

支持政策接踵而至 新三板公司资本市场布局多样化

◎记者 卢梦匀

2019年下半年以来,资本市场改革政策接踵而至,中小微民营企业的资本道路选择越来越多,新三板公司可以根据各自特性选择合适的市场。科创板推出,创业板改革箭在弦上,科创板、创业板成为部分新三板企业上市目标地。而随着新三板深改启动,也有部分新三板公司因此终止了IPO进程,考虑进入精选层。

岁末年初,新三板公司IPO的计划并未停止。数据显示,2019年12月份,有28家新三板企业公告进入上市辅导阶段,其中4家创新层企业,24家基础层企业。12月单月公告上市辅导企业的数量仅次于去年7月。

自去年开始,在拟IPO的队伍中科创板成为了主场,主要得益于科创板的快速落地。不过,随着监管部门宣布创业板将推动试点注册制,2019年底,部分企业把目光转向了创业板。

数据显示,去年12月份宣布拟IPO的新三板企业中就有5家明确表示想要上创业板,分别是东利机械、康泰股份、联迪信息、莹科精化、皖创环保。

除了科创板与创业板,即将落地的新三板精选层也给新三板企业提供了更多资本市场布局的预期。

去年10月底,新三板全面深化改革启动;去年12月27日,多项业务规则正式出台。因此,去年11月至12月,不少新三板企业选择终止IPO审查或者撤回了IPO申请。

上个月共有7家新三板公司发布公告终止了IPO计划,其中扬子地板、鲁华泓锦终止了中小板上市审查,麟龙股份、开元物业撤回了创业板上市申请。天地壹号、凯瑞环保、昌耀新材与上市辅导机构终止合作。此外,去年11月,金达莱与先临三维宣布终止科创板上市审查。

扬子地板、开元物业等公司均表示,终止IPO的原因是调整上市计划。金达莱、凯瑞环保等企业表示因经营发展战略需要或经营战略调整。

在去年12月份终止IPO计划的7家企业中,扬子地板、天地壹号、麟龙股份、开元物业均来自创新层。按照全国股转公司此前发布的分层管理办法的内容,这些挂牌企业的财务标准符合精选层要求。

去年新三板公司IPO过会率大增 科技型企业受宠

据上证报资讯统计,2019年,62家新三板相关公司(包括挂牌企业和摘牌企业)IPO上会审核,54家获通过,过会率达87%,远高于2018年的52%。

◎记者 阮晓琴

刚刚过去的2019年,新三板IPO企业收获满满。据上证报资讯统计,去年,62家新三板相关公司(包括挂牌企业和摘牌企业)IPO上会审核,54家获通过,过会率达87%,远高于上一年的52%。其中,计算机、通信、电子设备以及软件和信息服务等行业偏科技型企业占到一半。

数据显示,2018年,共有46家新三板相关公司IPO上会,其中24家获通过,过会率仅52%;2017年,45家新三板相关公司IPO上会,过会的仅为26家,过会率为58%。

数据显示,去年IPO过会的54家新三板相关企业中,在科创板上市的有23家,创业板18家,主板8家,中小板5家。

2019年,资本市场最大的变化是科创板的开板。科创板试点注册制,更加注重拟IPO企业的信息披露质量,同时对盈利状况不做强制性要求。

新三板着眼于服务创新创业企业、成长型中小微企业。2019年IPO过会的新三板相关企业中,计算机、通信、电子设备以及软件和信息服务业占比最多。据记者粗略统计,54家过会企业中有,21家企业

此外,2019年12月,创新层挂牌企业奥迪威、利尔达已经明确宣布拟申请精选层。这2家公司均表示,去年12月27日,全国股转公司发布了一系列制度改革规则,此次改革将有利于公司在资本市场上进一步发展。就此,公司与主办券商进行了充分沟通,根据公司目前情况,公司将按照相关要求,与主办券商签署辅导协议,并择机申请辅导备案。

2019年12月31日,基础层公司思略科技审议通过《关于公司拟与首创证券有限责任公司签署公开发行股票并在沪深证券交易所上市或全国中小企业股份转让系统进入精选层保荐承销业务之全面合作协议并启动相关上市准备工作》议案。公司表示,这是基于公司对未来创业板改革预期及全国股转系统精选层方案拟于近期落地实施等综合考虑。

部分新三板公司认为,在精选层挂牌满一定期限,且符合证券法上市条件和交易所相关规定的企业,可以直接转板上市,相比直接排队IPO成本要低很多。因此,除去业绩下滑不再符合要求的企业,近期撤回IPO申请的新三板公司极有可能备战精选层。

2019年12月进入上市辅导期的挂牌公司

证券简称	所处分层	公告时间	拟IPO意向
永昌聚合	基础层	2019-12-4	
锦波生物	创新层	2019-12-4	
恐龙园	基础层	2019-12-10	
利仁科技	基础层	2019-12-11	中小板
翼捷股份	基础层	2019-12-12	
红山河	创新层	2019-12-13	
珠海鸿瑞	基础层	2019-12-17	
爱威科技	基础层	2019-12-17	
国安信通	基础层	2019-12-18	科创板
联迪信息	基础层	2019-12-19	创业板
神宝股份	基础层	2019-12-19	
康泰股份	基础层	2019-12-23	创业板
建邦股份	基础层	2019-12-23	
佰申物流	基础层	2019-12-23	
东利机械	基础层	2019-12-23	创业板
中微科技	基础层	2019-12-24	
莹科精化	基础层	2019-12-24	创业板
德芯科技	基础层	2019-12-26	
晨泰科技	基础层	2019-12-26	
秋乐种业	基础层	2019-12-26	
德新药业	创新层	2019-12-26	
海能仪器	基础层	2019-12-29	
储融检测	基础层	2019-12-30	
维克液压	基础层	2019-12-30	
巨峰嘉能	创新层	2019-12-30	
中研股份	基础层	2019-12-31	
三元生物	基础层	2019-12-31	
皖创环保	基础层	2019-12-31	创业板

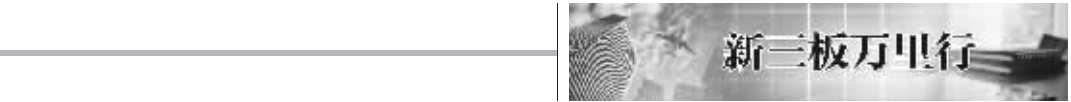
分布于上述行业,如果算上专用设备行业,如微创医疗器械、机器视觉装备、高端数控钢筋加工装备、精密激光加工等,科技型企业占比超过一半。

科创板是科技型企业聚集地,新三板则堪称科创板的蓄水池。东方财富Choice数据显示,2019年共有205家企业申报科创板,其中新三板相关公司61家,占比接近三成。同时,2019年通过IPO审核的科创板上市公司中,22%来自新三板。

曾挂牌新三板的科创板公司西部超导主要从事高端钛合金材料、超导产品和高性能高温合金材料的研发、生产和销售,是我国高端钛合金棒丝材、锻坯主要研发生产基地之一,是目前国内唯一的低温超导线材商业化生产企业,也是目前全球唯一的铌钛锭棒、超导线材、超导磁体的全流程生产企业。

除了科创板,2019年新三板也为其他板块提供了优质企业。上交所主板上市的移远通信系华为合作伙伴,主要从事物联网领域蜂窝通信模块及其解决方案的设计、研发与销售服务。在NB-IOT窄带物联网市场爆发性增长刺激下,公司2018年净利润达1.8亿元,同比增长121.42%;2015年至2018年,公司净利润复合增长率达91%。

2019年IPO较高的过会率,激励更多新三板企业开启上市步伐。安信证券新三板负责人诸海滨认为,在转板制度正式出台并实施之前,新三板公司上市均是先从新三板摘牌再IPO,这不是真正意义上的转板。经测算,这种上市过程平均需要排队1.4年。未来,若精选层企业经过一段时间可以直接转板,将大幅改善IPO等待时间,能充分发挥新三板市场承上启下的作用。



雷腾软件：做不烧钱的共享出行

◎记者 阮晓琴

赵小姐家住上海临港,工作在陆家嘴,每天上下班单程耗时接近2.5小时。苦恼的赵小姐得知有个叫“飞路巴士”定制巴士服务,就试着提交了公交需求。没想到,从临港到陆家嘴的共享巴士真的开通了,赵小姐上班时间缩短到1.5小时,费用也减少了四成。截至目前,从临港通往上海各区的“飞路巴士”定制线路已接近30条。

“飞路巴士”运营方的控股股东正是新三板创新层公司雷腾软件。公司追随近年不断变化的车联网,涉猎车联网软件和下游集约化的共享出行服务。兜兜转转一大圈后,雷腾软件董事长王翔认为,集约化的共享出行才是未来主流出行方向,2020年要和阿里旗下的支付宝共同发力此项业务。

雷腾软件是如何与车联网商机共振的?共享出行被一片唱衰时,缘何还要继续深耕共享出行。日前,上海证券报新三板万里行调研团队走进上海张江科技园区雷腾软件公司总部一探究竟。

车联网业务稳健增长

雷腾软件现主营两个业务领域——车联网和智能出行,其中车联网算老本行。

雷腾软件于2010年设立。公司在获得上汽供应商资格后,通过与上汽集成商合作,为其提供乘用车相关的实时路况导航软件等车联网软件产品与服务。最近这些年,随着国内车联网技术不断演进,雷腾软件业务逐渐扩大到提供面向车联网服务配套的定制智能化软件、硬件及管理平台开发与服务等,并提供设计与研发车联网智能应用的解决方案等。

据介绍,公司主要与国内中高端的一线品牌汽车厂商合作,其中上汽是主要合作伙伴。在汽车后装市场,雷腾软件通过与国内约2000家4S店合作,推广公司的车联网系列产品和服务。

目前,车联网业务仍是雷腾软件主要收入来源。2018年,公司实现营业收入2亿元,其中车联网收入1.53亿元,占比76%。2019年前三季度,公司营业收入和净利润分别为2.01亿元、3606万元,同比增幅分别为40%和17%。车联网业务增长是收入规模增长的原因之一。

试水B端绿色出行

王翔介绍,2018年公司绿色出行板块业务增速很快。数据显示,该业务营业收入从上一年的2144万元增至4430万元,增幅超过1倍。

随着共享出行、网约车业务等新出行模式越来越普及,雷腾软件2015年开始布局更集约化的共享出行,并选择B端作为突破口。当年,雷腾软件设立了全资子公司上海飞路信息科技有限公司和上海绿行网络科技有限公司,以“互联网+新能源汽车”为业务核心,与一流酒店、一流园区、一流企业、一流产业链伙伴共创共享,合作定制开发绿色



雷腾软件上海张江办公楼

出行模式。由于业务经营良好,公司2017年又并购了几家汽车租赁公司。到2018年,公司旗下有6家公司具有新能源汽车租赁业务牌照。

上海企业用车需求较大。目前雷腾软件重点开拓以香格里拉、万豪、凯悦集团等为代表的星级酒店网络,以临港集团、临空园区为代表的智慧园区网络,以及ABB、采埃孚、欧艾斯、蒂森克虏伯等世界500强一流企业。据介绍,截至目前,公司已经服务星级酒店30家,服务企业60家。

王翔称,公司共享出行B端业务主要服务于世界500强企业,公司不仅与它们进行出行合作,还参与企业的精细化管理,和这些公司ERP管理软件对接,深入合作。为此,雷腾软件会为特定客户专门做些调研,定制开发专业软件,并跟踪应用的反馈,不断进行优化完善和迭代,最后形成一个真正能为客户赋能的定制化产品。

据介绍,目前,在新能源汽车智能出行共建共享平台服务领域,公司飞路出行板块位居企业园区定制共享用车第一、酒店星级商旅上海第一。

发力C端共享出行

在雷腾软件上海张江园区的办公楼,王翔带领调研团成员到公司业务信息中心。信息中心30多平方米,两面墙上挂着几个70至80寸的液晶显示屏。显示屏上,停车场在停车辆、上海交通拥堵路况和要求定制的公交线路……车辆、司机、业务全流程一目了然。这就是雷腾软件的全息化综合业务运营数据及状态监控。

在深入涉猎共享出行B端业务后,王翔领悟到集约化定制共享出行才是未来主流出行方向,在前两年已经布局的基础上,2020年公司将重点推

广定制共享巴士路线。

去年9月,公司已经与支付宝合作。上海居民打开支付宝,点开首页“更多”,进入“交通出行”,点开“定制巴士”,来到“飞路巴士”栏目,既可以选择周边已经开通的线路,择优出行,可以定制共享巴士的线路。

雷腾软件董秘陈琳介绍,用户提交定制需求路线后,后台经过客流热力和数据聚合,最终生成可运营的巴士线路。线路开通后,沿线用户可以手机订票、扫码上车,最终一人一座、大站直达目的地。

选择与支付宝合作,飞路巴士看中的是支付宝强大的导航功能和海量用户数据信息。运用这些数据,可以分析人流趋势、位置信息等,对于科学开通共享交通路线,有着非常重要的作用。对于支付宝来说,选中飞路巴士是基于其在共享出行领域具有多年的经验积累和探索。

数据显示,“飞路巴士”注册用户15万,活跃用户2万,已经开通450条线路。此外,截至2019年12月31日数据,共有11.4万人向“飞路巴士”提交了34.3万条共享公交数据。

目前,“飞路巴士”共享出行采用自营+合格供应商加盟的运营模式。公司打造的“飞路畅GO40”新能源汽车智联出行共享平台,自有车辆累计达到300辆,充电桩数量200个,未来希望接入第三方车辆500至1000辆,充电桩300至500个,个人用户20万,开通定制线路800至1000条。

从滴滴、美团、摩拜等发展历程看,共享出行公司要快速发展,烧钱似乎是必不可少的。但在接受采访时,王翔表示,要追求有质量的可持续发展模式,不会选择盲目烧钱模式。不选择烧钱模式的共享出行模式会成功吗?这需要时间来检验。

护城河拓宽 仁会生物再谋下一城

◎记者 盛波

自挂牌新三板以来,仁会生物受到投资者的青睐,市值一度高达80亿元,但主营业务收入长期为零。2017年上证报新三板万里行调研团队第一次调研仁会生物时,其主打产品中国糖尿病领域第一个原创新药谊生泰(通用名“贝那鲁肽注射液”),经历了18年艰难的研发,终于走向市场,获得第一笔销售收入。2年多时间过去,谊生泰的销售量怎么样?仁会生物又有一番怎样的新景象?带着好奇心,上证报新三板万里行调研团队再次走进仁会生物。

攻克销售关

2017年2月,谊生泰实现了第一笔销售收入,当年也被公司称为贝那鲁肽注射液销售元年。记者从仁会生物的公开财报中得知,2017年仁会生物的销售收入达到1417.17万元,远高于2016年的50.03万元,主要系贝那鲁肽注射液实现销售所致。营业收入增长的同时,营业成本也随之同步上升,2017年同比增长1392.34%,原因是公司扩充营销队伍,大力开拓销售渠道、加强市场学术研究与推广、加大研发投入等。

在营业收入不断攀升的同时,仁会生物营业成本亦是同步飞涨。“这几年,我们每年要花去2亿多元,其中最大的一块成本是市场推广费用,最近3年花了2.8亿元,每年接近1亿元。”仁会生物董事长桑会庆感慨道。

销售方面,仁会生物的销售队伍从2017年的七八十人规模,发展到现在的300多人,包括医学支持部门、市场部门等在内,建立起了全面的营销体系。“公司90%的市场营销人员来自于各大著名外企,因为公司主打产品谊生泰属于创新药,创新药的销售不同于其他非创新药,必须进行学术营销,而这方面国外企业走在前面。组建销售团队的时候,公司着重吸引有外资药企工作经历、有学术推销经验的员工加入。”桑会庆道出公司销售方面的发展思路。

与前一次调研不同的是,公司这次介绍的内容不再是一大堆枯燥的医药专业术语和药名,取而代之的是与市场贴近的销售名词。而谊生泰的销售,则成为了调研现场话题的中心点。

尽管近两年谊生泰进入了部分省份医保目录,但是进医院,尤其是大城市的医院还是存在一定的难度。在上证报调研团来到仁会生物的前两日,《解放日报》记者对公司进行采访并在头版头条刊发了题为《原创新药惊喜“不见面进医保”——沪企历时17年研发糖尿病新药,期盼更多上海公立医院将药物纳入采购目录》的新闻,道出了仁会生物“进上海医保很顺利,进上海医院却有点难”的窘境。“我们进入市场的时间比较短,与各家医院的药事管理委员会全面沟通不够,进院难度确实不小。”仁会生物总经理左亚军十分无奈。

目前,贝那鲁肽注射液已进入复旦大学附属中山医院等5家上海医院的采购目录,进入了1家上海医院的临时采购目录,而在东北、西北、中部等地区已经进入了460家医院。尽管市场推广中遇到不少的困难,但是下一步,仁会生物还是希望攻克下上海医院这个“桥头堡”。桑会庆也深知慢性疾病一类新药的市场导入期是漫长的,投入是巨大的,过程是艰苦的,但是“导入期一旦完成了,它的销售额会成几何基数级的增长”。

固守护城河

在研发方面,前一次调研时仁会生物的研发人员队伍仅有三四十人的规模,如今已发展到六七十人。不仅数量上增了1倍,研发人员结构也做出了不小的调整,除了生产工艺优化方面人员数量增加,更多的是引入结构生物学、转化医学方面的研究人员。

桑会庆认为,在国家大力推行带量采购、按病种付费等医保降费措施的背景下,医保控费是大方向,未来对疾病的治疗不会再是大水漫灌的方式,精准治疗、精准方案将会是趋势,对节省医疗费用也将大有帮助。“治疗越是精准,疗效越好,费用越省。把我们的药物用到最合适的人群上去,这就是

结构生物学、转化医学研究的问题。”

桑会庆表示,通过结构生物学和转化医学研究找到药物最合适的人群,把谊生泰打造成为这类人群用药的Best-in-class,让临床用药更加有的放矢,这样可以为患者、国家医保、商业保险节约费用。

患者在哪里 下一城在哪里

仁会生物在谊生泰的推广和进一步研究中,不断探索新的适应症。最近,“贝那鲁肽注射液治疗超重/肥胖适应症Ⅲ期临床研究”项目获得上海市2019年度“科技创新行动计划”产学研医合作领域项目资助。桑会庆介绍:“由于糖尿病患者60%以上是超重/肥胖人群,在谊生泰的市场推广中,发现其对于糖尿病人尤其是中心性肥胖病人十分有效,近期我们正在围绕肥胖病人进行市场推广。”

鉴于谊生泰表现出的卓越降糖和减重效果,下一步,仁会生物将与平安医疗健康管理股份有限公司签署框架协议,双方就“患有糖尿病慢性疾病及肥胖性代谢疾病的患者的药品商业保险福利和健康管理项目”开展合作。

在交谈中,记者发现桑会庆对于药品的“多渠道营销”颇有心得,也许谊生泰产品的下一城就是减肥市场的开拓。“肥胖是一种疾病,目前人们对这一疾病的认识非常不够,仁会生物会建立一个强大的医学团队,和以下渠道共同传递这个认识:我们会同医院的减肥中心、有相应资质的医美机构或健康管理公司,也可以和著名的互联网医疗公司合作,共同对肥胖人群进行体重管理。每增加一个渠道,销售额会呈现出几何级数增加。”

在桑会庆的眼里,未来的治疗是以患者为中心,患者在哪里,仁会生物的下一城就在哪里。

作为新三板的明星公司,仁会生物的一举一动都引起关注。近期,仁会生物在全国股转公司官网上发布公告,董事会通过了20项与科创板相关的议案,吹响了冲刺科创板的号角。我们期待在下一城遇见仁会。