

成长性、创新性存疑 沥高科技创业板IPO止步

记者 张问之

“赴考”创业板 IPO 一年后,沥高科技终止步。6月27日,深交所网站显示,因沥高科技主动撤回首发上市申请,深交所决定终止对公司的审核。2022年6月22日,公司创业板IPO审核获受理;2023年3月,回复第二轮问询至今,沥高科技IPO已闯关至此,缘何要“弃考”?

上海证券报记者梳理两轮问询函发现,围绕公司“成长性、创新性”,深交所聚焦财务指标细节,追问沥高科技是否符合创业板定位。较低的研发费用如何支撑公司创新,原材料替代对公司净利润的不利影响,主营业务毛利率变动与同行趋势不一致、经营业绩下滑等,或均成为沥高科技IPO路上的“拦路虎”。

“部分回复比较牵强,答复并没有对结论给出相关支撑。”有专业会计师在接受记者采访时直言,个别指标前后不一的回复和解释,未能打消深交所和市场各方的疑虑。

原材料替代“影响”前后不一

成长性优质上市公司的重要特征之一,也是企业迈步资本市场的前提。深交所的问询,直击沥高科技稳健成长的风险因素,如原材料替代对公司利润的影响,主营业务收入下滑成因,是否存在较大业绩下滑风险等。

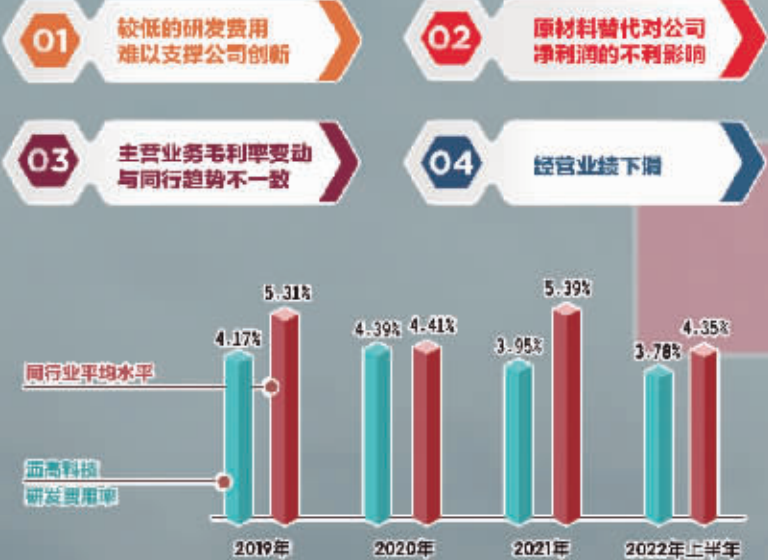
沥高科技是高分子材料制品供应商,主要产品包括真空辅助材料和复合材料制品,同时进行少量先进复合材料代理销售,产品主要应用于风电、航空航天等行业。2019年至2021年及2022年上半年,公司分别实现营收2.45亿元、3.12亿元、3.02亿元和1.28亿元;扣非净利润分别为2364.67万元、5235.13万元、5446.35万元和1462.52万元。

对于公司2022年上半年业绩的下滑,问询函要求沥高科技说明持续下滑对公司经营业绩的影响情况,是否存在进一步下滑的风险,并分析说明是否影响公司的持续经营能力。

“公司原材料替代对产品质量、业绩究竟影响如何”的问题贯穿两轮问询,而沥高科技给出的回复或前后自相矛盾。据悉,为降低主要原材料尼龙66工业丝的价格波动和供应稳定性的影响,沥高科技以尼龙6工业丝替代尼龙66工业丝作为原材料。

首轮问询中,深交所要求沥高科技说明,该替换对公司产品、成本、毛利的影响。沥高科技回复显示,该替换对公司整体营业成本、毛利率的影响持续扩大。

沥高科技创业板IPO止步的可能原因



郭晨凯 制图

2022年上半年,促使公司整体成本降低10.55%,毛利率提升7.04%。

二轮问询中,深交所进一步追问,相关替代对公司主要产品质量是否具有较大的不利影响、是否符合行业惯例,以及对公司经营业绩绝对金额的影响。沥高科技回复显示,该替代将致使公司净利润在2019年至2021年及2022年上半年,分别下降0.07万元、2.17万元、70.75万元和232.78万元。

“降低成本、提升毛利”的替代缘何会使公司净利润下滑?沥高科技给出的解释为,首轮回复是在假设售价不变的情况下,测算原材料替代导致产品的单位成本降低,对公司整体成本、整体毛利率影响。若考虑终端产品售价因素,替代对公司毛利、净利润金额的影响则均为负向。

“没有考虑真实的售价因素,计算出的毛利率的真实性和合理性必然大打折扣。”对此,前述会计人士直言,以售价不变为假设前提,与当前市场现状不相符,存在对业务实质误判的风险。

研发、毛利指标与同行差异大

深交所两轮问询关注的另一个核心

问题是公司的“创新性”。沥高科技较低的研发费用,一开始便引起深交所对公司创新性存疑。同时,公司与同行毛利率波动不一致、变动趋势存在较大差异,亦被要求说明原因及合理性。

研发费用方面,首轮问询中,深交所便要求公司说明,研发费用较低是否合理,能否支撑公司的创新能力和持续经营。数据显示,2019年至2021年及2022年上半年,沥高科技研发投入分别为1019.35万元、1368.23万元、1195.39万元和485.38万元,研发费用率分别为4.17%、4.39%、3.95%和3.78%。

对比同行,沥高科技研发费用率低于行业平均水平。同期,同行业平均水平分别为5.31%、4.41%、5.39%和4.35%。

沥高科技表示,公司研发费用较低主要由所处阶段、研发机构体系特点、研发模式决定。剔除研发费用率变化较大的广联航空,2021年和2022年上半年,同行业平均研发费用率分别为4.01%和3.83%,与公司相近。

沥高科技在对比时间段上做出了“规避”式选择。记者注意到,若计算2019年、2020年剔除广联航空后同行业

平均研发费用率,则分别为5.45%、4.43%。俨然公司与同行的差距,较剔除前相比在拉大。

再看毛利率指标,在风电领域、航空航天领域,沥高科技与同行毛利率变动趋势均存在较大差异。如航空航天领域,沥高科技2019年至2021年,毛利率分别为37.89%、42.85%和54.02%,增长较大。公司选取可比公司广联航空、爱乐达和三角防务,毛利率则在2021年均大幅下滑或仅略有增长。

对此,问询函要求沥高科技说明毛利率变动趋势存在较大差异的原因及合理性。沥高科技回复称,产品差异、客户结构等因素造成航空航天真空辅助材料毛利率变动趋势与同行不一致。公司航空航天用真空辅助材料并非最终制品的组成结构,而同行业公司产品主要是航空航天器材零部件本身。

此外,在环境保护方面,深交所在对沥高科技的首轮问询中,便详细询问了12个问题,具体涉及公司最近三年是否存在受到环保领域行政处罚、已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求等。

以“智”赋能

当前,人工智能风起云涌。而在“起风”之前,税友股份早已蓄势多年。

在G端业务方面,税友股份充分利用大数据、人工智能、云计算等科技手段与税收业务实践相融合,不断推进电子税务局的“智慧化”。与此同时,公司还积极参与税务的信创建设工作,基于国产化软硬件,自主研发了国产化规则引擎中间件、机器学习平台和分布式计算平台。

“我们在宁波完成的信创版本云化电子税务局系统为例,”谢国雷向记者介绍,这是国内第一个基于国产软硬件的税务系统,也为公司后续探索数字政务系统信创化奠定了坚实的基础。

在B端业务方面,公司不断加强人工智能在SaaS产品及服务运营中的应用,于去年初上线了基于自然语义处理(NLP)、知识图谱、深度学习、情感计算等技术构建而成的数智化运营体系,逐步实现了精准营销、自动商务计费、集约化标准化交付及智能应答等自动运营手段。

譬如,目前公司财税SaaS产品已可实现全自动发票识别、全自动记账算税、全自动财税风险扫描定位等功能;对话生成方面,公司AI应答智能服务满意度已达95%;营销类场景应用方面,公司AI技术应用于用户数据挖掘、画像提取等,识别准确率达83%、智能外呼识别准确率达95%、引流客户意向率达50%。

“显山露水”的背后,是积水成渊。谢国雷告诉记者,税友股份从五年前就开始组织科研人员并联手高校持续研究和跟进AIGC技术,并建立了基于混合云的大规模计算集群。加之深耕行业二十多年,丰厚的财税知识、庞大的数据湖以及强大的AI团队,共同助力公司在各类AI训练与AI大模型自研领域扎根脚跟。

“企业底蕴是价值转化的基础,看准方向是商业模式迭代的前提。”数字化大潮风高浪急,谢国雷颇有信心地说,“现在到了水到渠成的时候。”

拟置出低毛利工程建设资产 东湖高新谋求新定位新发展

记者 张问之

东湖高新拟将对上市公司营收贡献超过七成、净利润贡献约四成的工程建设板块全资子公司控股权置出。

6月28日晚,东湖高新披露,拟将湖北省路桥集团有限公司(下称“湖北路桥”)的控股权转让至公司间接控股股东联投集团或其控制的企业,本次交易预计构成重大资产重组。

由于尚处于筹划阶段,本次交易对价尚未确定;支付方式方面,东湖高新公告,本次交易以现金支付,不涉及发行股份。6月29日,东湖高新股价涨停。

东湖高新是一家以工程建设、环保科技和科技园区为三大主营板块的高新技术产业投资控股公司。其中,湖北路桥为公司工程建设板块对应的子公司,也是公司下属核心子公司,主要业务包括工程施工业务和工程投资业务。

2022年,东湖高新实现营收139.86亿元,实现净利润5.79亿元。其中,工程建设板块实现营收101.17亿元,净利润2.38亿元,占公司全年营收、净利润的比重分别达72.34%和41.11%。

年报显示,湖北路桥有较好的业务成长性。据披露,公司2022年中标项目115个,中标金额299亿元,全年新签合同100个,新签项目金额226亿元,均创历史新高。

缘何要将这一优质资产置出?“我们是以现金的方式做交易,也有出于公司后续的一些战略方面的考虑。”6月29日下午,东湖高新相关负责人在接受上海证券报记者采访时表示,另两个板块也是公司传统的主要核心板块,会继续夯实。

据东湖高新公告,若本次交易顺利完成,公司将继续夯实“环保科技、科技园区”板块,同时将积极探索、拓展战略性新兴产业。

有分析认为,传统建筑行业的毛利率较低,净资产收益率较低,是此次交易的一个主要原因。东湖高新2022年年报显示,三大业务板块中,工程建设板块毛利率为7.58%,公司科技园区板块、环保科技板块业务毛利率则分别为27.06%和24.40%。

此外,作为一家年营收过百亿元的大型工程建设企业,湖北路桥未来也不排除有其他资本运作。

多家公司携“高精尖”产品 亮相国际数字能源展

记者 邱德坤

“伏羲”芯片、“夸父”系统、“电掌柜 Geneverse”全场景户用绿能系统……6月29日,2023国际数字能源展开幕,南方电网、比亚迪、腾讯云、华宝新能、欣旺达等能源与科技企业,携各自的“高精尖”产品亮相。

能源产业与数字技术融合发展,是新时代推动我国能源产业基础高级化、产业链现代化的重要引擎,而新型储能是实现“双碳”目标的重要支撑。本次展会,超过400家国际数字能源龙头企业参与,全方位、多场景展示了全球数字能源领域的前沿技术和应用示范成果。

能源数字化赛道风起云涌

“能源产业进入数字能源新时代。”华为数字能源技术有限公司总裁侯金龙表示,华为致力于融合数字技术和电力电子技术,打造新型电力系统能源基础设施、新型数字产业能源基础设施、新型电动出行能源基础设施。

上海证券报记者在华为数字能源展台看到,在清洁发电、绿色ICT能源基础设施、交通电动化等领域,其展示了最新的技术和应用实践,可为全球客户提供全场景低碳产品和解决方案。

“腾讯正积极助力新能源数字化基建,携手能源企业加快能源行业转型步伐。”腾讯集团高级执行副总裁、云与智慧产业事业群CEO汤道生表示,能源产业变革呈现低碳化、去中心化、市场化三个特点,数字技术助力源、网、荷、储一体化,云数一体助力智慧电网。

施耐德电气带来面向“未来电网”的覆盖项目全生命周期的创新解决方案,全面助力新型电力系统与新型能源系统建设。据施耐德电气介绍,其解决方案可为电气系统搭建覆盖全生命周期的虚拟模型,提供全面分析以提高系统生产力、协作能力和效率的ETAP一体化数字孪生平台。

上市公司争相布局新型储能领域

在展会专门设置的以储能为主的新能源展览现场,记者看到了多家上市公司的身影。

欣旺达展示了储能集成产品、动力闪充及低温电池、零碳两轮出行电池等产品及解决方案。欣旺达方面介绍,公司在电力储能方面的20英尺标箱装机量可达5MWh,在工商业领域有通过全球认证的60KWh风冷及344KWh液冷户外柜产品。

华宝新能作为便携储能企业,此次参展带来旗下“Jackery电小二”光充户外电源和“电掌柜 Geneverse”全场景户用绿能系统两大品牌,并展示了近期在欧、美两大全球性展会上发布的旗舰新品——Jackery电小二光充户外电源SG2000Plus。

“未来,比亚迪将立足‘电站思维’,提升电芯容量,应用高压级联技术,对标抽水蓄能发展储能。”比亚迪副总裁何龙介绍,2011年比亚迪和南方电网公司合作,建设了当时全球最大的削峰填谷储能电站——南网宝清电池储能电站,目前已有十年以上的运行经验。

在储能上游材料端,贝特瑞锂钠电材料、石墨材料等最新成果参展,产品以安全、循环、成本、倍率、能量密度等方面的领先材料技术,满足发电侧、电网侧、用电侧全场景储能电池材料需求。

推动储能产业高质量发展,是此次展会呈现的重点。6月29日,深圳市储能标准化技术委员会成立、总规模超200亿元的新型储能产业基金发布。其中,新型储能产业基金由“1+6”基金群组成,以此加快推动形成支撑电化学储能产业发展全周期的投融资体系。

税友股份谢国雷：“卷”财税风云 立数字潮头

记者 林霖

由数字签名切入财税领域并深耕二十三年,越过上市的门槛,税友股份在信息化的航道上劈波斩浪,又在资本的助推下,扬帆驶入了数字化的广阔天地。

回顾上市两年来的“航线”,在G端业务上,以“税”为扎根业务的锚点,税友股份成功中标金税四大期两大核心项目,并积极拓展数字政务行业,推进税费治理系统信创化建设。

在B端业务上,将“友”作为赋能客群的初心,公司精准抓住中小企业客群、财税代理客群、创新业务客群各自痛点,实行分层经营战略,从传统SaaS订阅模式向服务型SaaS模式迈进。

与此同时,人工智能开始在多个业务领域大显身手。“冰山之雄伟壮观,是因为它只有八分之一在水面上。”在税友股份党委书记、副总裁谢国雷看来,只有底层技术的积累和行业经验的沉淀足够深厚,才能支撑起上面商业模式的转换。

他说:“如今,我们终于到了‘露出水面’的时候。”

以“数”治税

“数字中国”大幕渐起,国家税费治理现代化和数智化的趋势日益明晰。

谢国雷告诉上海证券报记者,金税三期的核心即“信息化”。以信息化为切口,税友股份通过支撑税务部门的“非接触式”办税缴费事项,让办税更便捷。目前,96%的税费事项、99%的纳税申报均可在网上办理。

“而从金税三期到四期的迭代,则代表着整个税务系统从信息化向数字化的演进。”基于这一判断,税友股份成功入围了国家税务总局电子发票服务平台(二期)和应用支撑服务平台(第2包)两大金税四期的核心项目。其中,前者主要是建设全国统一规范电子税务局,推动现有税务系统的数字化升级和智能化改造;后者则着眼于为上层应用提供数字化能力,以及实时税收风险诊断和控

制能力。

随着能力的提升和业务的精深,一个数量更为庞大、处理起来更为冗杂的自然人民税治理问题也走进了税友股份的视野。

“我们帮助税务部门为全国10.5亿养老保险,13.4亿医疗保险,2.4亿失业保险,2.9亿工伤保险参保人,包括所有企事业单位、灵活就业人员、城乡居民提供便捷的缴费服务。”谢国雷不无自豪地说,既确保了政府的政策红利能直达快享,也有力支撑了国家多项社保制度改革,帮助税务部门提升服务质效。

采访中,“数字”无疑是谢国雷提及最多的词语。让数字化服务于税收征管持续深化改革,税友股份把数据服务做到了极致。

纵向挖掘上,公司基于智慧数据治理能力以及相关数据资产管理、数据服务平台等通用产品平台,构建了服务区域经济和产业结构深度分析、趋势预测、精准施策的大数据应用体系。横向拓展上,公司加速对接融合各地政务服务平台,在多地树立起智慧城市建设的标杆案例。

以“卷”破“卷”

“这个时代,大家都在说‘内卷’。但这实际是一个优胜劣汰、强调发展质量的过程。”谢国雷并不讳言这两年感受到的外部压力,然而,其更多思考的还是怎样在愈加激烈的竞争中“卷出重围”,以及如何站在更大格局下实现共赢。

“全面推进从传统SaaS订阅模式向服务型SaaS模式的战略升级。”在B端业务实践的一路摸爬滚打中,税友股份逐渐找到了自己的答案。

在大小主体皆被数字经济裹挟前行的今天,数字化几乎成为了所有企业发展的“刚需”。根据国家市场监管总局发布的数据,截至2022年底,我国登记在册市场主体达1.69亿户,其中绝大部分均为中

小微企业。

“这类企业的普遍特点是规模较小、人员较少、规范性较差。很多企业甚至没有专职的会计,只能交由财税代理机构来打理相关财税事项。”在谢国雷眼中,中小微企业对数字化的强烈渴望与其负载能力的相对不足,构成了一对基本矛盾。他直言:“让小微企业去买那些昂贵的定制化的开发服务是不切实际的,价格更低、可远程运营的财税SaaS才是它们的更优选择。”

于是,税友股份便将破题思路聚焦在了提升产品和服务的性价比上。谢国雷阐释道:“同样的条件下,如果我们能提供的附加服务和增值溢价更多,那么客户就会更倾向于选择我们。我们不仅要给客户提工具,更要为他们解决问题。”

具体而言,一方面,公司为中小微企业提供基础的数字化SaaS工具订阅服务,在业务台账管理、财务自动记账、税费智能计算、财经智能分析等方面提供保障;另一方面,公司通过专家顾问为企业提供咨询与辅导解决方案,帮助中小微企业提升市场竞争力。

而怎样把大量散布且个性迥异的中小微企业从茫茫市场中“抓取”出来?公司把目光投向了代账机构这一“抓手”:通过赋能代账机构实现数字化转型及效能提升,间接为数百万中小微企业提供财税数字化服务,从而实现多方共赢。

从去年的成绩单来看,公司的财税代理客群付费用户达380万户,较年初增长31%,同时对客单价提升及打造差异化竞争优势形成有效突破;全年实现ARR(订阅收入)4.2亿元,同比增长11.3%。

此外,“抓小”更要“拓大”,税友股份抓住大型集团企业推进财税和人事服务共享化变革的机会,助力集团企业构建集中型智能算税和算薪的数据中心。谢国雷表示:“今年我们这块业务还有望进一步增长。”