

营收暴增 鹰峰电子抱紧比亚迪

新三板摘牌企业上海鹰峰电子科技有限公司(以下简称“鹰峰电子”)正在闯关创业板。深交所官网显示,公司创业板IPO于近日披露了首轮问询回复意见。闯关A股背后,鹰峰电子近两年搭上新能源汽车行业的东风,营收、净利均出现明显增长,而这离不开“金主”比亚迪的支持。业绩大涨之际,十余名股东突击入股鹰峰电子,其中公司客户的关联方小米智造现身增资股东名单。



2020-2022年鹰峰电子经营情况一览 (单位:亿元)

时间	营业收入	归属净利润	扣非后净利润
2020年	4.82	0.26	0.25
2021年	8.77	0.43	0.39
2022年	14.82	1.04	1.03

对比亚迪销售收入猛增

报告期内,鹰峰电子对比亚迪实现的销售收入出现猛增。

招股书显示,鹰峰电子从事电容、电感、母排、电阻等被动元器件产品的研发、生产和销售,主要应用于新能源汽车、风电光伏、工业自动化等电力电子领域。

发展初期,鹰峰电子产品主要应用于工业自动化和风电光伏等领域。随着新能源汽车市场的快速发展,鹰峰电子持续投入车规级薄膜电容、车规级升压电感等产品的研发,最近三年,公司来自新能源汽车领域产品收入不断提高。

财务数据显示,2020-2022年,鹰峰电子新能源汽车领域产品收入分别为0.49亿元、3.23亿元、9.27亿元,复合增长率达334.52%,占主营业务收入的比例分别为10.29%、37.26%、63.7%。2023年1-6月,公司新能源汽车领域产品收入为4.17亿元,占主营业务收入的比例为60.76%。

值得注意的是,随着来自新能源汽车领

域收入的不断提高,鹰峰电子对比亚迪的依赖也迅速升温,2022年对比亚迪销售占比已逾四成。

2020年,比亚迪还是鹰峰电子第五大客户,当年对其实现销售收入约为2457.01万元,占主营业务收入的比例为5.15%。2021年,比亚迪跃升为鹰峰电子第一大客户,当年为公司贡献的销售收入攀升至2.16亿元,占比提高至24.89%。

2022年,比亚迪稳居公司第一大客户之位,为公司贡献的销售收入占比进一步提高至43.11%,销售金额为6.27亿元。今年上半年,比亚迪同样为公司贡献了逾四成营收,当期对其实现销售收入约为2.77亿元,占比为40.32%。

与比亚迪形成鲜明对比的是,2022年公司第二大新能源汽车客户雷诺集团实现销售收入6843.99万元,占全年主营业务收入的4.71%,远低于对比亚迪的销售规模。

针对上述情况,深交所首轮问询中,要求鹰峰电子说明公司对比亚迪是否存在重大依赖,并说明新能源产品未能开拓其他大客户的原因,公司是否具备在各细分领域进一

步开拓相关新客户的能力。

独立经济学家王赤坤表示,对单一大客户营收依赖升温,可能会存在一定风险。这种情况下,公司的可持续经营、持续盈利能力以及独立性会受到大客户的影响。如与单一大客户的合作不具有稳定性及可持续性,将会对公司经营情况造成重大影响。

针对公司相关问题,北京商报记者向鹰峰电子方面发去采访函,但截至记者发稿,未收到对方回复。

遭客户关联方突击入股

报告期内,鹰峰电子还存在客户关联方突击入股的情形。

招股书显示,2022年,鹰峰电子发生3次增资、1次资本公积转增股本、3次股权转让等股权变动,存在突击入股。

具体来看,2022年1月,鹰峰电子第一次增资,汇通创投、兴睿创投、金浦新潮分别以货币出资4000万元、3000万元、3000万元认购公司本次定向增发的共计159.42万股。2022年5月,天津红杉基金到期退出故进行转

让,嘉兴起势等8名股东以16.67元/股的价格受让公司共计1227.31万股股份。此外,深圳柏霖将其持有的46.12万股股份转让给锦泰投资;徐玉山将其持有的0.02万股股份转让给洪英杰。

2022年6月,鹰峰电子再度进行增资及股权转让,新增海南极目、清睿华赢等多名股东。其中海南极目出资7000万元,认购公司381.89万股股份。值得一提的是,海南极目系鹰峰电子客户小米汽车科技有限公司(以下简称“小米汽车”)的关联方。

2022年12月,小米汽车又一家关联方小米智造,以及其他8名股东入股鹰峰电子,其中小米智造以2000万元认购公司74.96万股。

投融资专家许小恒表示,IPO提交申请前12个月内新增股东,一般被视为突击入股,公司应当在招股说明书中充分披露新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据等。

据了解,公司申报前一年新增股东分别为旭鼎投资、上海檀英、鼎擎企管、横琴旭勒、松鹰创和、平潭雄浦、清睿华赢、嘉兴倚泽、小米智造、张颖。公司申报前6个月从实

际控制人处受让股份的股东分别为智信联成、覃云辉。

针对上述情况,深交所要求鹰峰电子说明突击入股股东的股份锁定安排是否符合相关规定。并说明小米智造及其关联方与公司间是否存在业务或资金往来,公司是否存在供应商、客户入股情况。

此外,鹰峰电子还存在保荐人母公司入股的情况。招股书显示,公司保荐人母公司华泰证券通过金浦新潮间接持有公司0.000107%股份。2022年1月,金浦新潮向公司增资,在公司最初披露的招股书中,未充分说明保荐人母公司入股公司是否符合相关规定。

在首轮问询中,深交所要求公司说明保荐人母公司入股发行人是否符合相关规定。鹰峰电子表示,保荐人签订有关协议及实质开展相关业务时间晚于金浦新潮投资公司的时间,保荐人母公司间接持有公司直接股东金浦新潮0.003%,对其不具有控制权,金浦新潮持有公司股份的情形系其作出的独立投资决策,并非保荐人母公司主动对公司进行投资。

北京商报记者 丁宁

排队近两年 云汉芯城IPO“卡壳”

从2021年12月IPO获受理至今,云汉芯城(上海)互联网科技股份有限公司(以下简称“云汉芯城”)已经走过了漫长的近两年时间,不过公司仍处于问询阶段,远远“掉队”同期受理企业。IPO“卡壳”背后,云汉芯城多个问题在问询阶段遭到监管层追问,其中公司业绩下滑风险尤为显眼,2022年净利下滑的情况下,公司预计2023年全年净利也处于同比下滑状态。

相比同期企业IPO“掉队”

深交所官网显示,截至目前,云汉芯城已重新披露了七版招股书,可见公司IPO排队之久。

招股书显示,云汉芯城是一家电子元器件分销与产业互联网融合发展的创新型高新技术企业,重点聚焦电子制造产业中小批量电子元器件研发、生产、采购需求,公司创业板IPO在2021年12月29日获得受理,之后在2022年1月26日进入已问询状态。

不过,进入问询状态之后,云汉芯城IPO迟迟未向前推进,一直未被安排上会。从同期受理的创业板IPO企业来看,除了云汉芯城之外,只剩3家还未上市,其余企业均已上市或IPO终止,公司IPO明显“掉队”。

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表示,IPO公司一直停在问询阶段,一部分原因可能是财报更新耽误进程,更多的原因可能是公司还有一些问题没有跟监管层解释完善,需要进一步了解。

此次冲击IPO,云汉芯城拟募资9.42亿元,投向大数据中心及元器件交易平台升级项目、电子产业协同制造服务平台建设项目、智能共享仓储建设项目、补充流动资金项目,分别拟投入募资2.91亿元、1.34亿元、9597.66万元、4.2亿元。

据云汉芯城介绍,自公司线上商城上线以来,公司下游注册用户数超过60.42万家,累计服务企业客户超过12.67万家,客户涉及工业智能物联、汽车电子、轨道交通、消费电子、电力能源、医疗设备、安防家居等多个行业,客户覆盖范围较广。

根据电子元器件行业权威咨询机构-国际

电子商情发布的“2022年度中国本土电子元器件分销商营收排名”,云汉芯城排名从2020年的23位上升至2022年的15位,系上榜的企业中主要以产业互联网B2B线上商城开展业务的电子元器件分销商。

业绩恐连续两年下滑

自踏上IPO旅程后,云汉芯城业绩在不断下滑。

据云汉芯城披露的首份招股书,公司2019-2021年实现营业收入分别约为8.27亿元、15.34亿元、38.36亿元,对应实现归属净利润分别约为-3042.77万元、3082.12万元、1.61亿元,对应实现扣非后归属净利润分别约为-3748.98万元、2426.55万元、1.53亿元,公司业绩处于稳步增长状态。

然而,2022年,云汉芯城实现营业收入、归属净利润、扣非后归属净利润分别约为43.33亿元、1.36亿元、1.24亿元,除了营收同比增长之外,归属净利润、扣非后归属净利润均处于同比下滑状态。

另外,根据云汉芯城最新披露的招股书,公司今年上半年实现营业收入、归属净利润、扣非后归属净利润分别约为13.94亿元、3269.27万元、3153.95万元,均处于同比下滑状态。

云汉芯城预计公司2023年全年将实现营业收入27亿-29亿元,较去年同期减少33.07%-37.69%;预计扣非后归属净利润为0.75亿-0.95亿元,较去年同期减少23.58%-39.66%。

在最新问询中,深交所也要求云汉芯城结合行业变化情况、公司期后经营变化趋势等说明2023年全年业绩预计相关假设和依据的合理性。

独立经济学家王赤坤对北京商报记者表

示,IPO公司的业绩稳定性是监管层关注的重点,如果IPO前业绩不断下滑,公司未来的持续盈利能力可能存在疑问。

两大重要供应商“消失”

2023年上半年,云汉芯城向前五大供应商的采购额出现骤降,其中两大供应商“消失”。

据了解,云汉芯城的上游供应商主要为国内外知名的电子元器件原厂或分销商,整体而言,电子元器件市场上游原厂和授权分销商高度集中,主要由欧美企业主导,在产品研发、生产和销售上具有较强的竞争力。

2020-2022年以及2023年上半年,云汉芯城向前五大供应商的采购额分别约为6.18亿元、15.72亿元、12.2亿元、2.79亿元,各期采购金额占比分别为44.57%、45.32%、32.96%、24.05%。

不难看出,2023年上半年,云汉芯城向前五大供应商的采购额出现骤降,采购占比也下降。

采购额大幅走低背后,云汉芯城两大重要供应商TTI、罗彻斯特电子(Rochester)“消失”。

招股书显示,2020年,TTI、罗彻斯特电子分别是云汉芯城的第二大、第四大供应商;2021年,两家公司分别是云汉芯城的第四大、第二大供应商;2022年则分别是云汉芯城的第三大、第二大供应商,云汉芯城对其采购金额分别约为2.32亿元、2.8亿元。

而在2023年上半年,TTI、罗彻斯特电子消失在云汉芯城前五大供应商名单中。

据了解,TTI是全球知名的电子元器件分销商之一,属于伯克希尔·哈撒韦公司(BERKSHIRE HATHAWAY INC.)旗下,公司成立于1971年,总部位于美国得克萨斯州沃斯顿市,员工规模近5000人,在“2021年度全球电子元器件分销商TOP50”中位于第12位;罗彻斯特电子成立于1981年,总部位于美国马萨诸塞州纽伯里波特,是半导体全周期解决方案提供商。

针对相关问题,北京商报记者向云汉芯城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。

北京商报记者 马换换

Stock talking

阿为特更像带刺的玫瑰

周科竞

新股阿为特上市首日暴涨10倍,无数股民羡慕不已。但这样的新股,更像带刺的玫瑰,只是看上去很美,真正能从中获得巨大投资收益的股民少之又少,更多的股民面对的则是巨大的风险。10月30日,阿为特30cm涨停就是最好的证明。

阿为特上市首日表现确实疯狂,但对于中签的股民而言,想要赚大钱并非易事。回看阿为特上市首日的分时图,10月27日当天开盘价为15元,高开135.85%。随后在9时39分42秒起临时停牌,经计算,从阿为特开盘到第一次临时停牌,最终收盘价为19.5元,对应当日涨幅为206.6%,期间成交均价为16.67元,成交金额1.03亿元,合计换手率高达51.226%。也就是说,仅仅在开盘后9分钟左右,已经有一半的中签股民选择了获利离场。

随后,9时52分39秒起阿为特二次临时停牌,停牌价格为24元,对应当日涨幅为277.36%。在第一次临时停牌交易后至第二次停牌期间,又有1.19万手成交,换手率为9.83%。至此,累计换手率已经高达61.055%。这意味着,中签新股的股民已经有逾六成离场。

阿为特真正的暴涨是当日午后开盘以及临近收盘,但从实际数据来看,两波拉升时,真正还持有新股的股民已经为数不多。交易行情显示,截至当日上午收盘,阿为特累计换手率已经高达87.075%,意味着近九成的

中签股民离场。而截至当日下午14点46分最后的疯狂拉升之前,阿为特的累计换手率更是高达93.233%。阿为特上市首日最终的换手率为94.28%,如此看来,真正享受阿为特暴涨盛宴的中签股民占比只有约1%。

对于中签的股民而言,当日卖出时机的不同,无非就是赚多赚少的问题。但对于被阿为特当日疯狂走势吸引进场接盘的股民而言,则可能要为自己的冲动投资买单。

在10月30日阿为特“一”字跌停之后,上市首日尾盘追高买入的股民绝大多数已经处于浮亏状态,而且面临着无法割肉卖出的尴尬。如果后续交易日阿为特股价继续走低,上市首日上午买入阿为特股价的部分股民将面临盈利缩水的情况。如果换手率依然很低,继续出现“一”字跌停的情况,持仓股民甚至可能面临较大幅度的亏损。若真如此,对于上市首日买入阿为特的股民而言,盘中暴涨最终也只是纸上富贵,或者是大幅亏损。

阿为特的异常走势,说到底还是因为出现了过度投机,如同盟固利上市首日的表现一样,是一种单纯的非理性炒作股价行为。接盘的股民总认为股价被拉高后还能继续追高,但是实际的结果是并没有给投资者高位出局的机会,盟固利如此,阿为特也是这样。投资者想要避免类似的悲剧再出现,坚持价值投资,不追高才是正解。