

万创科技携三大疑点闯关创业板

过半营收依赖Arrow

根据万创科技披露的招股书会上稿,公司2022年对第一大客户Arrow的依赖度升温。

招股书显示,万创科技是一家为客户提供物联网通信及控制类产品的高新技术企业,公司产品包括物联网网关、移动通信终端等物联网通信设备以及物联网控制设备。报告期内,万创科技主要营收来自公司前五大客户。

2020-2022年,万创科技向前五大客户收入合计占营业收入的比例分别为91.67%、91.73%、87.14%,其中,公司向第一大客户Arrow的销售收入占比较高,2022年过半营收来自该客户。

数据显示,报告期内,万创科技向Arrow的销售收入分别约为1.33亿元、1.54亿元、2.23亿元,占营业收入的比例分别为50.91%、37.9%、51.24%。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示,当IPO公司来自单一客户营收占比超过50%,就构成重大依赖,公司经营情况会受第一大客户的影响,如果该客户出现重大不利情况,也会影响到IPO公司业绩,这也是监管层对该情况比较关注的原因之一。

据了解,Arrow为美国纽交所上市公司,世界500强企业,2022年营业收入为371.24亿美元,系全球第一的电子器件经销商。万创科技主要通过Arrow向美国地区经销销售移动通信终端及物联网控制设备等产品,其中GTL为Arrow下游主要终端客户,公司穿透后向GTL销售的收入占公司主营业务收入的比例分别为46.92%、36.21%、46.2%,占比较高。

GTL为美国监狱司法领域最大的私有网络通信领域服务商,在美国监狱私有网络通信行业的终端用户市场份额约50%,其2021年营业收入为8.11亿美元。

排队逾一年时间,成都万创科技股份有限公司(以下简称“万创科技”)创业板IPO将在7月21日迎来大考,届时公司能否获得上市委的放行,答案也将揭晓。值得一提的是,对于万创科技而言,在闯关A股的关键节点,公司又出现了不少新疑点,其中最新报告期对Arrow销售收入占比超过50%的“红线”。此外,在净利连增多年后,公司预计2023年净利将出现下滑。

2020-2022年万创科技对Arrow销售情况一览

| 时间 | 销售金额 | 占比 |
|-------|--------|--------|
| 2020年 | 1.33亿元 | 50.91% |
| 2021年 | 1.54亿元 | 37.9% |
| 2022年 | 2.23亿元 | 51.24% |

万创科技也表示,报告期内,Arrow对公司的需求来源于GTL等终端客户对公司定制化产品的需求,公司向终端客户GTL销售收入占比较高,公司存在客户集中度较高及大客户依赖的风险。

收入结构变动大

报告期内,万创科技还存在收入结构变动较大的情况。

按万创科技主营业务收入构成来看,主要分为物联网通信设备、物联网控制设备两大板块,其中物联网通信设备又分为移动通信终端、物联网网关。

据万创科技披露的第一版招股书,2019年,公司来自移动通信终端项目的销售收入约为2714.68万元,占比28.17%;而在2020年来自该项目的销售收入约为1.23亿元,占比达47.14%;2021年、2022年,该项目实现销售收入分别约为1.55亿元、2.09亿元,占比分别为

38.08%、48.35%。

2019年,万创科技来自物联网网关的销售收入约为4320.53万元,占比44.83%;而在2020年,该项目实现销售收入4289.39万元,占比骤降至16.4%;2021年、2022年,该项目分别实现销售收入5407.29万元、9792.02万元,占比分别为13.29%、22.61%。

另外,物联网控制设备的销售收入占比浮动也较大,2019年该项目实现销售收入约为1805.88万元,占比18.74%;而在2020-2022年,该项目实现销售收入分别约为8329.2万元、1.87亿元、9779.57万元,占比分别为31.86%、46.07%、22.58%。

不难看出,物联网控制设备贡献销售收入占比在2020年、2021年出现上升后,2022年再度下降,万创科技各项目贡献销售收入占比变动较大。对于上述情况,深交所也在问询函中进行追问,要求万创科技结合行业竞争格局、市场空间拓展情况,说明报告期内公司收入结构变动较大的原因。

万创科技曾解释称,公司下游应用领域较多,不同应用领域的需求受不可抗力因素、经济环境、原材料供应等因素的影响不同,导致公司收入结构随之变动。

预计今年净利下滑

报告期业绩稳步增长,然而万创科技预计今年净利将出现下滑。

财务数据显示,2019-2022年,万创科技实现营业收入分别约为9712.23万元、2.62亿元、4.07亿元、4.35亿元;对应实现归属净利润分别约为107.37万元、2868.47万元、4518.09万元、7994.65万元;对应实现扣非后归属净利润分别约为-134.97万元、2576.11万元、4295.84万元、7629.37万元。近年来,万创科技营收、净利均处于稳步增长状态。

然而,据万创科技最新披露的招股书,公司预计2023年营收、净利双降,其中预计实现营业收入约为4.2亿元,较去年降低约3.5%,

预计实现净利润约为6505.73万元,较去年下降约18.62%,预计实现扣非后归属净利润约为6372.9万元,较去年下降约16.47%。

对于公司2023年营收预计下滑的原因,万创科技表示,2023年公司向GTL销售收入下降,同时,GTL预计2023年实现收入将同比下降约25%-50%。而对于公司扣非后归属净利润下滑的情况,万创科技则解释称,主要系公司2023年收入同比降低及期间费用上涨所致,公司预计2023年期间费用率由14.46%上涨至21.82%,其中管理费用、销售费用及研发费用金额上涨约13.43%。

财经评论员张雪峰对北京商报记者表示,IPO公司的业绩稳定性是监管层核查的重点,由于大客户经营恶化而影响公司业绩情况,这可能会在上会时遭到追问。

针对相关问题,北京商报记者向万创科技董事会办公室发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。

此次冲击创业板上市,万创科技拟募资4.25亿元,投向产品集成测试中心建设项目、研发技术中心升级建设项目、营销服务网络建设项目以及补充流动资金项目,分别拟投入募资1.39亿元、1.01亿元、8543.43万元、1亿元。

据了解,万创科技实控人为魏波,直接持有公司3430.94万股股份,占公司总股本的55.7%。履历显示,魏波1965年出生,美国国籍,拥有境外永久居留权,取得由中国国家移民管理局核发的《中国外国人永久居留身份证》,博士研究生学历。

魏波1980-1984年就读于重庆大学机械设计专业;1984-1986年在西南交通大学担任教师;1986-1989年就读于西南交通大学机械电子专业,获硕士学位;1990年在美国塔尔萨大学担任助理研究员;1991-1994年于美国加州大学伯克利分校攻读计算机硬盘驱动器技术专业,获博士学位;2002年5月创立万创科技,现任公司董事长、总经理。

北京商报记者 马换换

募资额缩水 美诺华“无缝衔接”推新定增方案

7月20日晚间,美诺华(603538)宣布终止已筹划近一年的2022年度向特定对象发行股票事项,同时披露了新的定增募资方案。与前次方案相比,美诺华此次定增募资额出现明显缩水,且新增了“厂区智能化改造提升项目”这一募投项目。选择放弃前次方案重新再来的美诺华,如今正面临着股价、业绩双双承压的尴尬局面。

少募2.4亿元

与前次定增募资相比,美诺华此次定增将少募2.4亿元。

公司最新预案显示,拟向特定对象发行股票募集资金总额不超过6.52亿元。募集资金将用于年产3760吨原料药及中间体一阶段项目、厂区智能化改造提升项目、补充流动资金项目3个项目,拟投入募资额分别约为4.02亿元、9000万元、1.6亿元。

公告显示,本次向特定对象发行股票的发行对象为包括公司控股股东宁波美诺华控股集团有限公司(以下简称“美诺华控股”)在内的不超过35名(含)的特定投资者。其中,美诺华控股拟以现金方式认购本次向特定对象发行股票,认购金额不低于5000万元(含本数)且不超过15000万元(含本数),其余股份由其他发行对象以现金方式认购。

与前次定增募资相比,此次方案在发行对象、募投项目、募资金额等方面都存在差异。美诺华前次拟募集资金不超8.92亿元,募投项目为年产3760吨原料药及中间体项目和补充流动资金,拟投入募资额分别为6.245亿元、2.675亿元。与前次定增相比,此次定增要少募2.4亿

元,且新增“厂区智能化改造提升”这一项目。此外,在前次方案中,并未确定发行对象。

针对前次定增终止的原因,美诺华表示,结合公司未来发展战略规划,为提振市场信心,公司控股股东美诺华控股拟作为发行对象参与公司本次向特定对象发行。经公司与相关各方的沟通及审慎论证,为顺利推进融资进展,在充分考虑当前市场与政策环境、结合实际控制人持股比例等实际情况后,公司决定终止2022年度向特定对象发行股票事项,在修改和调整方案后重新履行董事会、股东大会审议程序并将尽快向上交所递交向特定对象发行股票的申请资料。

业绩承压

虽然美诺华募资额出现缩水,但与前次定增相比,发行数量上限反而提高。这也意味着,发行价格预计将出现下滑。

据了解,前次定增方案中,发行数量上限为6389.48万股,而本次定增方案中,发行数量为不超过6402.03万股。

美诺华近期在二级市场的表现或可以对上述现象作出解释。东方财富显示,2022年12月19日-2023年7月20日,后复权形式下,美

诺华区间累计跌幅为44.31%。截至7月20日收盘,美诺华报17.02元/股,总市值为36.32亿元。

不仅股价下滑明显,美诺华今年以来业绩表现也不甚理想。今年一季度,美诺华实现营业收入约为2.46亿元,同比下降50.76%;对应实现的归属净利润约为4345万元,同比下降62.3%。

今年上半年,美诺华预计实现归属净利润3000万-3300万元,同比减少82.13%-83.75%。美诺华表示,本期业绩预减的主要原因有三点,其一,外汇套期保值业务产生的投资收益和公允价值变动损益出现亏损;其二,公司新建产能处于爬坡初期,产品管线处于集中转移阶段,短期综合运营成本高;其三,公司本期新冠相关订单减少,浙江燎原药业股份有限公司已不再纳入公司合并报表范围等因素共同影响所致。

投融资专家许小恒表示,上市公司定增募资有利于增加公司资本实力,为公司的高效运营提供有力的财务支持,一般来说是利好情形。但在公司业绩、股价不理想之际抛出定增计划,投资者并不一定会买账。

针对公司相关问题,北京商报记者致电美诺华董秘办公室进行采访,不过对方电话未有人接听。

北京商报记者 丁宁

Stock talking

平常心看待新股破发

周科竞

媒体统计,新股五分之一破发,但新股盈利仍然大于亏损,而散户投资者中签破发的概率却高于中签大肉签的概率,故投资者应学会放弃一部分新股,这对股民的心态也是一种考验。

从来没人保证过新股申购稳赚不赔,不过近期,五分之一的破发率确实有点高,即便如此,投资者也应该以平常心看待,毕竟注册制之下,新股发行完全市场化,新股破发并不奇怪。

也有专家表态,虽然新股破发较多,但是打新依然是赚钱的买卖,因为新股破发的平均跌幅大约在10%左右,但是上涨的平均涨幅却在50%以上。如果仅从表面来看,这话确实有道理,打新依然赚钱,但是如果仔细研究散户投资者的感受,事情又不太一样。

首先,对于热门新股来说,散户投资者的中签率极低,想中签也很难,各路资金疯抢,结果就是散户投资者往往中不了几个签,这样的新股虽然涨幅巨大,但是投资者却赚不到钱,而对于那些发行价较高、行业题材又不是很好招投资者喜欢的新股,往往中签率会比较高,散户投资者也相对容易中签,但恰恰是这样的新股,更容易破发。

其次,对于容易破发的新股,机构投资者往往能够通过调研提前获知新股有较高的破发风险,于是机构投资者放弃申购,散户投资者虽然也知道新股定价较高,但毕竟没有充分调研的条件,加上中签

本来就很难,也不愿意放弃申购,总想着先申购,等中签再说,真中了签,又不舍得违约弃购,于是缴款认购,等到新股上市破发,也只能被动承担损失。

本栏认为,新股的无担保信用申购引发了投资者的盲目打新,对于单一投资者来说,认真研究每一个招股说明书显然是一件工作量巨大的事情,而且研究透彻之后,还不一定能够中签。所以从经济高效的角度看,投资者在打新这个环节并不需要去研究上市公司的基本面,而是直接进行申购,等到自己中签之后,再去研究自己中签的新股业绩和成长性如何,如果发现这家公司并不值得买入,投资者还可以通过弃购来回避风险,所以这就是新股即使破发也不会发行失败的原因。

当然,“三高”发行也确实会导致出现更多新股破发的情况。在询价的过程中,不排除极少数询价机构定价不审慎,给出过高的定价,导致新股发行市盈率大幅偏离正常值,公司的发行价格也高于上市公司的实际价值,这样的新股一旦上市,破发就是必然,到时候吃亏的就是那些中签的股民和上市首日高位接盘的投资者。

所以本栏建议投资者,要做到主动规避破发风险,对于新股发行时市盈率过高或者定价过高的新股要有所警惕,必要时宁可错过也不要踩雷,弃购率很高的新股上市后不追高,毕竟错过没什么损失,被套却要实打实受损。