

近日,宁波耀泰光电科技股份有限公司(以下简称“耀泰股份”)上市申请获北交所受理。耀泰股份于2024年登陆新三板。

最近一个月,宁波已有6家企业IPO获交易所受理。若耀泰股份成功上市,将成为A股宁波照明行业“第一股”。



一年出海近5亿元!

宁波“照明第一股” 箭在弦上……

耀泰股份自主品牌官网。

1 又一甬企转战北交所

耀泰股份成立于2006年,注册地为“灯具之乡”——余姚。

历经近二十年的发展,耀泰股份从“代加工”起步,凭着扎实的品质和技术创新,打响自主品牌。目前,公司已将物联网技术、照明控制技术、无线通信技术、便携储能技术等应用于照明产品,形成庭院照明、智能照明、太阳能照明、工作照明四大核心产品系列。

资料显示,耀泰股份成立之初是一家由创始人夫妇的外籍朋友代持股权的外商独资企业,直到2023年,公司才整体变更为股份公司,并由方毅、张丽青夫妇实际控制,直接和间接持有78.10%的股份。

方毅出生于1971年12月,大专学历,现任公司董事长兼总经理;张丽青出生于1971年7月,本科肄业,2023年至今任公司董事兼总经理助理。张丽青曾做过会计,2006年起共13年作为全职太

太无任职经历。

这已不是耀泰股份首次冲刺IPO——

早在2023年12月,耀泰股份就向宁波证监局报送了IPO辅导材料,拟申报板块为深交所创业板;2024年12月,公司在新三板挂牌;

2025年2月,公司IPO改道北交所,并于2月24日获得宁波证监局确认;

5月20日,公司被调入新三板创新层。

耀泰股份本次公开发行股票不超过2050万股(未考虑超额配售选择权的情况下),拟募集资金为3.72亿元,用于年产150万套LED器具生产线技术改造项目,泰国智能照明灯具生产基地建设项目等。其中,泰国生产基地项目达产后预计实现年均净利润3181.60万元,投资回收期5.07年(税后,不含建设期)。

2 一年“出海”近5亿元

根据头豹研究院统计,耀泰股份户外庭院照明产品2024年国内出口规模排名第一,自有品牌国内出口规模排名第二。

能做到如今的规模,实属不易。

10多年前,老牌代工厂出身的耀泰股份已拥有3000多家海外客户。不过,公司也面临着被同行仿冒与低价竞争的烦恼。

基于此,公司董事长方毅作出了一个大胆的决定——直接创立品牌,掌握整条价值链,摆脱对客户的依赖。这使公司从原先的代工厂的角色转变为行业竞争者。

不仅如此,为了集中精力创品牌,方毅还定下了“10+1”策略,即只为订单量居前十的客户提供代加工服务,其他客户则需选购耀泰股份自主设计的产品。此举也使耀泰股份陷入大量客户流失的危机,生意惨淡时只剩下20多家客户。

“有许多迷茫时刻,但已经迈出创品牌的这一步,就没有回头路了。”方毅说。

为了不与之前的客户产生正面竞争,方毅将公司自主品牌的首战场选在了竞争对手较少的北欧,并靠着老贴牌生意维系经营。在经历了转型阵痛期后,终于在2020年迎来了境外线上消费的风口。

彼时,耀泰股份抓住机会,进驻亚马逊平台打通海外市场,其麾下的“LUTEC”“UME”品牌在全球大放异彩,公司也从专注于户外照明赛道,逐渐形成了庭院照明、太阳能照明、工作和智能照明产品系列,在北美和欧洲市场成为“大卖”。

目前,耀泰股份自有品牌产品已进入开市客、马斯达、乐华梅兰等欧美主流零售商线下渠道,并且通过亚马逊、天猫、SHOPIFY等线上渠道实现销售,主要产品常年在亚马逊平台上位列最畅销产品及亚马逊之选。

财报显示,2022年至2024年,耀泰股份实现营收5.52亿元,同比增长12.82%;归母净利润8523.97万元,同比增长31.42%。其中,境外收入占比超九成,LUTEC和UME两大自有品牌的业务占据半壁江山。报告期内,公司境外营收分别为4.63亿元、4.69亿元和5.35亿元。

2025年一季度,耀泰股份实现营收2.0亿元,同比增长25.11%,净利润为4639.26万,同比增长26.42%。

方毅曾公开表示,以前公司要靠代工来养品牌。接下来会朝着更高的自有品牌率大步前进,希望品牌能托起整个耀泰股份。

余姚是我国历史悠久的“灯具之乡”。2023年数据显示,余姚灯具市场规模占全国同类产品流通量的28%以上,区域内聚集超过3000家灯具生产及配套企业,年产值突破百亿元。

但不得不承认,这些灯具企业普遍规模小、抗风险能力低,品牌影响力有限。因此,作为当地照明行业龙头企业,耀泰股份的IPO之路有着非同寻常的意义。

这不仅是宁波照明企业“照进”资本市场的开局之举,更是宁波照明产业做大做强,“照”向世界更大舞台的一次公开宣誓。

记者 张恒



耀泰股份在亚马逊平台上进行销售的产品。

免责声明:

文中提供的所有信息仅供参考,不构成任何投资建议。