

野风实控人风格“野”？

◎ 记者 吴鸣洲

近日，浙江野风药业股份有限公司（下称“野风药业”）向深交所提交了招股说明书，公司拟在创业板上市。

回看野风药业的发展历程，《国际金融报》记者获悉，野风药业曾于2014年1月在浙江省股权交易中心挂牌，2019年10月终止挂牌。

2021年5月，野风药业正式踏上创业板之旅。但在两轮问询后，野风药业在2022年6月主动撤回上市申请。此番冲击创业板上市，乃是野风药业二度IPO。

此次IPO，野风药业拟募集资金4.89亿元，投入“年产600吨甲多巴原料药及300吨甲多巴中间体”项目与“年产150千克醋酸卡泊芬净、150千克米卡芬净等八个产品”项目。

如今公司“卷土重来”，此前存在的问题是否得到改善？公司业绩表现又是如何？

业绩下滑

据悉，野风药业的主营业务为特色原料药及医药中间体的研发、生产和销售。其主要产品包括甲多巴、卡比多巴、左旋多巴和醋酸卡泊芬净等特色原料药及其中间体，下游制剂涉及抗高血压药尤其是妊娠高血压及肾性高血压药物、抗帕金森病药、抗真菌药等。

2019年-2021年，公司甲多巴原料药的市占率分别为42.39%、41.24%、43.42%。公司甲多巴原料药的市占率居全球第一。

从整体业绩表现来看，野风药业的成长性并不乐观。

招股书显示，2020年-2022年（下称“报告期”），野风药业实现的营收分别为3.62亿元、3.40亿元和3.36亿元，净利润8646.7万元、6564.2万元和6511.8万元，呈现双双下滑的趋势。

从产品种类来看，公司收入主要来

自高血压用药甲多巴及中间体，近三年的收入占比约50%左右。而公司收入下滑主要是因为抗真菌用药的收入大幅下降，从2020年的3526.38万元下降至2022年的15.63万元。

此外，受新产品开发效率、环保审批、药政审批、下游制剂企业市场推广等多种因素影响，原料药生产企业的销售增长一般需要一定时间的前期铺垫。虽然公司已经储备了较多的新产品，但目前收入的主要来源依然为多巴系列产品，且公司的终端市场主要集中于国外地区。

也就是说，虽然公司在全球市场上是知名的多巴系列原料药供应商，但是在该市场上似乎增长乏力，未来的业绩增长主要依赖于新产品。

同时，抗真菌药物的毛利率变化也最大，从2020年的61.5%下降至2022年的10.69%。

对此，野风药业解释称，主要是因为2020年向杭州中美华东制药有限公司销售了一批较大金额的醋酸卡泊芬净，供其进行制剂研发和验证，使得公司当年营业收入相对较高。后续两年中美华东的醋酸卡泊芬净产品市场尚未打开，未有新的采购需求。

报告期内，野风药业的综合毛利率也因此呈现下降趋势，分别为38.57%、32%、31.15%。除了业绩下滑，公司披露的业绩数据与前次IPO披露的也不完全一致。

前次IPO招股书显示，2018年-2020年，野风药业实现营业收入2.83亿元、3.82亿元、3.62亿元，对应净利润分别为3276.48万元、6554.69万元、8587.24万元。

而此次IPO招股书中，公司在2020年的收入为3.62亿元，净利润却是8646.7万元。

收入一样的情况下，公司净利润差了近60万元左右，产生差距的原因是什么？



张力摄

两费异常

此次IPO，野风药业拟募集资金4.89亿元，用于“年产600吨甲多巴原料药及300吨甲多巴中间体”项目与“年产150千克醋酸卡泊芬净、150千克米卡芬净等八个产品”项目。

和前次IPO相比，公司的募资金额和投资项目均发生了变化，不再将募投资金投向研发中心建设项目。

这是否意味着，公司未来的发展重点不再放在研发上面？

此外，野风药业部分产品的产能利用率低，此番募资扩产后产能如何消化也引发市场关注。

招股书显示，报告期内，多巴系列原料药和醋酸卡泊芬净中间体的产能分别为630吨、1500千克，并未发生变化。其

中，多巴系列原料药的产能利用率分别为83.98%、94.63%、94.69%，醋酸卡泊芬净中间体的产能利用率分别为18.84%、10.10%、2.49%，产能利用率较低且持续下滑。

然而在产能完全没有饱和的情况下，公司要将2.36亿元投入到“年产150千克醋酸卡泊芬净、150千克米卡芬净等八个产品”项目中。

野风药业在招股书中也坦言，醋酸卡泊芬净在获得上市批准后，虽然多家制剂生产商已经与公司洽谈了合作意向，但目前尚未产生较大销售，故无法保证未来新增醋酸卡泊芬净产能可以完全被市场消化。

《国际金融报》记者发现，公司的电费和蒸汽费似乎存在异常。

报告期内，公司收入持续下滑，各产品的产量整体来看走势平稳，但电力和

蒸汽的采购量却持续增长。

具体来看，报告期内，公司对电力的采购量分别为1405.49万度、1556.86万度、1631.56万度，2022年较2020年增长16.08%；对蒸汽的采购量分别为2.86万吨、3.15万吨、3.65万吨，2022年较2020年增长28.07%。

为什么在产量未有增长的情况下，公司用电量和蒸汽采购量明显增长？这是否意味着，公司控制成本的能力较差？

报告期内，公司水的采购数量分别为37.48万吨、35.14万吨和20.58万吨，呈现逐年下降趋势，主要是因为公司不断提升节能环保水平，采取各类措施提升循环水用量，降低水采购量所致。

分红1.47亿

在前次IPO时，因为公司实控人曾涉

及P2P业务、与多个自然人有过金额较大或频繁往来、公司财务内控合规性存疑等问题，受到监管层的广泛关注。这或许也是公司前次撤回IPO的原因之一。

如今公司“卷土重来”，上述问题是是否得以改善？

截至招股说明书签署日，野风集团持有公司46.53%股权，为公司控股股东。俞藩通过野风集团、野风创投、野风控股间接控制公司合计68.83%股权，系公司实际控制人。

据悉，野风集团的创始人俞国生，与俞藩系父子关系。俞藩出生于1985年，于2010年加入野风集团担任公司董事职务，2015年开始担任野风集团及野风药业的董事长。

从过往经历来看，这位“富二代”在加入家族企业之前就涉猎并试水了多个商业领域，如互联网金融领域、游戏领域等。

此前，公司曾向野风医疗器械、杭州标霸贸易有限公司拆出资金合计1450万元，向俞国生、科冠聚合物和森兰包装拆入资金。公司还存在通过供应商山东泓瑞及其实际控制的主体、通过子公司康吉尔通过森兰包装获取银行贷款的“转贷”事项。

对此，公司解释称，公司通过供应商山东泓瑞及其实际控制方等获取银行贷款的行为，是以真实的采购交易为基础，且连续12个月内银行贷款受托支付累计金额能够被相关采购累计金额所覆盖（当年公司向山东泓瑞及其控制方的采购金额为10557.38万元，能够覆盖当年的转贷金额6279.62万元）。

自2020年下半年开始，公司已完全杜绝了“转贷”情况的发生。

与此同时，公司分红较为大方。

报告期内，公司每年均进行分红，分红金额分别为5000万元、7000万元、2700万元，累计分红金额达到1.47亿元。

锦江电子盈转亏

◎ 见习记者 杨雪婷

近期，多家医疗器械公司赴上交所科创板IPO，杭州健嘉医疗科技、爱科百发、艾柯医疗器械于今年4月递交招股书，目前均进入问询状态。

心脏是人体重要的器官，围绕心脏的检查是每次体检绕不开的重要环节。近期，一家专注于心脏电生理领域诊断和消融创新医疗器械的公司也要乘风上市。四川锦江电子医疗器械科技（下称“锦江电子”）6月向上交所递交了招股说明书。

本次IPO拟融资26.91亿元，发行不超过2550万股，公开发行股份数量不低于本次发行后总股本的25%，保荐机构为中信证券。资金拟投向锦江电子医疗器械研发及技术中心建设项目、生产基地项目、营销网络建设以及补充流动资金。

《国际金融报》记者发现，虽然锦江电子已经有部分产品开始商业化并已经盈利，但是依然存在着净利润转负、大量现金分红、关键原材料依赖单一的供应商的问题。

由盈转亏

和前文提到的三家医疗器械公司相比，锦江电子似乎走在了产品商业化的前端，这三家企业主要产品还未大规模

商业化，而据招股书，截至2023年4月30日，锦江电子已取得13项III类医疗器械产品注册证、4项II类医疗器械产品注册证以及3项产品的欧盟CE认证。同时，锦江电子也有20项产品在研，10余款产品将于近年陆续获批上市。

但是，略显“羸弱”的营收仍未撑起费用支出。

2020年-2022年（下称“报告期”），锦江电子的营业收入分别为0.41亿元、0.61亿元、0.59亿元；归母净利润分别为0.25亿元、-0.17亿元、-104.24万元，2021年与2022年净利润为负数。扣除非经常性损益后，同期归母净利润分别为204.39万元、-360.10万元和-346.69万元，后两年仍为负数。并且还存在着未分配利润，截至2022年末，锦江电子的未分配利润为-299.86万元。

报告期内，营业收入主要靠设备类及耗材类的主营产品支撑，2022年的营收下滑，主要是因为主要设备类产品的销售收入下降。展开来看，多道生理记录仪和心脏射频消融仪的销售量和销售金额均有下降。

同时，可以看出，营业收入之所以略显“羸弱”，和其依赖单一设备营收分不开。

主要产品多道生理记录仪占各期主营业务收入的比例分别为80.84%、74.57%及68.16%，为报告期内公司的主



资料图片

要收入来源。一旦主要产品的销量或销售金额下降，将影响业绩表现。

值得注意的是，报告期内，锦江电子的综合毛利率分别为80.98%、78.51%、72.72%，持续下降。

对此，锦江电子称，主要是因为导管类产品销售占比快速增长，该产品毛利率相对较低导致公司总体毛利率下降。报告期内，导管类产品毛利率分别为11.76%、6.69%、23.46%。

主要产品销售不佳，推广的新产品

又拉低毛利率，为锦江电子未来能否持续盈利增添了几分不确定性。

分红数千万

据锦江电子解释称，2021年-2022年净利润为负，主要是因为期间费用支出增多。报告期内，其销售费用分别为0.11亿元、0.17亿元、0.25亿元，持续增长。2021年，管理费用增加了0.19亿元，同比增长了178.31%。

公司还进行了大额现金分红。据招股书，锦江电子2021年向全体股东合计派发现金红利0.3亿元。

除了现金红利的激励外，锦江电子还进行股票期权的激励。据招股书，2023年，锦江电子制定了新的股权激励计划，行权价格为每股13.18元。

据悉，李楚文、李楚雅二人合计直接持有公司35.09%的股份，为公司共同实际控制人。值得注意的是，公司实控人通过此次股票期权激励，获得价值2000万元股票期权，占此次股权激励的27.14%。

同时，26位研发人员获得价值约900万元股票期权。2位实控人分走的激励远超26位研发人员获得的奖励。

招股书中也提示，高端医疗器械领域的技术人才争夺十分激烈，如果公司的技术人员出现流失，可能会导致核心技术泄露进而影响公司研发及商业化项目。

招股书显示，根据股份支付的会计准则，预计将在2023年至2028年期间确认约2.20亿元股份支付费用，会对当期及未来几年净利润造成不利影响。

为关联方“打工”

据招股书，报告期内，锦江电子产品

购的情况。

拿头电极举例，报告期内，锦江电子每年稳定向Pulse Technologies, Inc.的代理商HnG Medical Incorporated进行采购。

除此之外，招股书中还谈言磁定位板及磁传感器，主要向Northern Digital Inc.的境内代理商深圳市诺诚时代科技开发有限公司采购。

随着相关研发项目的进展和产品生产规模的扩大，原材料的需求量逐渐增加，若替代供应商的产品后续未通过验证，或者境外供应商出现产能受限问题或未来国际贸易政策等外部因素导致价格波动、供应困难等不利情况，会影响公司的生产经营。

除了原材料购自单一客户外，锦江电子还对外承接了技术开发服务。

据悉，苏州信达也是一家医疗器械公司，其成立于2012年，主营设备是肾动脉交感神经消融设备。锦江电子与其签订协议，约定苏州信达委托公司开发肾神经消融系统。

2021年底，公司已预收苏州信达委托研发款项648.60万元，锦江电子累计发生开发成本71.80万元。2022年底，款项增加至793.54万元，开发成本增至247.87万元。

值得一提的是，苏州信达是锦江电子的关联公司，其为锦江电子参股，并由公司股东李楚文担任董事的企业。