



道通科技总部展厅展示的部分产品

本报记者 齐金钊 摄

光峰科技反诉对手 侵犯其基础专利

□本报记者 齐金钊

科创板开市运行不到两周时间，首例针对科创板企业的知识产权专利纠纷案便浮出水面。7月29日晚间，光峰科技公告台达电子对公司发起专利侵权诉讼。面对竞争对手的指控，光峰科技选择反诉迎战。中国证券报记者从知情人士处获悉，光峰科技目前已组建专业应对团队，对上述诉讼案件分析后发现，该涉案的3件专利直接或间接引证了光峰科技的多项专利，其中包括光峰科技的基础专利之一。对此，光峰科技已向国家知识产权专利局专利复审和无效审查部针对该涉案的3件专利提起无效宣告请求，目前已收到立案回执文件。

专利诉讼公告出炉

7月29日晚，光峰科技公告称，公司收到广州知识产权法院送达的关于台达电子起诉光峰科技、索普尼投影的三份《民事起诉状》。

台达电子称其是“荧光剂色轮及其所适用的光源系统”、“光学系统”、“蓝光成像方法及系统”3项发明专利的权利人。台达电子认为，被告之一光峰科技和被告之二索普尼投影为生产经营目的，制造、销售、许诺销售“光峰极光投影机”的行为，侵犯了其上述发明专利权，造成了经济损失。鉴于此，台达电子请求法院判令光峰科技等停止相关侵权产品的制造、销售，许诺销售等侵权行为并赔偿经济损失及维权的合理支出。

对此，光峰科技公告回应称，截至7月30日，公司拥有70项境内外核心授权专利构建了核心专利体系，公司产品由上述核心专利体系进行保护。经公司分析，公司产品未使用涉案专利技术方案，侵犯该涉案的3件专利的可能性低。

记者进一步向光峰科技知情人士求证获悉，在收到法院的送达文件后，光峰科技已经第一时间组建了专业的知识产权专案应对团队，发现该涉案的3件专利直接或间接引证了光峰科技的多项专利，包括光峰科技的基础专利之一。另外，光峰科技还发现，根据德温特专利数据库检索光峰科技的底层关键技术架构专利被引证情况，截至2019年7月29日，其专利同族分别被众多境外企业引证的频次达到407次，其中包括台达(Delta Electronics Inc.)引证的频次就达到28次，涉及台达的17件专利和专利申请。

对此，光峰科技表示，公司已于2019年7月29日向国家知识产权专利局专利复审和无效审查部针对该涉案的3件专利提起无效宣告请求，目前已经收到立案的回执文件。同时，针对涉嫌侵犯光峰专利权的台达上海公司和中达视讯，光峰科技向深圳市人民法院提起10起专利侵权诉讼，台达上海公司和中达视讯分别为被告一和被告二，涉诉金额5600万元。

专利纠纷或成常态

公开资料显示，此次卷入专利纠纷的两家主要公司均在显示领域具有独特领先地位。

光峰科技是2006年成立于深圳的一家拥有原创技术、核心专利、核心器件研造能力的激光显示科技企业。

台达电子1971年创立于台湾，致力于开发、设计、制造和行销各种电子零组件及设备，是全球交換式电源供应器、投影机及电磁零件之主要供应厂商。2003年，台达电子在上海注册成立子公司，其主要业务包括产品外观设计的技术服务、管理咨询、各类电子产品的分销业务。

记者了解到，截至目前，除上述公告涉及的专利侵权诉讼外，光峰科技尚有多起未结诉讼案件，其中作为原告的未结专利侵权诉讼有20件。对此，光峰科技表示，公司将密切关注和高度重视该项诉讼，积极应诉，依法主张自身合法权益，采取相关法律措施，切实维护公司和股东的利益。

“由于行业发展快速和竞争激烈，专利诉讼或将成为科技创新企业的常态化业务行为。”深圳一位不愿具名的知识产权律师指出，对于掌握核心技术的企业，尤其是科创板上市企业，知识产权的保护将是企业不得不面对的挑战和压力。未来围绕专利的纠纷、博弈或将成为科创企业常态，也是中国企业不断适应国际竞争和进步的必经之路。

专注汽车智能诊断设备研发 道通科技拟登陆科创板

□本报记者 齐金钊

日前，深圳市道通科技股份有限公司(简称“道通科技”)的科创板上市申请获受理。作为一家创立15年的高科技企业，道通科技如今已成为全球主要的汽车智能诊断、检测和TPMS(胎压监测系统)产品及服务综合方案提供商之一，产品销往美国、德国、英国、澳大利亚等50多个国家和地区。作为科创板的“准考生”，道通科技科创成色如何？中国证券报记者日前进行了现场探访。

三大产品线专注汽车智能诊断

道通科技总部位于深圳南山智园内，毗邻深圳大学城，园区内聚集了大批互联网、生物医药、新能源、新材料等国家重点支持领域的企业。按照相关规划，南山区将在这里打造深圳乃至全国首个“国际知识创新村”。

道通科技自2004年设立以来即主要从事汽车智能诊断、检测业务。作为“现代工业之花”，随着电子化程度的不断提升，汽车已被构建成一个复杂的智能网络系统，高效、准确的汽车维修越来越依赖于智能化的汽车诊断设备和电子检测工具，这为道通科技所处的行业开辟了一条发展“快车道”。

在道通科技总部的产品展厅内，记者现场观摩了公司研发的各类智能诊断、检测产品。现场工作人员介绍，道通科技目前已构建了包括汽车综合诊断产品、针对汽车胎压监测系统的TPMS系列和针对汽车智能辅助驾驶系统的ADAS系列在内的三大产品线。

在核心竞争力方面，公司长期坚持汽车智能诊断、检测领域的专研，在软件研发的基础上将汽车硬件、云服务、移动终端等技术特点深度结合，形成了

汽车诊断通信系统、汽车诊断专用操作系统、智能仿真分析系统、智能诊断专家系统和云平台维修信息系统等五大核心系统。

从公司市场分布情况来看，道通科技产品主销美国、德国、英国、澳大利亚等50多个国家和地区。2016年至2018年，公司来源于中国境外的主营业务收入分别为5.05亿元、6.07亿元和7.30亿元，占公司主营业务收入比例分别为86.70%、84.73%和81.99%。

对于当前市场分布的情况，道通科技工作人员表示，境外汽车后市场发展成熟，汽车品牌商影响力、垄断程度低于中国，对公司产品有较强需求。公司凭借着产品质量和技术优势，以最发达的欧美汽车市场为突破点，成功打开了产品市场和树立了道通的品牌知名度后，又逐步进入全球其他众多充满潜力的地区和市场。未来随着汽车后市场在全球范围内的逐步完善，公司产品市场将从欧美发达国家市场逐步向发展中国家拓展，在未来的三至五年内，公司在巩固欧美发达地区市场的同时，将择机提升对中国、印度、俄罗斯等新兴市场的市场占有

率和覆盖率。

研发投入高于行业平均水平

从财务数据来看，道通科技近三年来实现了较大幅度的增长。招股书显示，道通科技营业收入2016年至2018年分别为5.85亿元、7.22亿元和9.00亿元，净利润分别为-7400万元、9136.40万元和3.12亿元。

从研发费用支出来看，2016年、2017年和2018年，公司研发费用分别为1.74亿元、1.74亿元和1.25亿元，占营业收入的比例分别为29.71%、24.05%和13.91%。对于公司2018年研发费用下降且占营业收入比例有所降低的原因，道通科技表示，原因主要是公司于2017年8月将无人机业务剥离，因而公司2018年的研发费用绝对金额有所减少。

道通科技在招股书中披露，2014年5月，道通科技曾成立了全资子公司智能航空，专门负责拓展无人机业务。但由于该项业务发展前景存在较大的不确定性，出于稳健发展的考虑，道通科技全体股东于2017年8月决定，将无人机业务从公司业务中剥离出来独立发展，公司主业专注聚焦发展汽车智能诊断、检测。

从公司研发实力情况来看，道通科技披露，公司拥有研发人员488人，占公司员工总数的43.92%。截至2019年5月31日，公司已获得境内外共计151项涉及汽车智能诊断、检测的专利，其中境内外发明30项，并获得境内外软件著作权69项。

紧跟汽车大行业发展趋势

作为一家拥有15年创业历程的高科技企业，道通科技希望通过在科创板上市融资，来助力公司进一步的发展壮大。道通科技在招股书中表示，公司此次拟在科创板上市发行股份不超过5000万股，募集资金用于公司西安西北总部基地及研发中心建设项目、汽车智能诊断云服务平台建设项目，两个项目的投资总额约为6.5亿元。

道通科技表示，随着公司汽车智能诊断、检测产品市场需求的持续快速增长，公司亟须建设自有生产基地。公司目前已在西安购置土地，计划建设生产、仓储车间及相关配套辅助设施，引进先进的生产设备等。建设西安西北总部基地及研发中心，其中主要建设内容包括研发中心和产品总部基地。

对于公司未来的发展战略规划，道通科技表示，汽车大行业智能化、网联化、新能源的趋势将是公司重要发力的方向。

在智能化方面，道通科技将以ADAS和智能驾驶为出发点，推出更多更智能、功能更全面的专业性诊

断设备和综合解决方案，进一步拓展智能诊断、远程诊断及远程专家支持等功能，在产品功能的广度深度及业务智能化方面下功夫。

在网联化方面，公司将增强汽车智能诊断数据库积累的功能和价值，一方面利用互联网和大数据的优势，开展延伸汽车后市场的汽车保险、二手车、配件的多元服务；一方面加强在线的云平台大数据和社区结合，云平台通过数据分析后会提供维修案例、检索维修资料、人工的维修专家，形成在线支持，把全球维修技师通过在线平台贯穿起来。通过网联化搭建整体生态体系，把云服务当成产品的延伸。

在新能源方面，道通科技已经对新能源车技术、产品储备进行了前瞻研发布局。公司以新能源车的动力系统为出发点，通过汽车检测核心技术与新能源电池检测技术相结合，在新能源车的智能诊断、检测方面初见成果，未来将打造动力系统智能诊断产品组合，之后还会根据新能源车的智能中控系统，开发对接兼容主流车型的普适维修诊断设备。

市场份额居前

协同管理软件商致远互联完成二轮问询

□本报记者 胡雨

北京致远互联软件股份有限公司(简称“致远互联”)目前完成科创板上市申请的二轮问询。前两轮问询上交所共提出56个问题，重点聚焦公司核心技术先进性、外包服务以及与创始人用友网络关系等。

致远互联是国内领先的协同管理软件提供商，专注于为客户提供协同管理软件产品、解决方案、协同管理平台及云服务。数据显示，2017年公司协同管理软件市场占有率位居全国第三。此次科创板上市，公司拟募资3.49亿元用于新一代协同管理软件优化升级项目、协同云应用服务平台建设项目等。

国内行业第一梯队

致远互联招股书显示，公司业务集协同管理产品的设计、研发、销售及服务为一体，在自主研发出领先的协同管理平台V5基础上，公司打造出了一系列针对不同企业规模、性质的协同管理软件产品，如面向中小企业的A6产品、面向大中型企业和集团型企业组织的A8产品，以及面向政府组织及事业单位的G6产品等。

协同管理软件是一种新一代企业级管理软件，以协同工作、协同业务一体化管理为抓手，将企业和组织中孤立分离的人、财、物、信息等资源、角色和状态进行有效的关联整合，帮助企业和组织规范组织行为、提升组织协作绩效、达成企业和组织的整体战略目标。协同管理软件能显著提高企业及政府的协同运营管理效率，助力企业、政府实现数字化转型升级。

致远互联表示，协同管理软件产品需要根据新兴技术的发展趋势，以及不同行业和企业业务特点、运营管理需求，掌握一系列跨系统、跨终端、跨行业的技术，同时行业许多核心技术都需要自主研发，相关技术的积累是一个长期的实践验证过程，技术门槛较高。目前公司的协同管理软件产品不仅可实现全员、全程、全域、全端的智能移动办公、可视化流程管理，组织“信息孤岛”的打通以及跨组织的协同管理，还可以提供客户管理应用的个性化定制，以及海量协同数据的分析和云服务。

经过多年深耕，目前致远互联服务的企事业单位客户超过3万家，广泛分布于制造、建筑、能源、金融、电信及政府机构等行业和领域，主要客户包括中国建筑、中粮集团、中核集团、今日头条、滴滴出行等国内外知名企业以及中国注册会计师协会、国家广电总局、贵州省人民政府等政府及事业单位。

发力新一代产品研究

招股说明书显示，2016年至2018年，致远互联营业收入分别为3.77亿元、4.67亿元、5.78亿元，复合增长率24.13%；归属于母公司所有者的净利润分别为1753.33万元、4466.02万元、7297.77万元，复合增长率高达104.32%。公司2016年至2018年综合毛利率分别为75.86%、78.28%、77.88%，保持相对稳定，但主营业务毛利率略低于可比上市公司平均值。

从研发情况看，2016年至2018年公司研发费用分别为5443.75万元、6849.47万元和7682.39万元，研发投入占当期营业收入的比例分别为14.46%、14.67%、13.29%。截至2018年12月31日，公司员工合计1454人，其中研发及技术服务人员596人，占比40.99%；公司共取得软件著作权90项，获得专利授权19项。

不过致远互联也表示，受多种因素影响，公司客户通常集中在下半年特别是第四季度完成产品的交付和验收，致使公司的销售收入通常具有第一季度较低、第四季度较高的特点。公司的管理费用、销售费用等各项费用在各季度相对均衡，因而公司的经营业绩存在较强的季节性波动风险。

此外，随着业务规模的持续扩大和销售收入的不断增加，致远互联应收账款近年来持续增长。公司2016年末、2017年末、2018年末应收账款账面价值分别为153.32万元、7273.63万元和8116.76万元，占流动资产的比例分别为19.79%、12.31%和11.44%。

天风证券研究认为，大中型企业协同管理软件市场竞争激烈，致远互联相关产品或将受到泛微、蓝凌、华天动力等公司产品的挤压。此外，公司渠道优势利于公司在中小企业市场的拓展，但目前中小企业对协同管理软件需求较弱，其需求释放或不及预期。

此次科创板上市，致远互联拟发行不超过1925万股，募集资金3.49亿元用于新一代协同管理软件优化升级项目、协同云应用服务平台建设项目、营销服务平台优化扩展项目等。

与用友网络关系密切

从股权结构看，上市公司用友网络持有致远互联4.31%股份，为公司第五大股东。梳理招股书发现，用友网络是致远互联前身致远有限的创始人之一，2016年至2018年还跻身致远互联前五大客户。

在首轮问询中，上交所要求致远互联充分披露用友网络作为创始股东，在公司产品研发、市场拓展、渠道销售、技术支持等方面所起的实际作用；用友网络是否为公司最终客户；公司是否存在产品、技术、人员等来自用友网络的情况，是否与用友网络等存在销售渠道共享等情况，是否对本次发行上市构成影响。

对此致远互联回复称，用友网络在公司成立初期对公司的市场拓展和渠道销售方面起到了一定的积极作用，但随着公司发展，其对公司上述影响逐渐减少；公司经销商来源不依赖用友网络，但由于协同管理软件产品与用友网络的主要产品存在集成互补关系，公司的经销商存在同时销售用友网络产品的情况。通常情况下，用友网络不是公司的最终客户，从业务实质来看，用友网络属于公司的下游客户。

此外，公司产品、技术不存在来自用友网络的情况，除一人在用友网络的下属公司担任职务以外，公司员工不存在其他在用友网络兼职的情况；公司与用友网络的销售渠道存在重合，但对本次发行上市不构成重大影响。

在第二轮问询中，上交所追问致远互联大部分经销商与用友网络重合的原因，是否符合行业惯例，并要求说明公司是否由用友网络使用发行募集资金设立，主要资产是否来源于用友网络。对此公司一一作出回应，表示上述情形符合行业惯例，且公司不存在主要资产来源于用友网络的情况，用友网络投入资金占公司资产比例较小。

招股书披露，致远互联会根据当年的服务合同要求状态，不定期地将一些合同要求的保障服务外包给部分客户所在地或附近的软件服务商。对此，上交所要求公司补充披露外包给软件服务商的服务内容、合作对方基本情况、前五大软件服务商的采购内容、金额；公司是否能轻易更换外包软件服务商、是否存在对外包软件服务商的依赖。

致远互联回复称，公司采购的外包软件服务涉及的业务基础较窄、技术含量相对较低，不涉及产品研发等关键技术和客户信息管理等关键信息，公司不存在对外包软件服务商的重大依赖，但为保证业务稳定性，一般不会轻易更换外包软件服务商。