

8月19日晚,北京安博通科技股份有限公司(简称“安博通”)发布首次公开发行股票并在科创板上市招股意向书,安博通进入发行定价阶段。如果本次发行顺利完成,安博通将成为科创板首家网络安全服务商。

安博通最近更新的财报显示,2019年上半年实现营业收入7165.76万元,归母净利润为1464.49万元,公司选择第一套上市标准。本次公司拟公开发行不超过1279.5万股,募集资金2.98亿元,投向深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资源池化项目、安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目,以及安全应用研发中心与攻防实验室建设项目。



视觉中国图片

科创板迎首家网络安全领域服务商 安博通“闯关”进入发行定价阶段

□本报记者 刘杨

闯关依靠三大技术先进性

截至目前,有29家拟科创板上市企业完成注册,安博通是其中第一家业务涉及网络安全服务领域的公司。公开资料显示,安博通成立于2011年,主要从事基于新一代可视化应用层网络安全与数据分析的产品开发、生产、销售,以及相关技术服务,并提供嵌入式网络安全专用系统开发合作与特征库安全服务。

凭借自主研发的网络安全系统平台,安博通成为行业内多家大型厂商安全网关与安全管理类产品所选用的软件平台。根据招股意向书,安博通的业务不覆盖全产业链,不直接面对最终用户。一方面,公司不与行业内实力较强的专业产品厂商直接竞争,而是为这些公司提供软件系统平台、引擎、特征库等技术与服务;另一方面,公司通过与太极股份、360网神、中国电信系统集成等网络安全解决方案厂商合作,将自身产品应用于客户承接的信息化项目或网络安全防护体系。

目前公司的主要客户包括华为、新华三、星网锐捷、卫士通、启明星辰、360网神、任子行、绿盟科技、太极股份、荣之联、中国电信系统集成、迈普通信等知名产品与解决方案厂商。

值得一提的是,安博通此次冲刺科创板主要依靠三大技术先进性。

招股意向书显示,技术先进性一是体现在安全策略配置突破核心技术算法方面。2015年公司实现了安全策略路径相关核心

算法的突破,通过不断优化,2017年将10000节点规模大型网络的策略路径计算时间控制在5-10分钟,达到了国外竞争对手同等水平。

二是体现在硬件无关化技术方向实现自主可控领域。在国产自主可控产品方面,不同的厂商客户跟随了不同的硬件体系路线,安博通则是将安全网关产品以软件形态部署在龙芯、申威、飞腾三种不同的体系架构中,推出了满足自主可控要求的国产防火墙、网络安全审计和入侵防御产品。

三是体现在安全网关产品功能的丰富性上。在安全网关产品方面,安博通的产品涵盖了应用账户(App-ID)、用户账户(User-ID)、内容账户(Content-ID)三个网络安全流量分析的主要技术方向,提供超过5000种的主流互联网应用识别库、1000万条以上的网址库以及超过7000万条以上的威胁情报库,能够帮助用户发现和管控隐藏在高层应用中的恶意内容。

公司盈利能力快速提升

8月1日,安博通更新了2019年半年报。财报显示,上半年公司实现净利润1464.49万元,同比增长453.85%。对于净利润大幅增加,公司表示,主要是因为上半年毛利率相对较高的嵌入式安全网关产品及网络安全服务收入增加,毛利率相对较低的虚拟化安全网关产品的销售收入减少,由此导致毛利相比去年同期大幅增加。同时,上半年实际收到的增值税退税款高于去年同期,也导致净利润同

比大幅增加。

值得一提的是,安博通曾于2016年在新三板挂牌,2019年3月在新三板摘牌。2016年-2018年,安博通扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为1919.83万元、3458.17万元、6000.32万元,呈较快增长态势。公司收入和利润主要来源于安全网关类产品的销售,报告期内,安全网关产品销售收入占营业收入的比例分别为92.35%、80.30%和82.76%。

上交所曾要求公司结合公司产品结构、售价、成本费用等情况,分析净利润增长较快的原因和合理性,与同行业公司可比公司是否存在较大差异。安博通回复称,报告期内,公司实施股权激励,股权激励形成的股份支付金额计入管理费用,影响到当年的净利润。由于报告期内股份支付确认金额逐年减少,导致股份支付对净利润的影响逐年减小,分析剔除股份支付影响后的净利润更具合理性。

财报显示,2019年1-3月,公司实现营业收入2920.61万元,较去年同期增加292.85万元,同比增长11.14%,主要在于嵌入式安全网关订单大幅增加,销售收入较上年同期增加757.73万元,增幅达到81.38%。

募资投向深度网络安全领域

招股书显示,本次公司拟公开发行不超过1279.5万股,募集资金2.98亿元,投向深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资源池化项目、安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目,以及安全应用研发中心与攻防实验室建设项目。

根据初步询价公告,本次发行的战略配售对象仅为保荐机构相关子公司跟投,跟投机构为天风证券另类投资子公司天风创新投资有限公司,无高管核心员工专项资产管理计划及其他战略投资者安排。其中,天风创新投资有限公司预计跟投比例为本次公开发行数量的5%,即63.975万股,但不超过人民币4000万元。

公告显示,公司的股票简称为“安博通”,扩位简称为“北京安博通”,股票代码为“688168”,该代码同时用于本次发行的初步询价及网下申购,本次发行网上申购代码为“787168”。

本次发行的初步询价期间为8月23日(T-3日)的9:30-15:00。根据发行上市安排,安博通将于8月20日(T-6日)至8月22日(T-4日)期间,在上海、深圳、北京向符合要求的网下投资者进行网下推介。8月26日确定发行价格。8月28日(T日)网上申购配号。9月3日(T+4日)刊登《发行结果公告》《招股说明书》。

在未来的发展战略方面,安博通表示,未来公司将继续专注于网络安全领域,特别是在安全网关、安全管理与下一代信息网络适用三个细分市场,密切跟踪未来技术发展趋势和市场需求,通过完善和优化自身的技术研发体系及创新机制,进一步巩固和扩大在国内网络安全行业的优势,提升网络安全产品领域的创新能力和市场份额,努力成为中国网络安全产业的顶尖安全能力提供者。

泽达易盛： 专注医药领域信息化 推进中医智能制造

□本报记者 江钰铃

近日,泽达易盛(天津)科技股份有限公司(简称“泽达易盛”)申请科创板上市获上交所受理。公司拟融资4.3亿元,投向新一代医药智能工厂平台升级项目、智能医药及医疗融合应用平台升级项目以及研发中心项目等。

公司表示,计划通过五年努力,在医药研发、医药产品生产、医药产品流通以及医药服务四个关键环节上协同行业主流企业进行融合,成为国内领先、国际先进的医药健康信息化企业。

覆盖全国8万家药店

作为一家专注于医药健康产业链的信息化服务商,2016年-2018年,泽达易盛分别实现收入7219.11万元、1.24亿元、2.02亿元,年均复合增长率超过67%;同期净利润分别为2154.05万元、3657.83万元、5273.44万元。

招股说明书称,公司致力于从事医药健康产业链的信息化服务,包括软件开发、系统集成及技术服务,属于软件和信息技术服务业。公司在医药流通信息化领域的业务已涵盖河北、四川、湖南、贵州、内蒙古等省自治区的零售药店合计超过8万家。

其主要产品是医药服务平台。招股书披露,智慧医药平台主要包括食药监管类的智慧政务软件和面向医药流通第三终端(包括诊所、药品零售企业)的服务平台,为医药流通客户提供内部管理、客户营销、药事服务、供应链价值服务等IT和数据服务。该平台采用SAAS模式,针对不同的业务场景为政府、药店、医师、患者等用户提供多方位服务,例如为政府提供智能化监管手段、提供医师和药店之间进行远程问诊、慢病管理及处方开具等服务通道。

泽达易盛的另一个特色是中药生产的智能化。公司在国内中药生产信息化领域处于领先地位,公司控股子公司苏州泽达联合浙江大学向国际标准组织(ISO)申报制订国际上首个中药生产工艺流程的ISO国际标准,已经批准注册为国际标准草案,将推动中国中药智能制造迈入国际先进水平。公司参与建设的江苏康缘药业项目为国内首家中药数字化提取车间,入选工信部首批智能制造试点示范,是46个示范项目中唯一入选的中药项目。

研发方面,公司称拥有的90项软件著作权系基于公司的核心技术开发取得,其中涉及大数据处理技术的8项,涉及云平台技术的17项,涉及制药工艺过程参数测控与知识优化技术的4项,同时涉及分布式处理技术和微服务框架的12项,同时涉及大数据处理技术和云平台技术的49项。

招股说明书显示,2016年-2018年,泽达易盛同行业可比公司的研发费用率(研发费用占营业收入的比例)平均值分别为12.51%、12.53%、14.19%,逐年上升,同期泽达易盛的研发费用率分别为10.29%、7.68%、8.44%。

协同行业主流企业进行融合

在拟申请科创板上市前,作为新三板挂牌公司,泽达易盛就一直谋求转板。今年1月,泽达易盛公告称,公司已进入首次公开发行股票并上市的辅导阶段,辅导备案情况已于2019年1月2日在天津证监局进行公示。招股说明书中也提及多项公司存在的风险。

客户方面,公司称,2016年度、2017年度及2018年度,公司前五名客户销售收入占营业收入的比重分别为50.17%、54.91%和72.34%。公司前五大客户销售收入占比逐年上升主要原因为,公司在食品药品监管系统、智慧政务、农业信息化产品等领域与中国电信旗下的多家控股子公司展开多项合作,因此客户集中度较高。

报告期内,公司与主要客户均保持良好的业务合作关系,但存在客户较集中的风险。如果客户未来采购策略发生变化,或公司产品和服务质量不能持续满足客户要求,导致公司与主要客户的合作关系发生变化,将可能对公司的生产经营带来不利影响。

此外,2016年度、2017年度及2018年度公司的主营业务毛利率分别为59.33%、50.70%和46.99%,公司销售产品的结构、服务价格、技术更新速度、市场竞争环境、人力资源成本等因素的变化,均有可能导致公司的综合毛利率水平出现一定幅度波动,从而可能影响公司整体盈利水平。

公司表示计划通过五年努力,在医药研发、医药产品生产、医药产品流通,以及医药服务四个关键环节上协同行业主流企业进行融合,成为国内领先、国际先进的医药健康信息化企业。

骨科手术机器人领跑者天智航冲刺科创板

□本报记者 胡雨

日前,北京天智航医疗科技股份有限公司(简称“天智航”)科创板上市申请获受理。作为国内骨科手术机器人行业的领跑者,天智航产品已累计实施手术超过3800例,公司研发的第三代骨科手术机器人产品“天玑”各项性能指标达到国际同类产品水平。

天智航今年4月刚从新三板摘牌,公司此次拟采取第五套标准冲刺科创板,计划募资4.52亿元用于骨科手术机器人技术研发计划、骨科手术机器人运营中心建设项目等。

精度达亚毫米级

招股说明书显示,天智航专注于骨科手术机器人的研发、生产、销售和服务。目前公司研发团队共成功研制了三代产品,且均获得了国家食品药品监督管理总局(CFDA)核发的第三代医疗器械注册证。第一代产品“GD-A”主要应用于长骨折,第二代产品“GD-2000”应用于股骨颈骨折等创伤骨科手术,第三代产品“TiRobot”骨科手术机器人是通用型产品,能够覆盖骨盆、髌臼、四肢等部位的创伤手术及全节段脊柱外科手术,产品适应证覆盖率大幅提升的同时,也完成了对使用便捷性、定位功能和软件友好性的优化。

天智航第三代骨科手术机器人能够辅助医生精确定位植入物或手术器械,精度达亚毫米级,尤其对微创术式、高风险区域具有明显优势,可有效降低手术风险、减少手术并发症。该机器人产品还是2018年科技部《创新医疗器械产品目录(2018)》中治疗设备及器械类唯一的“国际原创”产品。

截至招股说明书签署日,天智航产品及解决方案已覆盖20多个省、直辖市、自治区,应用于50余家三甲医院、骨科专科医院等医疗机构,包括全国知名的北京积水潭医院、上海市第六人民医院、中国人民解放军总医院等,公司产品已累计实施超过3800例手术,并辅助医生创立

了多个国际新术式。

资料显示,我国医疗器械市场潜力大,在多方政策的鼓励下,行业处于快速发展期。根据医械研究院测算,2018年中国医疗器械市场规模约为5304亿元,同比增长19.86%,接近全球医疗器械增速的4倍。但从行业集中度及发展情况看,我国医疗器械行业分散,市场集中度低,企业收入和市值规模偏小,且在高端医疗器械领域大部分处于进口主导的阶段。随着经济和技术的高速发展,未来增长潜力巨大。

放眼世界,在医疗机器人的应用上,北美市场已渐入成熟期,亚太地区发展较晚,处于低水平的起步阶段。手术机器人临床应用最成功的当属美国直觉外科公司生产的达芬奇手术机器人,截至2018年底,该公司共计销售4986台,累计实施超过500万例手术。

就国内而言,我国骨科植入物生产企业较多,以大博医疗、凯利泰、威高股份、爱康医疗和春立医疗为代表,而骨科手术机器人多处于样机制造、临床试验阶段。在骨科手术机器人产业化落地方面,天智航走在国内同行前列。招股说明书显示,天智航主要竞争对手包括Mazor Robotics公司、MEDTECH公司和MAKO Surgical公司,均属外资企业;除此之外,国内已有部分企业开展了骨科手术机器人研究,但均未获得骨科手术机器人医疗器械注册证。

研发投入高

招股说明书显示,2016年、2017年、2018年、2019年上半年,天智航营业收入分别为2557.61万元、7329.47万元、1.27亿元、4457.85万元;归属于母公司所有者的净利润分别为-2471.98万元、2166.95万元、-85.6万元和-5966.22万元。

尽管业绩亏损,但天智航在研发投入上却不吝啬。2016年、2017年、2018年、2019年上半年,公司研发费用分别为1632.96万元、2229.32万元、4148.65万元、3454.65万元,占当期营业收入的比重分别为63.8%、30.42%、

32.74%、77.5%。截至招股说明书签署日,公司已取得62项专利,另有51项专利处于申请状态,此外公司对骨科机器人控制系统在内的23个软件申请了软件著作权。截至2019年6月末,公司共有员工271人,其中研发人员81人,占员工总数的29.89%。

基于公司经营情况,结合外部股权融资情况、可比公司的估值情况,天智航预计发行后总市值不低于40亿元,因此公司拟选择第五套科创板上市标准。

因为研发投入高且产品获批上市销售流程时间长,截至2019年6月末,天智航合并口径累计未分配利润为-9784.53万元,公司尚未盈利且存在未弥补亏损,为此公司提示上市后未盈利状态可能持续存在或累计未弥补亏损可能继续扩大,进而可能导致触发《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的退市条件。

此外,天智航产销率也相对较低,2016年、2017年、2018年、2019年上半年产销率分别为50%、66.67%、66.67%和42.11%。公司表示,主要原因是骨科手术机器人以安装验收作为收入确认条件,产品从生产、发货至收入确认时间较长。2016年至2019年上半年,公司实现骨科手术机器人销售仅47台。公司表示,2019年上半年,公司实际订单签署量和发货量较高,确认收入的数量较小,预计将于下半年实现销售,产销率将进一步提高。

基于提前布局前沿技术的考虑,近年来天智航进行了多起产业链上下游投资。2017年,公司投资法国SPW公司,涉足脊柱医用耗材业务;2018年,公司投资美国GYS公司和美国Moobius公司,参与移动CT领域。截至2019年6月末,公司其他权益工具账面价值8195.46万元,占总资产的比例为12.29%。

在冲刺科创板之前,天智航曾于2015年11月19日在新三板挂牌,2019年4月1日公司摘牌。挂牌期间,天智航于2018年8月3日向关联方信汇科技提供借款2000万元,后于2019年2月补充审议并披露。由于上述关联交易未及时履

行审议程序及信息披露义务,全国股转公司对天智航及其董事长张送根出具监管意见函。

提供产业化助力

此次科创板上市,天智航计划募集资金4.52亿元用于骨科手术机器人技术研发计划、骨科手术机器人运营中心建设项目以及骨科手术机器人配套手术耗材、手术工具扩建项目等。

天智航表示,公司所有募投项目均围绕主营业务,并在核心技术研发、营销体系、运营服务、国际化四个方面拓展业务。公司还将使用自有资金扩展现有耗材生产线的产能,向“骨科手术机器人+耗材+服务”的盈利模式转变,提高公司经营业绩,形成具有持续核心竞争力手术机器人企业。

从财务状况看,截至2019年6月30日,天智航总资产合计6.67亿元,其中归属于母公司所有者权益5.32亿元,募集资金总额分别占上述两项指标的67.77%、84.96%。天智航在招股说明书中也提示,本次募集资金投资项目投资额较大,对公司经营管理、研发管理、市场开拓等各方面能力提出了更高要求。此外,募投项目的实施将增加公司的固定资产和研发支出投入,导致年折旧摊销增加,若募投项目无法达到预定效益,将存在影响公司经营业绩的风险。

谈及未来发展,天智航表示将致力于构建手术机器人生态体系,成长为开放式的手术机器人平台型企业。一方面,公司形成了循环发展的手术机器人创新发展体系,同时依托手术机器人的临床数据,借助通规划、大数据等技术手段,推进产品迭代和服务更新,推进骨科手术机器人的应用,实现骨科手术的技术变革;另一方面,通过公司下设的医疗机器人产业创新中心培养具有核心技术的科技创新型企业,完善手术机器人产业配套,为实现技术突破的国产手术机器人企业提供产业化助力。