人归根结底还是以散户投资者为主,这样的操作一定会让更多的散户投资者选择成为基民,而成熟股市中,散户投资者大多都是通过持有基金来投资股市,自己炒股的比例非常低。

当然,基金还应该获得更多的制度红利。例如国家推行的每人每年12000元的税前年金政策,就可以引入更多的公募基金作为投资者的投资选择,即投资者可以选择每年投资12000元税前购买公募基金,当然如果投资者确实需要用钱,也可以允许投资者在补交税款的前提下赎回这部分公募基金投资,或者置换买入其他公募基金,这样也能增加公募基金的吸引力。

本栏的意思是,从政策角度尽可能地增加公募基金的收益。当然,投资者在选择公募基金的时候,也还是要认真研究基金经理的水平,毕竟打新收益只是补充,基金经理的水平才是决定一家基金是否能够给投资者带来长期稳健收益的最关键点,毕竟,基金经理如果水平不佳,基金也是很难赚到钱的。