

(上接C8版)

报告期内,公司新老客户收入规模情况如下:

单位:万元

Table with columns: 项目, 2024年1-6月, 2023年度, 2022年度, 2021年度. Rows include 新客户, 老客户, 合计.

报告期内,公司主营业务收入主要来源于长期合作的老客户,新客户收入占比整体较小。

报告期内,公司主要新增客户收入及占主营业务收入的比例情况如下:

单位:万元

Table with columns: 客户名称, 2024年1-6月, 2023年度, 2022年度, 2021年度. Rows include 上海发那科机器人有限公司, 佛山海固塑料机械有限公司, 合计.

注:主要新增客户指报告期当期销售金额超过100万元的新增客户。

报告期内,公司与上述主要新增客户交易金额相对较小,且主要从事塑料机械相关行业,随着塑料机械相关行业行情好转以及对发行人品牌、产品质量及供货能力等认可,双方逐步开展合作,收入规模将逐步增长。

综上,发行人2024年经营业绩实现增长且预计未来两年持续保持增长,主要系发行人下游塑料机械行业景气度复苏,行业需求持续增长,发行人在手订单充足且呈快速增长趋势。此外,塑料机械行业产品应用于国民经济各个领域,具有持续、广泛的需求,终端用户对公司产品亦存在定期、定量的更新需求,随着塑料机械行业库存消化、落后产能加速出清以及国家“以旧换新”等产业政策支持,行业景气度有望持续回升。作为行业内的领先企业,报告期内,发行人市场占有率一直处于领先地位且逐年提升,发行人在巩固优势领域领先地位的同时进一步开拓新客户,市场占有率有望进一步提高。因此,发行人经营业绩具备成长性。

⑥ 报告期内发行人主要业绩财务指标变化具有合理性

报告期内,发行人主要业绩财务指标变化情况如下:

单位:万元

Table with columns: 项目, 2024年1-6月, 2023年度, 2022年度, 2021年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, 净利润.

注:出于报告期内毛利率可比性考虑,如无特别说明,在本表及以下各类产品的毛利率分析中,已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费。

报告期初,公司积极开拓市场、提升产品竞争力,随着下游行业整体需求的增长及客户对公司产品质量的认可,公司经营业绩整体较好。2022年至2023年上半年,塑料机械行业进入阶段性调整周期,下游需求出现阶段性下降,发行人所处行业竞争加剧,销售规模有所下降。2023年下半年,塑料机械行业整体呈现复苏态势,行业景气度总体有所回升,整体需求正在逐步回暖,但下游需求复苏影响传导至发行人存在一定的滞后性。2024年1-6月,发行人下游塑料机械行业景气度持续复苏,行业需求释放,叠加国家“以旧换新”等产业政策支持,发行人在手订单快速增加,因此,发行人2024年1-6月经营业绩同比实现增长。作为塑料机械配件行业的代表性企业,在长期发展中,发行人与塑料机械行业的波动趋势亦紧密相关,具体分析如下:

A. 收入变动分析

报告期内,公司主营业务收入变动情况如下:

单位:万元

Table with columns: 项目, 类别, 2024年1-6月, 2023年度, 2022年度, 2021年度. Rows include 螺杆机筒及其配件, 哥林柱及其配件, 其他, 合计.

报告期内,公司主要产品螺杆机筒及哥林柱的销售收入、销售数量、销售单价情况如下:

单位:万元、万件、元/件、%

Table with columns: 类别, 项目, 2024年1-6月, 2023年度, 2022年度, 2021年度. Rows include 螺杆机筒, 哥林柱, 合计.

注:上述数据不含配件

1) 销售数量情况变动分析

报告期初,公司机筒、螺杆及哥林柱等主要产品销售数量较高主要系下游行业处于景气周期,导致对发行人产品需求较大。2022年至2023年上半年,塑料机械行业进入阶段性调整周期,下游客户需求有所放缓,公司主要产品销量整体呈下降趋势。2023年下半年,塑料机械行业整体呈现复苏态势,行业景气度总体有所回升,整体需求正在逐步回暖,但下游需求复苏影响传导至发行人存在一定的滞后性。截至2023年末,发行人在手订单已呈回升趋势,行业复苏迹象显著。2024年1-6月,发行人下游塑料机械行业持续保持复苏态势,市场需求快速释放,叠加国家“以旧换新”等产业政策支持,公司主要产品销量有所提高。

2) 销售单价情况变动分析

2022年和2023年,公司主要产品的销售单价上升,主要系受益于新能源汽车行业的快速发展,公司下游塑料成型设备制造商根据市场变化情况增加了大、中规格型号产品生

产和销售,因此公司单价相对较高的大、中规格型号产品销售数量及占比增长,导致整体产品单价有所提升。2024年1-6月,受3C产品等终端下游需求增长影响,公司小规格产品销售量增速较快,导致产品价格单价有所下降,具体情况如下:

单位:元/件、%

Table with columns: 项目, 类别, 2024年1-6月, 2023年度. Rows include 螺杆机筒, 哥林柱, 螺杆机筒, 哥林柱.

注:上述数据不含配件

B. 毛利率变动分析

报告期内,公司主营业务按产品类别毛利率情况如下:

单位:%

Table with columns: 项目, 2024年1-6月, 2023年度, 2022年度, 2021年度. Rows include 螺杆机筒及其配件, 哥林柱及其配件, 其他, 合计.

注:出于报告期内毛利率可比性考虑,如无特别说明,在本表及以下各类产品的毛利率分析中,已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费。

报告期初,公司产品毛利率较高主要系下游行业处于景气周期,下游塑料成型设备生产商对公司产品需求较大。2022年和2023年,受下游行业周期性波动影响,下游塑料成型设备生产商对公司产品需求有所下降,公司所处行业竞争加剧。为了保持公司的市场占有率和产品竞争力,公司采取了更加灵活的销售策略,对主要客户的产品价格调减,导致产品毛利率整体下降。2024年1-6月,公司产品毛利率略有下降,主要系毛利率相对较低的小型螺杆机筒占比有所提高所致。

为抵御行业周期性波动的影响,公司积极调整销售策略,增加了毛利率较高的大、中规格型号产品的销售力度,部分抵消了行业周期性波动带来的不利影响。具体分析如下:

1) 螺杆机筒及其配件

报告期内,各规格型号的螺杆机筒毛利率情况如下:

Table with columns: 项目, 类别, 2024年1-6月, 2023年度. Rows include 螺杆机筒, 哥林柱.

2022年,公司螺杆机筒及配件毛利率较2021年下降1.88个百分点,具体原因如下:

① 公司产品价格有所下调

2022年,受下游塑料机械行业阶段性周期调整影响,公司所处行业竞争加剧,公司采取了更加灵活的销售策略,对部分产品价格调减,导致产品毛利率有所下降。

② 原材料平均采购单价小幅上升

由于公司钢材采购规格、型号众多,公司会根据生产的实际需要和客户需求等因素采购部分单价较高的特种钢材及向钢材贸易商进行采购。此外,受采购钢材周期影响,发行人采购钢材价格与市场现货价格存在一定滞后性。受上述因素影响,2022年,公司圆钢平均采购单价同比小幅上涨1.89%,导致螺杆机筒产品毛利率有所下降。

③ 境外销售收入和大规格型号机筒螺杆产品销售收入的提升一定程度上抵消了产品价格下降的不利影响

一方面,2022年以来,受塑料机械行业周期波动的影响,行业竞争加剧,公司产品单价下降。为抵御行业周期波动的影响,公司积极调整销售策略,进一步开拓境外销售市场。2022年,公司实现境外销售收入8,109.53万元,占主营业务收入的比例由2021年的7.65%提升至10.53%,主要系Husky销售收入提升所致。

另一方面,2022年以来,受益于新能源汽车行业的快速发展,毛利率相对较高的大规格型号机筒螺杆产品需求快速增长。2022年,公司大规格型号机筒螺杆销售收入占机筒螺杆整体销售收入的比例增加10.46个百分点。

境外销售收入和大规格型号产品销售收入的提升一定程度上抵消了产品价格下降的不利影响,有利于提升发行人的逆周期抗风险能力。

2023年,公司螺杆机筒及配件毛利率较2022年下降1.57个百分点,主要原因系:

① 公司产品价格有所下调

2023年,受下游行业景气度不及预期的影响,为了保持公司的市场占有率和产品竞争力,公司继续采取灵活的销售策略,对 上

2023年,公司进一步加大了对毛利较高的大型、中型机筒螺杆产品销售力度,大型、中型螺杆机筒销售数量占比分别较2022年增长0.38个百分点和1.15个百分点。同时,公司降低了毛利率相对较低且竞争相对充分的小型螺杆机筒产品销售力度,小型机筒螺杆产品销售数量占比较2022年下降3.07个百分点。上述应对措施部分抵消了产品价格下降的不利影响。

② 原材料平均采购单价有所下降

2023年,公司主要原材料钢材的采购均价较2022年下降

7.52%,部分抵消了产品价格下调的不利影响。

2024年1-6月,公司螺杆机筒及配件毛利率较2023年下降0.69个百分点,变动幅度相对较小,主要系受3C产品等终端需求影响,发行人毛利率相对较低的小型螺杆机筒占比有所提高。

2) 哥林柱及其配件

公司哥林柱毛利率总体有所下降,主要系受原材料采购价格波动、销售价格调整以及产品结构变化等影响所致,与公司螺杆机筒毛利率波动原因基本一致。报告期内,随着注塑机二板化的行业发展趋势,二板机哥林柱的市场需求不断增长,带动公司二板机哥林柱销售收入的提升。二板机哥林柱产品销售收入的提升一定程度上抵消了产品价格下降的不利影响。

报告期内,各规格型号的哥林柱毛利率情况如下:

Table with columns: 项目, 类别, 2024年1-6月, 2023年度. Rows include 哥林柱, 哥林柱.

因此,公司报告期内主要业绩财务指标变化具有合理性,符合公司实际情况。

(7) 发行人竞争优势劣势

① 研发技术优势

发行人高度重视工艺技术的提高以及新产品的研发,通过长期努力,积累了大量的先进工艺技术和经验,形成了行业内领先的材料与制造工艺相结合的技术体系。核心技术包括“多轴联动的螺杆抛光机抛光技术”、“机筒螺杆耐磨层制作技术”、“能双机筒中耐磨层的应用”、“能双机筒挤出段嵌嵌耐磨条技术”等。其中公司结合传统离心浇铸工艺,自主研发并创造性的应用于螺杆机筒产品,掌握了机筒螺杆耐磨层制作技术,形成了“一种螺杆机筒耐磨层的制作方法及其加工装置”的发明专利,具有生产效率高、节能环保,并提高浇铸合格率。

公司积极参加各项行业交流活动,如国内最大的橡塑展 Chinaplas,与海内外各界人士进行交流探讨,互相学习,通过不断了解、学习国内外的先进产品、技术、工艺,公司持续创新能力得到了有力的支持。

此外,公司经过多年研发、生产的经验积累,形成了多项具有较高价值的专有技术,能够较好的应对塑料配套产品品种多、技术更新快等特点,不断根据下游产品的变化及时更新新技术工艺。截至2024年6月30日,公司拥有发明专利15项,实用新型专利110项。

② 客户资源优势

公司下游客户主要为塑料成型设备制造商,其对于零部件供应商的产品质量有严格的要求,对供应商有严苛的认证过程,一旦进入下游制造商客户的供应商名单后,通常会形成一个长期、稳定的合作关系。

公司凭借自身积累的工艺技术及产品质量,已成功进入世界主要塑料成型设备制造商的供应体系,成为一家具备全球化供应能力的定制化塑料成型设备核心零部件制造商,产品不仅供应国内市场,还远销加拿大、美国、德国、印度、日本等国家和地区。目前,公司与国内外众多头部塑料成型设备制造商建立了长期稳定的合作关系,境外客户主要包括恩格尔(Engel)、赫斯基(Husky)、克劳斯玛菲(KraussMaffei)、住友德马格(Demag)、米拉克龙(Milacron)、戴维斯科特(Davis-Standard),境内客户主要包括伊之密、富强鑫、大同机械、海天国际、泰瑞机器、华研精机、震雄集团等。

③ 生产管理优势

公司自成立以来,一直致力于螺杆机筒、哥林柱等塑料核心零部件的研发、生产和销售,对本行业有着深刻的理解。公司在研发、生产、安全、环保各环节已形成专业化的团队,具有丰富的实践经验和企业管理经验。公司建立了较为完善的生产管理体系,能适应品牌客户、中大规模客户的供货需求,并持续改善生产管理过程,现已形成了完善而有效的管理体系。

为提升管理效率与效果,公司大力推进信息化建设,引入SAP、PLM和MES信息化管理系统,帮助公司控制管理各个生产经营环节,使整个生产经营过程有序进行,从信息化角度科学提升管理水平和效益。由于管理的有效性对企业至关重要,而完善的管理体系是长期改善、提高的结果,一般企业很难在短期内建立,因此完善的生产管理体系构成公司的竞争优势之一。

④ 产品质量优势

公司在质量管理上贯彻“质量屋”管理框架,以质量战略为先导,始终把产品质量控制作为企业生存、发展的重要前提。公司建立了《生产实现管理程序》,制定了严格的产品检测标准,并严格执行与监督评估。同时,公司通过ISO9001、ISO14001、OHSAS18001三体系认证企业,并持续完善质量管理体系建设,提高和确保产品质量,推行全面的质量管理。高标准的产品质量管理体系使公司产品质量达到行业内领先水平,深受下游塑料成型设备制造商的认可。

⑤ 定制化生产能力优势

在塑料成型设备领域中,客户对其产品通常都有着独特的产品结构,不同客户的产品对螺杆机筒的要求往往有着较大的差异,公司拥有为客户大规模定制化生产的能力和工艺水平,以及开发经验等方面都有着较高的要求。例如客户的塑料产品要求产品尺寸精度在0.001mm以内,公司通过先进的技术工艺以及对产品零件尺寸的分析,模拟计算各个应力集中点的抗扭矩情况,最终给出系统性的解决方案。

⑥ 关键技术指标领先优势

与行业标准相比,公司核心技术参数上能够全面超过行业标准的要求,达到或超过浙江制造团体标准,并同时可以满足各类客户的定制化需求,具体对比情况如下所示:

Table with columns: 序号, 关键技术指标, 行业标准, 浙江制造团体标准, 公司技术水平, 对比情况. Rows include 螺杆气体氮化表面硬度, 螺杆离子氮化表面硬度, 机筒氮化表面硬度, etc.

注:1、表面硬度水平:HV数值越大代表检测硬度值越高,耐磨性越好,产品使用寿命越长;

2、氮化层深度水平:mm数值越大代表渗氮深度越深,氮化层越厚,产品使用寿命越长;

3、调质硬度水平:HRC数值越大代表产品硬度值越高,机械性能越好;

4、表面粗糙度水平:Ra数值越小代表产品表面粗糙度越小,螺杆机筒使用效率更高;

5、直线度水平:根据《形状和位置公差未注公差值》(GB/T1184-1996),精度等级数值越低,直线度越高,产品使用寿命越长。

通过多年研发创新,公司的螺杆机筒产品在氮化表面硬度、调质硬度、表面粗糙度等技术参数指标方面优于行业标准及浙江制造团体标准,其他技术指标均能达到浙江制造团体标准且超过行业标准。公司机筒螺杆的关键技术指标处于行业领先地位,技术具备先进性。

⑦ 竞争劣势

A. 融资渠道单一

公司所处的塑料机械行业属于资本密集型行业,原材料和设备都需要大量的资金投入,公司融资渠道单一,资金实力偏弱,阻碍了公司产能和规模进一步扩大。公司拟通过本次公开发行股票募集资金,进一步扩大经营规模,提升产品技术含量,增强市场竞争力,拓展高端产品新领域。

B. 产能不足

报告期内,公司收入规模发展迅速,现有产能已经不能及时满足客户日益增长的订单需求。为了保证产品交付的及时性,稳定与现有客户的合作关系并开拓其他客户和市场,公司拟使用本次发行的募集资金提高产能,以满足市场需求。

C. 专业人才不足

公司一直重视人才的培养和员工团队的稳定,并形成了有效的培养和引进机制。随着公司规模的日益扩张,公司的专业人才仍相对不足。为满足公司未来发展的需要,提升公司的核心竞争力,公司拟使用本次发行的募集资金建设技术研发中心,进一步加大对产品研发、技术创新、运营管理等方面专业人才的培养和引进。

二、本次发行的基本情况

(一) 股票种类

本次发行的股票为境内上市人民币普通股(A股),每股面值人民币1.00元。

(二) 发行数量和发行结构

本次公开发行发行股票2,000.00万股,占本次发行后总股本的比例为25.00%。其中,网上发行2,000.00万股,占本次发行总量的100%。本次公开发行后总股本为8,000.00万股。本次发行全部为新股发行,不涉及原股东公开发售股份。

(三) 发行价格

发行人和保荐人(主承销商)综合考虑发行人基本面、所处行业、市场情况、同行业上市公司估值水平、募集资金需求及承销风险等因素,协商确定本次发行价格为20.87元/股。

(四) 募集资金

发行人本次发行的募投项目计划所需资金金额为67,200.38万元。根据本次发行价格20.87元/股和2,000.00万股的新股发行数量计算,预计发行人募集资金总额为41,740.00万元,扣除预计发行费用6,107.65万元(不含增值税)后,预计募集资金净额为35,632.35万元。

(五) 本次发行的重要日期安排

Table with columns: 日期, 发行安排. Rows include T-2, T-1, T, T+1, T+2, T+3, T+4.

注:1、T日为发行申购日; 2、上述日期为交易日,如遇重大突发事件影响本次发行,发行人和保荐人(主承销商)将及时公告,修改本次发行日程。

(六) 拟上市地点

深圳证券交易所创业板。

(七) 限售期安排

本次发行的股票无流通限制及限售期安排。

三、网上发行

(一) 网上申购时间

本次发行网上申购时间为2025年3月17日(T日)9:15-11:30、13:00-15:00。本次网上发行通过深交所交易系统。

网上投资者应当自主表达申购意向,不得委托证券公司代其进行新股申购。如遇重大突发事件或不可抗力因素影响本次发行,则按申购当日通知办理。

(二) 网上申购价格

本次发行的发行价格为20.87元/股。网上申购投资者须按照本次发行价格进行申购。

(三) 申购简称和代码

本次网上发行的申购简称为“浙江华业”;申购代码为“301616”。

(下转C10版)