

东方科脉竞争力堪忧

● 记者 王莹

普通人和庞大的财富之间，很可能差的就是一个商机，但放眼望去，蔬菜水果、日用百货有众多的商超在竞争，赚钱的金矿到底在哪里？

事实上，有一种随处可见却又不起眼的商品，每年都能给一家公司带来十几亿的收入，这就是商超的标价纸。

这是一种什么样的生意？创始人是怎么慧眼识得商机，并走向上交所主板上市之路的？

启动资金 50 万

商超标价格的纸，专业来讲，叫做电子纸显示屏幕。浙江东方科脉电子股份有限公司(下称“东方科脉”)就是为电子纸显示屏幕提供电子纸显示模组的公司。

一般来说，公司产业链上游为电子墨水薄膜、TFT 基板、驱动芯片等原材料供应商，产业链下游包括商用端面向企业客户的电子纸显示数字化解决方案提供商(产品包括电子标签、标牌)以及消费端面向消费者的电子纸屏幕数码产品制造商（我们更为熟知的有亚马逊、掌阅、汉王电子书）。东方科脉所属细分行业为电子纸显示模组行业，处于电子纸产业链中游。

东方科脉披露称，公司在电子纸显示模组细分行业的市场地位已居于全球前列。根据洛图科技数据,2022 年全球电子纸标签出货量约为 2.4 亿台；基于公司电子纸显示模组产品销量及上述市场数据推算,2022 年公司电子纸显示模组出货量全球市占率约为 20%。

这小小的一片片电子纸，每年为公

司创造超过 12 亿元的营业收入。

资料显示,2020 年–2022 年（下称“报告期”），东方科脉营业收入分别为 4.77 亿元、8.64 亿元和 12.14 亿元,净利润分别为 6869.09 万元、8911.22 万元和 9187.61 万元。

那么，公司创始人是如何发现这个不起眼的东西蕴含着巨大商机？

东方科脉的股东赵景罡生于 1967 年,现年 56 岁,曾任大连东方显示器材有限公司生产部部长、质保部部长,其于 2000 年前往日本关西学院大学就读并获博士学位。2003 年至 2004 年其任日本早稻田大学博士后研究员,毕业后在大连东益电子有限责任公司及其子公司大连益显达电子有限公司任职副总经理仅一年,就决定和兄嫂一起创业。

2005 年,赵景罡联系维纳贸易以及其兄赵景广、其嫂汤红经营的佳井精工共同投资成立科脉有限(公司前身),注册资本为 1000 万元。在这其中,赵景罡出货币资金 50 万元，以专有技术作价 200 万元出资。

有意思的是,赵景罡出资的“专有技术”因投入科脉有限后对公司生产经营作用较小,在 2015 年,赵景罡置换成了货币资金 200 万元出资。

由于后续股权变动，目前东方科脉的实控人并非赵景罡，而是公司控股股东周爱军。但赵景罡仍持有公司 5.86% 的股份。

按照此次 IPO，公司公开发行股份不超过 1535.5713 万股（不含采用超额配售选择权发行的股票数量）,不低于本次发行后总股本的 25%，募资 6 亿元，发行估值约为 24 亿元。

赵景罡持有股份稀释后持股 4.4%，估值约为 1.056 亿元。这就是说,以当年



褚念颖 摄

50 万元的资金为起点,发掘商机的赵景罡可能收获 1 亿多元的财富。

截至本招股说明书签署日，实控人周爱军直接持有公司 20.79% 的股份,直接和间接合计控制公司 29.9% 的股份，仅直接持股股份估值约为 3.744 亿元。

毛利率下滑

那么，目前年营收达到 12 亿元的东方科脉质地如何？

东方科脉作为国内最早进入电子纸显示模组领域的企业之一，自主拥有电子纸显示模组设计制造的核心技术,在嘉兴市和大连市建立了生产制造基地，与电子纸行业上游核心原材料供应商建立了长期合作，下游主要客户包括 Solum、汉朔科技、Digi、Displaydata、Rainus、SES、Pricer 等全球领先的电子纸显示数字化解决方案提供商。

报告期各期，公司主营业务毛利率

分别为 26.59%、20.87% 和 22.95%，整体出现下滑。更直观来看，东方科脉主营业务收入分别 46777.02 万元、84910.81 万元、120967.38 万元，占总营收的 98%、98.33%、99.66%，和总营收相差不多。其主营业务产品电子纸显示模组销量分别为 2681.19 万片、3865.23 万片和 5064.62 万片，结合同期公司整体净利润,公司主营产品销量增加明显,但单位产品平均带来的净利润却下滑了，平均每片净利润分别为 2.56 元、2.31 元、1.81 元,明显下降。

是公司产品竞争力下降导致单片产品平均净利润下滑？还是公司低利润率的产品销量增加,摊薄了利润？

据披露来看,公司小、中、大尺寸电子纸模组报告期内的平均价格整体是增长的,那为何出现了上述情况？

另外，公司 2023 年 1–6 月主营业务收入为 62202.33 万元，净利润 4313.25 万元,毛利率为 16.38%,毛利率

有所下滑。

对此,东方科脉解释称,随着电子纸行业进入快速发展时期，公司所在的电子纸显示模组细分市场竞争有所加剧,部分产品销售价格面临下降压力。另一方面，公司产品生产成本受原材料采购价格、产能利用程度、劳动用工成本等多种因素影响。

需要指出的是,公司 2022 年的产能为 6320 万片,即将募资新建年产智能物联网电子纸 1 亿片项目,也就是,产能将提升 1.5 倍。

如果公司单位产品利润下降是竞争力下降导致，那么猛增的产能是否能够消化则是个问题。

此外,报告期各期,公司经营活动产生的现金流量净额分别为–16385.6 万元、–13786.85 万元和 6649.15 万元,与当期净利润的差异分别为–23254.69 万元、–22698.07 万元和–2538.46 万元。

对此,公司认为,报告期内公司经营

业内首家！上海数交所与合合信息共建“产业数据航母”

数据要素是数字经济持续发展壮大的核心引擎。11 月 25 日,2023 全球数商大会在上海盛大开幕。大会以“数联全球、商通未来”为主题,聚焦数字经济时代下,数据要素推动实体经济发展,打造全球数据要素市场的风向标。

种类繁多的数据要素之中,“产业数据”是对实体经济数字化转型影响最深的数据类型之一。本次大会上，上海数交所与上海合合信息科技股份有限公司(下称“合合信息”)共同举办了《产业数据应用与流通》主题论坛,来自上海市经济和信息化委员会、上海数据交易所、上海交通大学、复旦大学、工商银行、大成律所、中金公司等政府、高校、金融机构及企业的行业专家汇聚一堂，围绕产业数据应用及服务的创新生态及产业数据要素流通等议题展开观点分享。论坛还发布了业内首个产业数据行业创新中心(下称“中心”)。

三大创新设计 疏通数据流通“堵点”

“产业数据”是基于企业经营和供需关系形成的，对产业整体和企业经营与信用状况描述的数据。例如在 5G 行业中,产业数据既包括市场规模、增长率、渗透率等反映整个行业发展趋势的宏观数据,垂直领域或细分市场指标等中观数据,也有单个企业的销售数据、产品特点等反映具体企业在市场中的地位和产品竞争力的微观数据。如何从产业数据中洞悉、挖掘价值,关乎整个行业的数字化转型进程。

受制于人才、数据源、场景经验等因素，数据使用方想要获取安全的、高质

量、高性价比的产业数据并非易事；如何通过合规的方式快速链接到数据需求者，则是数据供给方关注的问题。为汇聚更加全面、高质量的产业数据,让产业数据更便捷、安全地服务于行业,产业数据行业创新中心应运而生。

产业数据行业创新中心由上海数据交易所与合合信息共同运营，通过创新的服务体系和运营模式，引入多元主体参与数据要素市场建设，探索数据要素流通新模式。中心具备三大创新性：

打造了一站式产业数据服务新链路。中心的在线数据流通体系覆盖数据治理咨询、产品上架、POC、签订、交付、上链、拓客全链路,能够一站式满足数据供需双方的服务需求；构建了场内场外交易融合新范式。中心基于上海数据交易所行业发展及合规指导，针对数据汇聚及建设、产品开发、场景方案、流通交易和资产入表等需求，为企业数据应用需求提供更灵活的交易模式，促进场内场外交易融合；探索跨区域数据融合新项目。中心通过构建数据要素流转合作生态，与生态合作伙伴共同孵化创新数据产品与服务模式,促进产业数据产品化、资产化和资本化。

“产业链发展是具有生命周期的。从最开始的产业洞察,到产业发展,再到金融支持引入,供应链管理,最后通过创新提升自身规模和产值，数据产品也在经历一个从趋势洞察，到助力产业实现自主创新的历程。”合合信息董事、副总经理陈青山在《产业数据应用与流通》论坛中提到,优质的数商生态从数据汇集、治理、分析、评估、可信流通等多个方面，为中心筑牢“能力底座”，从而孵化出符合企业成长步调、社会变化趋势的数据产



“产业数据行业创新中心”架构图

资料图片

品。

合合信息是一家人工智能及商业大数据科技企业，旗下启信宝率先与上海数交所完成签约，已在数交所平台上架覆盖经营、司法、舆情、科创等场景的多款数据产品,助力高效便捷、合规安全的数据要素流通与交易体系的构建。启信宝商业大数据产品基于境内 2.3 亿家企业等组织机构的超过 1000 亿条实时动态商业大数据,形成基础数据服务、标准化服务、场景化解决方案,帮助企业、机构做好对公营销、科创信贷、产业链招商、供应链管理。

陈青山提到，启信宝将通过产业数据行业创新中心，打造覆盖超过 100 万条产业政策、350 万条产业研报、超 2 亿

条产业发展研判数据、40 亿条企业工商数据、超过 300 个产业专题的产业数据库,让专业、可信的数据服务惠及更多的产业,促进数据交易生态的蓬勃发展。

可信、共赢的生态平台 让数据“孤岛”变“群岛”

供应链金融是产业数据应用的重点领域。产业链、供应链的稳定畅通关系到国家在经济全球化大潮中的发展前景。党的二十大报告提出,“着力提高全要素生产率，着力提升产业链供应链韧性和安全水平”；2022 年,中央经济工作会议提出“产业政策要发展和安全并举”,再次强调“发展要安全”,提升产业

多,数据汇集难度高。以上述提及的 5G 行业为例，从产业层级角度粗略划分，其上游基础层分为频率控制元器件、功率放大器、集成电路等多个领域,中游包括基站、光电子器件等传输等支撑层,下游也分为应用层、场景层。相关企业、平台中存储了大量的“私域数据”，如交易、票据、履约、生产数据,对于产业发展具有独特的价值,但外界难以获取;数据持有者也需要面对数据流通安全方面的考验。珍贵的产业数据,往往容易在不同主体间的壁垒中沦落为“孤岛”。

与传统的“点对点”数据流通模式相比，供应链数据要素平台在上海数据交易所“可信空间”的支持下,让原本的“数据孤岛”释放出多源数据,打开全产业链、供应链洞察分析视角,产生更完整的行业画像，为企业数据资源估值提供更准确的信息，在满足数据需求方获取有价值的产业数据的同时，为数据交易链上的数据产品供应商、经营数据资源方等主体创造拓客渠道，实现数据交易生态的“共赢”。

陈青山表示,通过供应链数据要素跨域融合平台等项目,中心将逐个解决产业数据应用中存在的数据技术栈复杂,数据资源多、散、杂,场景知识复杂,流通交易链条长等问题,打通产业数据从“资源”向“价值”转化的最后一公里。随着产业数据的应用面不断拓宽,数据要素的培育、价值的提升、挖掘加工以及产品交易流程的优化,需要更多的主体参与进来。中心也将充分发挥“产业数据航母”的作用,搭载优质的数据生态伙伴，共同开拓产业数据“蓝海”。

现阶段,供应链数据关联的主体繁

(CIS)