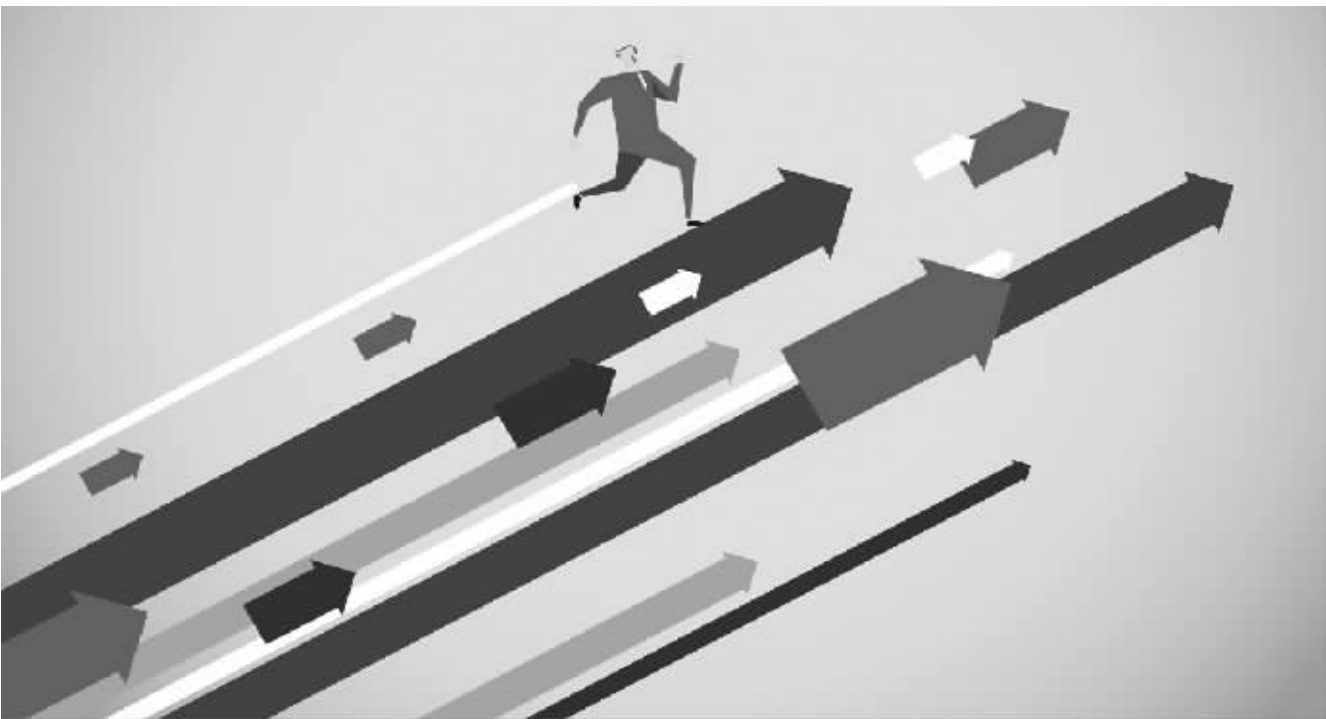


截至7月24日，在25家科创板公司中，19家公司披露了2019年半年报，另有6家公司披露了上半年业绩预告。22家公司净利润同比增长或预增。主营业务收入增长、毛利率维持较高水平、规模效应、政府补助等成为这些公司业绩增长的主要原因。铂力特、航天宏图上半年亏损，新光电业绩下滑。这三家公司均属于军工类企业，在各自细分领域具备较强技术优势。



视觉中国图片

22家科创板公司上半年业绩增长

主营业务收入增长、毛利率水平较高、规模效应等是主因

□本报记者 董添

总体盈利良好	发布业绩预告的公司盈利情况较好。以中国通号为例，公司预计2019年上半年实现营业收入约204.6亿元–219.7亿元，同比增长8.2%–16.2%；预计实现归属于公司股东的净利润21.1亿元–22.8亿元，同比增长6.3%–14.8%。报告期内，公司轨道交通控制系统业务量持续增加。
多因素助力业绩增长	梳理发现，主营业务收入持续增长、毛利率维持较高水平、加大采购力度形成规模效应、获得政府补助等是上述公司上半年业绩增长的主要原因。
部分公司净利润增长幅度低于营业收入增长幅度。以西部超导为例，2019年1–6月，公司实现营业收入6.69亿元，同比增长26.69%；实现归属于母公司股东的净利润8572.75万元，同比增长15.78%。对于净利润增长幅度低于收入的增长幅度的原因，公司表示，主要原材料海绵钛价格上涨，造成公司成本增加，导致毛利率有所下降；管理费用维修费、中介机构费用以及研发费用等增加，期间费用有所增加。	部分公司毛利率高，助力业绩增长。以天宜上佳为例，2019年1–6月公司实现营业收入3.18亿元，同比增长2.37%，实现净利润1.53亿元，同比增长3.53%。报告期内，公司经营情况良好，业绩保持稳定。2016年度、2017年度及2018年度，公司综合毛利率分别为74.32%、73.12%和75.11%。2019年1–6月，公司毛利率为74.89%，与上年同期基本持平，且维持较高水平。
部分公司净利润增长幅度低于营业收入增长幅度。以西部超导为例，2019年1–6月，公司实现营业收入6.69亿元，同比增长26.69%；实现归属于母公司股东的净利润8572.75万元，同比增长15.78%。对于净利润增长幅度低于收入的增长幅度的原因，公司表示，主要原材料海绵钛价格上涨，造成公司成本增加，导致毛利率有所下降；管理费用维修费、中介机构费用以及研发费用等增加，期间费用有所增加。	部分公司报告期内收到补助较多。2019年1–6月，安集科技实现营业收入1.29亿元，同比增长15.22%；归属于母公司股东的净利润为2925.53万元，同比增长85.62%；归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润为1615.46万元，同比增长6.92%。上半年，归属于母公司股东的非经常性损益为1310.07万元，主要为子公司

煤矿开采信息服务商龙软科技冲刺科创板

□本报记者 胡雨

摘牌新三板之后，龙软科技将目光投向科创板。日前，龙软科技已完成科创板上市的第三轮问询。上交所对公司提出了51个问题，涉及公司应收账款、核心技术等关键项目。

龙软科技是国内领先的煤矿智能开采信息综合服务商，主要为煤炭等资源开采行业提供安全生产管理与智能开采信息化整体解决方案。公司在智能矿山信息化领域拥有完整的技术和产品体系。自成立以来，累计超过1400家煤矿单位及科研院所使用龙软科技产品，其在大中型煤炭企业中享有较高知名度。

替代进口

我国是煤炭生产和消耗大国，煤炭占一次能源消费比例超过50%。由于煤矿地质构造复杂，开采难度大，重大安全生产事故时有发生。为扭转这一局面，实现煤矿开采信息化、智能化、少人或无人开采成为行业共识。近年来，新一代信息技术推动煤炭工业发展，龙软科技则是这一领域的先行者和龙头公司。

招股说明书显示，龙软科技自成立以来自主研发了“龙软专业地理信息系统”平台构建技术、LongRuan GIS“一张图”平台及图形处理技术、透明化矿山构建技术、基于大数据分析的安全生产动态诊断技术等系列化核心技术。其GIS系列软件可以满足煤矿井下复杂地质条件下的信息化综合需求。在面向智能开采的煤矿安全生产空间信息处理关键技术研发与应用领域，公司处于行业龙头地位，具有较高的市场认可度。

数据显示，目前使用龙软科技GIS系列产品的矿业集团或公司共有82家；在中国煤炭工业协会公布的“2018年中国煤炭企业50强”企业中，40家大型煤炭集团使用公司产品。截至招股书签署日，龙软科技共取得12项国家专利、135项计算机软件著作权，获得多项国家级、省部级和行业协会科技奖项。

龙软科技系列核心技术可以有效满足矿山对安全生产空间信息管理的综合需求，在实现

中度较高的风险。2016年至2018年，公司来自于前五大客户的收入占各期营业收入的比例分别为71.47%、70.1%和57.82%。对于客户集中度较高的原因，公司解释称，煤炭行业持续兼并整合，集中度不断提高；同时，随着技术水平提升，公司单项合同金额较高，客户群越来越向大中型煤炭集团企业集中。

业绩增长的同时，龙软科技应收账款规模逐年提高。2016年末、2017年末及2018年末，龙软科技应收账款账面价值分别为1.07亿元、1.31亿元和1.56亿元，占期末流动资产比例分别为68.29%、70.01%和76.83%。公司称，客户群体以国有大中型煤炭生产企业为主，其内部采购资金的划拨、审批等多需要履行较为严格的审批程序；另外，公司提供的信息化产品及服务在煤炭生产企业的实施需要一段时间试运行，客户一般会要求预留一部分质量保证金，故造成公司收款进度较慢。

此次科创板上市，龙软科技拟募资2.55亿元，将用于矿山安全生产大数据云服务平台项目、智慧矿山物联网管控平台项目及补充流动资金等。

事实上，2014年龙软科技便申请在创业板上市，最终于2015年8月被发审委否决。彼时发审委问询的主要意见便包括应收款项回款较慢等内容。此外，2012年至2014年，龙软科技净利润逐年下滑，经营活动产生的现金流量净额逐年减少，发审委对于公司所处行业的经营环境是否已经或将发生重大变化，并将对公司后续盈利能力构成重大不利影响提出质疑。

之后，龙软科技2015年11月挂牌新三板，并在2017年完成一次股票发行用于激励核心员工及公司高管。2018年10月，“为适应公司长期战略发展规划及配合公司自身的业务发展需要，进一步整合公司业务，降低运营成本”，公司从新三板摘牌。

应收账款等受关注

目前龙软科技已经过三轮问询，上交所对公司提出了51个问题，核心技术先进性、科研实力和获奖情况、应收账款等是关注重点。

在第一轮问询中，上交所指出，龙软科技称在智能矿山工业软件方面，公司的技术实力及研发能力处于国际国内领先水平，多项技术填补了国内空白。上交所要求龙软科技补充披露核心技术中能够衡量公司核心竞争力或者技术实力的关键指标、具体表征及可比公司比较情况；补充披露公司核心技术取得获得替代的难易程度，是否存在被其他技术代替、淘汰的风险。

对此，龙软科技表示，除掌握GIS通用技术外，还对煤炭行业专业知识有深刻、全面的理解，同时需持续跟踪行业技术的发展，并对行业客户需求进行快速反应。公司通过持续不断研发投入并与行业发展、客户实践需求紧密结合，具有较强的技术壁垒，获取难度较大，被其他技术代替、淘汰的风险较低。

招股说明书披露，龙软科技相关技术和产品先后荣获各种奖项20余项，但未完整披露与其他主体共同申报取得22个奖项的主要完成单位、主要完成人和完成情况。对此，上交所要求龙软科技补充披露，并说明公司在其中承担的角色和地位，以及上述获奖情况能否说明公司的科研实力和成果情况。

对于上述疑问，龙软科技表示，获奖中的项目均为公司通过自主创新研发，并成功商业化实施的项目，是公司技术实力与客户实践需求结合的体现。保荐机构认为，龙软科技上述项目获得相关权威部门予以奖项认定，是公司科研实力及成果的客观体现。

在二轮问询中，上交所对龙软科技应收账款、收入确认方式等多次提出疑问。例如，要求龙软科技结合业务流程，进一步披露各项业务收入确认的具体依据，详细列明是初验还是终验阶段确认收入；应收账款方面，要求公司进一步披露报告期各期末主要客户应收账款的形成时间、是否如期还款及原因、公司应收账款和应收票据账龄的统计方法等；要求公司根据招股说明书披露的同行业可比公司，进一步分析披露计提坏账对业绩的影响、并进行重大事项提示。龙软科技对此一一作出解释说明。

热景生物 瞄准体外诊断领域

□本报记者 张兴旺

热景生物科创板上市申请已经历四轮问询，共涉及60余个问题。科创板上市委将于7月30日审议热景生物的首发申请。本次热景生物拟募集资金2.88亿元，扣除发行费用后拟投入年产1200万人份体外诊断试剂、850台配套仪器生产基地及研发中心项目。

填补空白

热景生物是一家从事研发、生产和销售体外诊断试剂及仪器的生物高新技术企业，主要产品为体外诊断试剂及仪器，应用于肝癌肝炎、心脑血管疾病、炎症感染等临床医学领域和生物安全、食品安全、疾控应急等公共安全领域。

公司董事长、实控人林长青从事体外诊断行业20年，是一位从实验室走出来的创业者。1997年6月，林长青从厦门大学应用生物化学专业毕业后，留校做实验员，1998年进入北京万泰生物药业有限公司。2005年，年仅29岁的林长青从万泰生物离职，参与创办热景生物，并成为第二大股东。

经过多年技术研发，热景生物构建了以上转发光技术、糖捕获技术、磁微粒化学发光技术、基因重组与单克隆抗体技术为核心的研发平台，开发了一系列体外诊断试剂及仪器，可应用于全场景的免疫诊断。其中，上转发光技术荣获2015年国家技术发明二等奖。华泰证券指出，公司核心技术人员参与管理，研发团队技术结构合理。林长青为技术团队核心，技术与管理经验丰富。

招股书显示，公司的肝癌三联检（AFP/AFP–L3%/DCP）打破了国外技术垄断，有利于提高我国早期肝癌诊断水平。公司肝癌早诊相关产品填补国内空白，达到国际先进水平。公司拥有完全自主知识产权的“肝癌早诊三联检产品”，包括甲胎蛋白（AFP）、甲胎蛋白异质体比率（AFP–L3%）、异常凝血酶原（DCP）。公司先后承担了两项“国家863计划”项目；承担了3项科技部“十二五”、“十三五”国家科技重大专项。其中，1项为牵头单位。

数据显示，公司营业收入从2016年度1.22亿元增长到2018年度1.87亿元，员工人数从2016年末的327人增加到2018年末的510人，归母净利润从2016年的2879.95万元增加至2018年的4814.08万元。报告期内，公司综合毛利率分别为76.04%、74.08%和73.74%，保持相对稳定；经营活动净现金流分别为455403万元、2295.01万元和5503.66万元。截至2018年底，公司拥有各类研发人员96人，占员工总数的18.82%。2016年至2018年，研发费用分别为1329.50万元、1563.33万元和1838.34万元，占营业收入的比例分别为10.88%、11.00%和9.82%。

四轮问询

热景生物的科创板上市历程经过了四轮问询，共涉及60余个问题。

招股书披露，全球体外诊断市场呈现寡头垄断、强者恒强的局面。就国内市场而言，跨国巨头占据高端市场和主要市场份额。2017年，国内体外诊断业务销售收入过亿企业40余家。上交所要求公司披露公司在体外诊断市场以及细分的POCT市场的占有率。

热景生物表示，根据Renub Research Analysis市场研究和预测，预计2018年我国体外诊断市场规模达到63.36亿美元，约合人民币426亿元。公司2018年主营业务收入为1.86亿元，在国内体外诊断市场占有率约0.44%。根据BIS Research市场研究和预测，2018年我国POCT市场规模约6.71亿美元，约合人民币45亿元。公司2018年POCT业务收入1.09亿元，市场占有率约2.42%。

在第二轮问询函中，上交所要求热景生物进一步说明，公司是否拥有关键核心技术及核心竞争力，是否符合科创板定位的相关要求等。热景生物指出，报告期内，公司上转发光技术的试剂收入分别为8454.70万元、10090.29万元和10624.31万元，占试剂收入的比例分别为80.53%、80.52%和66.62%。随着公司磁微粒化学发光相关产品市场不断拓展，上转发光试剂产品收入占比将不断下降，但仍是公司重要收入来源。上转发光技术产业化是公司产学研深度合作的结果，公司拥有上转发光技术的关键核心技术和核心竞争力。上转发光技术成功产业化的过程和逐步扩大市场规模，体现了公司技术先进性和科技创新能力；由军科院微生物所提供授权许可使用专利情况，对公司生产经营不构成重大不利影响。

招股书显示，热景生物拟募集资金2.88亿元，扣除发行费用后拟投入到年产1200万人份体外诊断试剂、850台配套仪器生产基地及研发中心项目。项目建设期为2年，预计项目建成后3年可以满足负荷生产。