

# 帝科股份收年报问询函 被要求充分揭示风险

本报记者 李亚勇

4月17日晚间,帝科股份收到深交所年报问询函。深交所就帝科股份经营情况、盈利质量、毛利率增长合理性、资产负债率逐年攀升、应收账款计提比例是否合理等五大方面提出问询。其中,由于帝科股份货币资金相对充足,却借入大额有息负债,资产负债率连续三年上升,深交所问询,公司财务经营是否稳健,并要求公司充分揭示风险。

针对公司盈利质量及资产负债率逐年攀升的问题,4月18日,帝科股份方面在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司正在准备回复年报问询函中,具体情况请以公司披露的公告为准。”

## 盈利质量被质疑

2023年,受益于全球光伏市场的强劲需求以及N型电池的快速产业化,帝科股份实现营业收入96.03亿元,同比增长154.94%。实现归属于上市公司股东的净利润3.86亿元,同比增长167.65%。结合近三年的经营性现金流情况来看,公司连续多年累计经营活动现金流净额与净利润差异较大。2021年至2023年,帝科股份经营活动产生的现金流量净额分别为-2.59亿元、-1.97亿元、-10.51亿元,归属于上市公司股东的净利润分别为0.94亿元、-0.17亿元、3.86亿元。

对此,问询函要求帝科股份结合业务模式、销售收款模式、采购付款模式以及存货政策等,量化分析公司连续多年经营活动现金流净额与净利润差异较大的原因及合理性,并对比同行业公司经营状况,说明是否存在远低于同行业平均水平的情况,公司盈利质量是否显著低于同行业公司。

此外,2023年,帝科股份主营的光伏导电银浆业务收入为90.78亿元,较上年增长167.65%,毛利率为11.66%,较上年增加2.07个百分点。问询函要求公司说明光伏导电银浆业务收入、毛利率增长的原因及合理性,与同行业公司可比公司是否一致,并结合光伏市



针对公司盈利质量及资产负债率逐年攀升的问题,4月18日,帝科股份方面在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司正在准备回复年报问询函中,具体情况请以公司披露的公告为准”

## 增长模式并非是有质量的增长

场竞争情况说明未来收入变动趋势,能否保持持续增长,并充分提示风险。光伏银浆行业从业人员向《证券日报》记者表示:“2023年开始,N型电池产业化进度加快,为光伏银浆企业的业绩带来了积极影响。从今年一季度情况来看,光伏银浆企业业绩增长依然可期。”

除营业收入及净利润指标外,深交所还对帝科股份应收账款计提余额大幅增加进行了问询。2023年末,帝科股份连续多年存在经营现金流净额及净利润倒挂,结合应收账款快速增长,可以判断公司在通过扩大赊销的方式增加收入和利润。但计提坏账准备的应收账款余额大幅增加及计提坏账比例偏高,应收账款风险加大,公司目前

## 资产负债率攀升

2023年末,帝科股份货币资金余额为18.35亿元,其中票据池保证金、应付票据保证金5.25亿元,信用证、贷款及锁汇保证金10.73亿元。而短期借款金额为26.53亿元,供应链融资余额8.18亿元。

公司有大额货币资金余额在手,却选择借入高额有息负债。对于公司出现的“存贷双高”情况,问询函要求公司结合日常运营资金需求等情况,说明货币资金相对充足的情况下,借入大额有息负债的具体原因及合理性,特别是,是否符合商业惯例,是否存在资金占用或对外财务资助情形。

况玉清表示:“2023年末,帝科股份货币资金账面余额18.35亿元,大部分为受限的票据保证金或其他受限资金。结合现金流量表中‘期末现金及现金等价物余额’这一科目来看,

截至2023年末,公司可以自由支配的在手现金仅为2.18亿元。而短期借款金额高达26.53亿元,即便是短期借款未来可以展期,企业仍面临较大资金链压力。目前来看,缓解资金压力的关键就在于应收账款能否及时回收。”

从资产负债率指标来看,2021年末至2023年末,帝科股份资产负债率逐年上升,分别为58.85%、71.83%、80.22%。前述光伏银浆行业人士表示:“光伏银浆行业具有‘轻资产,重运营’的特点,相关企业需要保证合理的资金结构。一般来讲,资产负债率都不会很高。”

北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示,资产负债率过高,上市公司的财务风险也会相应增加,还会影响上市公司的信誉,导致借贷成本上升。此外,较高的资产负债率下,上市公司可能不得不优先考虑偿还债务,而非投资于研发、市场营销,影响长期战略决策。

# 涉嫌信披违法违规 ST恒久实控人被立案

本报记者 陈红

又一家上市公司实控人因信披违法违规被立案。

4月18日,ST恒久发布公告称,公司收到公司控股股东、实际控制人余荣清通知,获悉其收到中国证券监督管理委员会下发的《立案告知书》,因涉嫌信息披露违法违规,根据相关法律法规,2024年3月28日,中国证券监督管理委员会决定对其立案。

3月份的事件为何此时才披露,对此,《证券日报》记者以投资者身份致电ST恒久,其工作人员解释称:“实控人4月17日才收到通知,收到通知后公司就及时披露了。该事件不会对公司生产经营造成重大影响。”

ST恒久表示,立案调查期间,余荣清将积极配合证监会的相关调查工作。目前,公司生产经营活动正常开展。公司将密切关注上述事项的进展情况,并严格按照相关法律法规的规定和要求,及时履行信息披露义务。

## 内部治理或存漏洞

值得一提的是,ST恒久此前同样因涉嫌信披违法违规被证监会立案。

2023年11月9日,ST恒久发布公告称,当日收到中国证券监督管理委员会下发的《立案告知书》,因公司涉嫌信息披露违法违规,根据相关法律法规,中国证券监督管理委员会决定对公司立案。

上海上正恒泰律师事务所律师周文平表示:“目前,余荣清担任ST恒久董事长、总经理及董秘(代),两次立案之间可能存在关联性,表明上市公司内部治理或存在漏洞。”

河南泽楷律师事务所主任付建对《证券日报》记者表示:“信披违法违规立案调查结束后,通常情况下将面临证监会行政处罚,包括责令改正、警告、罚款、限制交易等。”

今年以来,除ST恒久外,ST星源、中核钛白、正平股份等多家实控人也因涉嫌信息披露违法违规被立案。

付建认为,这一方面反映出个别上市公司实控人法律意识淡薄、漠视市场规则等;另一方面则展现出监管部门对此类行为的“零容

忍”。

根据近日发布的证监会2023年法治政府建设情况,2024年证监会将全面落实依法从严打击证券违法活动的工作要求,坚持监管“长牙带刺”、有棱有角,“零容忍”打击资本市场违法违规行为,严惩欺诈发行、财务造假等市场乱象,为实现资本市场高质量发展提供坚强法治保障。

## 亏损状态或延续

ST恒久主营业务涉及影像耗材、信息安全两大产业,核心业务为激光有机光导鼓系列产品,研发、生产和销售,该业务是公司营收与利润的主要来源。

记者查阅财报了解到,近年来,受终端商用市场需求持续下降等影响,ST恒久激光有机光导鼓业务收入下滑。2021年至2022年,公司营收持续下降,分别为2.38亿元、1.66亿元;净利润分别为亏损1.63亿元、亏损2068.79万元。

ST恒久发布的2023年度业绩预告显示,2023年,公司预计营收1.5亿元至1.65亿元,归属于上市公司股东的净利润亏损2600万元至3900万元,亏损状态大概率将持续。

对此,ST恒久解释称:“2023年亏损的主要原因为,报告期内,受市场环境变化,公司产品价格下降,致使公司业务收入下降,同时新业务开展缓慢;本期计提信用减值和存货跌价损失增加。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示:“ST恒久属于光学电子行业,行业竞争较为激烈。近年来,公司可能面临市场份额下降、成本上升等挑战,进一步加剧了业绩亏损的情况。未来,公司还需要在技术创新、品牌建设、市场拓展等方面加大投入,以提升竞争力和盈利能力。”

目前,ST恒久已实施其他风险警示,根据相关规定,在公司2023年年报披露后,公司可能存在继续被实施其他风险警示的风险。

“投资者应对ST公司保持警惕,关注公司信披制度是否健全,在投资决策前,充分了解公司经营情况、股东背景、治理结构等信息。同时积极参与市场监督,共同维护公平、透明、健康的资本市场环境。”詹军豪说。

# 兴齐眼药2023年净利同比增超13% 拟现金分红3.74亿元

本报记者 李勇

4月18日晚间,兴齐眼药披露2023年年报。2023年,公司实现营收14.68亿元,同比增长17.42%;实现归母净利润2.40亿元,同比增长13.39%。根据兴齐眼药同步披露的分配预案,公司拟向全体股东每10股派发现金红利30元(含税),每10股转增4股,合计将派发股利3.74亿元。

兴齐眼药是一家专注于眼科药物领域的国家级高新技术企业,产品包括延缓儿童近视进展药、干眼治疗药、眼用抗感染药等,覆盖十个眼科药物细分领域,已建立起了“全系列、品种多”的眼科药物产品体系。截至目前,兴齐眼药共拥有眼科药物批准文号57个,其中35个产品被列入医保目录,6个产品被

列入国家基本药物目录。

近年来,兴齐眼药营收、净利保持较快增长。数据显示,2020年至2023年,兴齐眼药营收分别为6.89亿元、10.28亿元、12.50亿元和14.68亿元,复合增长率为28.68%;归母净利润分别为0.88亿元、1.95亿元、2.12亿元和2.40亿元,复合增长率为39.71%。

“兴齐眼药产品线丰富,拥有多个眼科药物批准文号,覆盖多个细分领域,使得公司能够满足市场的多样化需求,且多个产品被列入医保目录和国家基本药物目录,有助于提高产品的市场接受度和销量。”biotech创新药医学顾问曹博在接受《证券日报》记者采访时表示,随着人口老龄化和眼科疾病患者数量的增加,市场对眼科药物的需求也在持续增长。兴齐眼药通过持续的

高研发投入,不断推动新产品研发上市,也有助于公司业绩持续增长和保持竞争优势。此外,公司通过自建营销队伍和经销商合作等方式,建立了较为完善的营销网络,也有效提升了产品的市场占有率。

自创立以来,兴齐眼药高度重视新产品的研发,并将具有自主知识产权的新产品开发作为公司持续进步和创新的动力。2023年,兴齐眼药整体研发投入1.82亿元,占到了当期公司营收的12.38%。2023年,公司申报的两种规格的玻璃酸钠滴眼液、曲伏前列素滴眼液、地夸磷索钠滴眼液获得国家药品监督管理局签发的《药品注册证书》。

新热点财富创始人李鹏岩认为,正是兴齐眼药持续的高研发投入,使公司

不断巩固核心竞争力,确立了在眼药药物领域的领先优势。

曹博表示,医药行业高度依赖创新,医药企业拥有自主知识产权的新产品,能够增强核心竞争力,开拓新的市场领域,获取更大的市场份额。同时,新产品通常还具有较高的利润空间,有助于提高企业的整体盈利能力。

此外,根据兴齐眼药此前披露公告,今年3月份,公司的一款硫酸阿托品滴眼液获得国家药品监督管理局签发的《药品注册证书》,这也是国内第一款获批上市的相关产品。

对此,曹博认为,该药品作为一种用于控制儿童近视进展的药物,市场需求巨大,获批上市有望带动兴齐眼药产品市场占有率的进一步提升。

# 下游需求不足、行业竞争加剧 东晶电子连续两年陷入亏损

本报记者 吴文婧

4月18日,东晶电子发布2023年年报。数据显示,公司2023年实现营业收入1.73亿元,同比下降4.19%;归母净利润为亏损6659.56万元。相比之下,公司2022年实现营业收入1.81亿元,亏损6910.84万元。

对于业绩下滑、持续亏损,东晶电子称,主要原因是下游终端需求不足、产业链持续去库存及行业供需变化等因素导致行业竞争加剧,公司主要产品2023年的销售单价较2022年下降。同时,2023年公司计提资产减值准备3133.45万元。

## 单一产品结构暴露风险

公开资料显示,东晶电子是石英晶体元器件制造商,产品为石英晶体谐振器、振荡器等。石英晶体元器件广泛应用于通讯、资讯、汽车电子、移动互联网、工业控制、家用电器、智能安防和航

空军工等众多领域。

东晶电子表示,2023年,国内外电子市场整体需求持续放缓,受终端需求不足、产业链持续去库存以及供需不平衡等因素影响,公司所处电子元器件行业市场竞争激烈。

除了复杂多变的外部环境,看懂经济平台产业观察家洪仕斌向《证券日报》记者表示,东晶电子持续亏损还有以下两方面原因:一是产品结构相对单一,主要依赖谐振器为主的石英晶体元器件的业务收入,而该业务在市场竞争激烈的情况下单价下降,导致公司收入减少;二是技术研发和产品创新能力不足,难以满足下游市场需求,导致公司市场份额下降。

数据显示,东晶电子2023年谐振器实现营收1.70亿元,占营收比重高达97.98%,振荡器营收占比为1.66%。在全年营收下滑的背景下,东晶电子销售费用同比大幅增长38.33%,公司称,主要是办公差旅费和业务招待费增长,另外,管理费用同比增长19.32%,费用管

控能力有待加强。此外,从销售模式来看,2023年,东晶电子通过中间商销售实现营收1.31亿元,占比75.46%,直销收入占比仅两成多。

## 将采取措施改善经营

近日,证监会发布《关于严格执行退市制度的意见》,沪深交易所修订完善相关退市规则,并公开征求意见。财务类退市方面,沪深主板公司财务类退市指标从“利润总额、净利润或扣非净利润均为负+营业收入低于1亿元”改为“利润总额、净利润或扣非净利润为负+营业收入低于3亿元”。修订的财务类退市指标将以2024年度作为首个起算年度。

东晶电子2022年、2023年连续亏损,营业收入分别为1.81亿元、1.73亿元,这意味着在新的退市制度下,东晶电子已经亮起“财务退市预警灯”,提升业绩迫在眉睫。

记者以投资者身份致电东晶电子,

公司人士回应称:“退市新规出台后,公司管理层就在研究应对办法,后续我们会有措施来改善公司的经营状况,争取在2024年、2025年做出一些改善。”

东晶电子在年报中对石英晶体元器件行业的未来发展表示乐观。公司称,随着5G网络、物联网的逐渐普及,全球数字化进程的加速推进,人工智能浪潮的兴起,汽车电子产业的快速发展,催生了众多元器件下游应用场景;同时伴随各类电子终端向智能化、网联化、多功能化转变,单个终端所需应用的电子元器件数量相应增加,也给石英晶体元器件行业带来更为广阔的市场空间。

洪仕斌表示,建议东晶电子加强技术研发和产品创新能力,提高产品的综合竞争力;积极拓展新的业务领域,寻找新的增长点,以适应市场需求的变化;加强财务管理和内部控制,提高公司运营效率和市场风险控制能力。此外,公司可以加强与下游企业的合作,建立稳定的合作关系,共同推动行业发展。

# 紧抓碳化硅市场机遇 宇晶股份“稳中拓新”

本报记者 肖伟

“未来,我们将立足当前技术和研发优势,持续拓新前沿新兴产业,特别是国家培养和发展战略性新兴产业的重要领域。”4月18日,宇晶股份召开2023年年度股东大会,董事长杨宇红将公司未来发展定调为“稳中拓新”。

2023年,得益于下游行业的客户需求持续增长,宇晶股份产品竞争力和成本优势凸显,经营业绩大幅增长。年报显示,2023年公司实现营业收入13.04亿元,同比增长62.19%;归母净利润1.13亿元,同比增长16.19%。

杨宇红介绍,宇晶股份2023年开发的6英寸至8英寸碳化硅材料切、磨、抛设备,已实现批量销售。

宇晶股份总经理杨佳薇表示,公司前述产品已到达同类进口设备水平,具备替代国外进口设备的能力。随着下游客户对8英寸碳化硅衬底材料需求的增加,公司有望进入全面放量阶段。

宇晶股份长期专注于硬脆材料精密加工机床制造领域。经过长期的技术创新和工艺积累,公司已实现多晶硅、单晶硅、碳化硅、蓝宝石、磁性材料、玻璃等硬脆材料切、磨、抛加工设备的全覆盖,并向光伏、半导体等领域供货。2023年,宇晶股份通过前期对“大硅片+薄片化”相关技术的预研,成功把握住了下游光伏行业的需求发展方向,获得了各大重点客户的高度认可,相关订单规模大幅增长。

在半导体领域,公司开发了8英寸碳化硅材料的线切割机和双面抛光机,多项关键参数亮眼,产品技术力达到国际先进水平。据了解,碳化硅是第三代半导体核心材料,广泛应用于通信、航天、新能源汽车、光伏发电等领域。近年来,全球碳化硅需求呈现快速增长趋势。据富士经济报告预测,碳化硅功率器

件市场规模有望在2026年达到22亿美元,复合年增长率超29%。

年报显示,2023年,宇晶股份应用于光伏、半导体和消费电子行业的高精密数控切、磨、抛设备产品共实现营业收入7.99亿元。主要客户包含高景太阳能、晶澳科技、鹏飞科技、江苏美科、天合光能、合盛硅业、华晟新能源、中启江苏、南沙晶圆、宁波捷芯、东尼半导体、京东方、蓝思科技、比亚迪、伯恩精密等知名企业。

此外,近年来,宇晶股份围绕线切割机核心主业,积极开展产业链延伸布局,并成功在金刚石线、碳碳热场领域构建了具备竞争力的产能。2023年,宇晶股份顺利实现了硅片切片业务的量产,完善了公司“设备+耗材+加工服务”协同发展的产业布局,进一步打开了公司业绩的未来增长空间。

据杨宇红介绍,2023年,宇晶股份金刚线业务坚持高质量发展,持续加强产品质量管理,市场占有率显著提升,为后续业绩释放打下了良好基础。在碳碳热场领域,公司锚定小而精的发展方向,专注于提升产品竞争力,并依托持续工艺改进等措施降本增效,有效增强了此类产品的盈利水平。在晶硅切片领域,公司顺利完成了第一阶段产能爬坡,现已具备12GW的切片产能,有望在后续季度持续释放业绩。

年报显示,2023年宇晶股份金刚石线产品营业收入为1.43亿元;碳碳热场系列产品营业收入5900.31万元;切片加工实现营业收入2.56亿元。

展望未来,宇晶股份董秘周波表示,公司将通过资源整合、技术工艺融合,持续进行新产品、新技术的开发与应用,增强公司盈利能力,提高公司综合发展水平,把公司打造成服务于光伏、消费电子、半导体行业领域具有竞争力的供应商。