

国内同业首家实现盈利

优刻得未来发展重点锚定公有云

□本报记者 刘杨



“近日，国内第三方云计算服务商优刻得科技股份有限公司（简称“优刻得”）发布2019年半年报。2019年上半年公司实现营业收入6.99亿元，同比增长32.13%；公司上市前最近一年营收不低于5亿元，满足第二套上市标准关于营收的条件。

此前，因财报“过期”，优刻得被中止上市审核。公司的主营业务收入由公有云、混合云、私有云及其他业务构成。优刻得创始人兼CEO季昕华公开表示，优刻得是国内首家已经实现盈利的公有云厂商。公司本次拟募集资金额为47.48亿元，其中26亿元用于内蒙古乌兰察布市集宁区优刻得数据中心项目和多媒体云平台项目。公有云仍是优刻得未来发展的重点。

九成营收源自公有云

8月21日，上交所官网显示，优刻得科创板申请状态从“中止”变更为“已问询”。因为财报披露超过规定的有效期，上交所于7月末中止其发行上市审核。

招股书显示，优刻得是国内第三方云计算服务商，致力于为客户打造一个安全、可信的云云计算服务平台，公司提供计算、网络、存储等基础资源以及构建在这些基础资源之上的基础IT架构产品，以及大数据、人工智能等产品，通过公有云、私有云、混合云三种模式为用户提供服务。

根据更新的财报，2019年上半年公司实现营业收入6.99亿元，同比增长32.13%；实现净利润778.44万元，同比下降84.31%。2016年-2018年，公司营业总收入分别为5.16亿元、8.40亿元和11.87亿元，归母净利润分别为-1.97亿元、0.77亿元和0.80亿元；毛利率分别为29.07%、36.47%和39.48%。公司表示，受云计算主要下游行业互联网行业增速放缓的影响，公司收入增速有所放缓。根据IDC咨询的报告，2019年第一季度中国公有云基础设施即服务（IaaS）的市场增速有所减缓，同比增长74.1%。

优刻得的核心业务是公有云业务。2016年至2018年，该公司公有云的营业收入分别为4.72亿元、7.64亿元和10.11亿元，分别占总营收的91.43%、90.97%和85.15%。

公有云业务占比较重，对于优刻得来说也存在风险。在招股说明书中，公司称其在报告期内持续拓展私有云、混合云以及包括大数据、人工智能在内的其他业务，但是若公司公有云业务未来受到技术革新、行业竞争、产业政策变更等因素冲击，而其他板块业务又尚未形成规模，则可能会对公司经营产生较大不利影响。

发力私有云业务

在第四轮问询中，上交所对优刻得共提出5个问题，包括股东出资、长期股权投资减值准备、与代理客户的代理业务、申请文件的制质量以及财务报表等五个方面。

在回复上交所关于“开拓私有云业务对于发行人的特殊战略意义”的问题时，优刻得表示，从2015年下半年开始，越来越多的传统企业客户开始接受和使用云计算产品与服务，但传统企业对于数据安全、资产设备所有权、技术可控性要求更高，所以传统企业短期不会将核心业务部署在公有云上，他们更容易接受将核心业务部署在私有云。

由于大量的传统企业客户是未来云计算的真正主流用户，公司希望能够获取更多传统企业客户，而私有云服务是拓展传统企业客户的良好切入点。因此，2015年下半年开始，发行人有强烈意愿快速布局私有云领域，占领市场先机。

优刻得2019年一季度营收的下滑，主要由私有云和混合云收入环比下降导致。私有云、混合云收入环比下降分别占营业收入环比下降金额的59.26%和27.50%。尽管优刻得持续拓展私有云、混合云以及包括大数据、人工智能在内的其他业务，但从目前来看尚未见到效果。

市场发展空间大

信息技术研究和顾问公司Gartner发布的最新数据显示，全球公有云服务市场将从2018年的1824亿美元增至2019年的2143亿美元，增幅达17.5%；云服务行业将在2022年之前呈指数级增长。

目前中国公有云的增速已经领跑全球。Gartner报告预测，中国公有云市场从2017年到2021年的年复合增长率（CAGR）为43%，云渗透率预计从2018年的10.9%达到2021年的20.7%，中国公有云服务终端用户支出将在2022年超过1.1千亿元人民币。

中国云计算市场空间规模大且未来增长迅速。市场研究机构IDC公布的报告预计，2018年至2022年中国公有云市场复合增长率达39.91%，2022年市场规模将达到275.31亿美元。截至2018年上半年，优刻得在中国公有云市场份额占比4.4%，位列阿里云、腾讯云、中国电信云、亚马逊网络服务（AWS）、金山云之后。季昕华此前就对外表示，优刻得是国内首家已经实现盈利的公有云厂商。

在国内云厂商中，阿里巴巴最新发布的2019财年第三季度业绩显示，阿里云该季度营收达到9.62亿美元，同比增长84%；百度则在2018年第四季度财报后的电话会议中表示，百度云该季度营收11亿元。金山云2018年营收为22.18亿元，优刻得2018年的营收为11.87亿元。

对此，公司表示，资本实力相对欠缺，融资渠道单一是公司的竞争劣势之一，目前的资金实力相对国际和国内上市公司仍较为薄弱。公司称，未来只有积极开拓多种融资渠道，才能够满足公司业务发展的资金需求，从而较快地达到业务发展的预期目标。云计算最核心的底层基础设施，包括数据中心、网络带宽及存储设备等构建需要极大的资金投入，进入门槛高。

完成首轮问询

瑞松科技拟大力布局工业机器人领域

□本报记者 董添

具备较强的自主研发能力

瑞松科技自成立以来，致力于为客户提供成套智能化、柔性化制造系统解决方案。公司产品及服务广泛应用于汽车、汽车零部件、3C、机械、电梯、摩托车、船舶等行业。

6月5日，上交所受理了瑞松智能科创板上市申请，并于7月4日对公司进行了上市前的首轮问询。9月2日，公司对问询函进行了回复。

本次公开发行股份数量不低于发行后公司总股本的25%，且不超过1684.01万股（不含采用超额配售选择权发行的股票数量），均为公开发行的新股。募集资金合计约3.75亿元，其中，工业机器人及智能装备生产基地项目拟投入1.4亿元，研发中心建设项目拟投入1.35亿元，偿还银行借款项目拟投入6000万元，补充流动资金项目拟投入4000万元。

公司专注于机器人与智能制造领域的研发、设计、制造、应用、销售和服务。报告期内，公司来自于核心技术收入分别为5.76亿元、6.52亿元和6.93亿元，占营业收入的比例分别为87.94%、92.45%和94.11%。

公告显示，作为机器人与智能制造服务商，公司收入来自机器人自动化生产线、机器人工作站和机器人配件销售三类，其中机器人自动化生产线是收入最主要的部分，其2016年至2018年收入分别为5.14亿元、5.83亿元、6.19亿元，收入占比为78%、83%、84%。

公司表示，目前已具备较强的自主研发能力，掌握机器人焊接技术、机器人图像视觉技术、机器人系统集成技术等工业机器人领域的各项全面技术；取得各大知名汽车制造厂商的高度认可，在华南地区汽车焊接机器人生产线市场占有率较高，有较强的品牌地位。2016年至2018年度，公司研发投入占营业收入的比例分别为4.11%、4.23%和4.15%。

国泰君安研报显示，公司处于产业链系统集成环节，上游为本体制造。根据国际机器人联合会（IFR）数据统计，2017年全球工业机器人本体销量达到38万台，同比增长29%，但受宏观经济波动影响，2018年工业机器人销量增速明显下滑，同比增长仅1%。工业机器人在汽车行业应用最广泛，2017年汽车行业应用占工业机器人应用比例达32.89%。2017年国内汽车行业固定资产投资完成额达到1.31万亿元，近5年年均增长率为10.35%。

存货账面价值逐年上升

应收账款方面，2016年至2018年报告期末，公司应收账款账面价值分别为1.91亿元、1.77亿元和1.86亿元，占资产总额的比例分别为23.08%、19.97%和14.96%。公司应收账款余额及占资产总额的比例相对较大，与公司所处行业的经营模式、结算方式、客户结构的特点相符。尽管公司客户大多为国内整车制造、消费电子等行业内知名企业，客户资信水平优良，发生坏账的可能性较小，同时公司一直注重应收账款管理，加速资金回笼，并根据公司会计政策足额计提了坏账准备；但若市场出现重大不利变化，公司仍可能面临一定的坏账损失或坏账准备计提不足的风险。

近日，瑞松科技回复

了科创板上市申请后的首轮问询，对公司业务、核心技术、股权结构等问题进行了回复。6月5日，上交所受理了瑞松科技科创板上市申请，拟发行不超过1684.01万股，募集资金约3.75亿元，用于工业机器人及智能装备的研发和生产等。

招股说明书显示，公司存在下游客户集中度较高的风险、行业和市场竞争力下降的风险、汽车行业景气度下降的风险、存货余额较大的风险、政府补助金额较大等风险。此外，工业机器人下游行业客户需求差异化很大，公司业务受下游汽车行业影响较大。

政府补助方面，报告期内，公司计入当期损益的政府补助分别为1239.78万元、1229.02万元和2471.16万元，占公司利润总额的比例分别为34.21%、18.71%和31.53%。如果公司未来不能持续获得政府补助，或政府补助政策发生不利变动，可能对公司经营业绩产生一定的不利影响。

存货方面，2016年至2018年报告期末，公司存货账面价值分别为2.17亿元、2.04亿元和3.62亿元，占资产总额的比例分别为26.26%、22.99%和29.18%。公司存货余额及占资产总额的比例相对较大，存货余额中主要是建造合同形成的已完工未结算资产。公司的机器人自动化生产线业务，具有非标定制、合同金额较大、工期较长等特点，存货余额中金额较大是与公司的业务模式相适应的。公司在每年末对存货进行了减值测试，并计提了相应的跌价准备，但仍不排除未来可能发生的存货跌价风险。

此外，2016年至2018年，公司前五大客户收入合计占营业收入的比例分别为48.01%、51.50%和76.82%，占比相对较高，对公司收入和利润稳定性构成一定的不利影响。

下游行业景气度欠佳

招股说明书显示，工业机器人下游行业客户需求差异化很大，机器人生产线制造工艺复杂，需要深入理解客户的行业特征、经营模式、产品属性、技术特点和工艺流程，设计制造出符合客户严格技术要求的工业机器人生产线及成套设备，否则将直接影响到下游客户所生产的产品质量及效率。

其中，汽车制造行业是自动化程度高、机器人应用深入的下游行业之一，行业固定资产投资规模较大。我国汽车制造行业形成了明显的产业集群特点，行业集中度较高。2018年，受宏观经济不景气、汽车销量基数已处于较高水平的综合影响，我国汽车总销量首次出现负增长。虽然发行人主要汽车行业客户中的广汽乘用车、广汽丰田、广汽本田、广汽三菱等企业的汽车销量在2018年均保持了增长，但若全国汽车总销量出现持续大幅下降，将会对整个汽车行业的景气度带来负面影响，从而给公司的经营业绩带来不利影响。

公司在回复交易所问询函时表示，汽车装备、3C、汽车零部件、工程机械等行业自动化、智能化水平仍有较大发展空间，一方面将吸引具有品牌优势、研发技术优势及资本优势的国际知名企业直接或者以合资公司形式进入我国市场，另一方面国内厂商在技术、经营模式上可能会全面跟进和模仿，从而使得公司面临市场竞争加剧的风险。

公司表示，报告期内，公司汽车焊装业务收入占比较高，可能会导致公司对下游行业需求依赖程度较高，影响公司的整体抗风险能力。如果下游行业的市场需求发生重大不利变化，而其他行业领域收入规模不能及时扩大，将会对公司的营业收入和盈利能力带来不利影响。

专注数据分析

慧辰资讯构建专有方法与模型

□本报记者 江钰铃

作为科创板申请企业中的首家数据分析公司，北京慧辰资道资讯股份有限公司（简称“慧辰资讯”）在6月27日申请科创板上市获上交所受理后就备受市场关注。公司本次拟发行不超过1856.86万股，融资金额达5.33亿元，募集资金拟投向基于多维度数据的智能分析平台项目，以及AIOT行业应用解决方案云平台项目。

慧辰资讯以数据分析为主营业务，长期为行业大型企业、政府机构提供基于数据的业务分析服务。2016年至2018年，公司的营业收入分别为3亿元、3.2亿元和3.6亿元，同期扣非后归母净利润分别为1298万元、2082万元和5315万元。慧辰资讯称，公司研发建立了众多数据分析专有方法与模型，形成了多项核心技术与软件著作权，构成了公司服务能力的核心支撑。

曾挂牌新三板

慧辰资讯脱胎于慧聪网，其前身是慧聪网旗下的慧聪网研究院，2008年开始从慧聪网独立。

股权架构方面，公司董事长、总经理赵龙拥有公司36.9%的股份；慧聪网通过慧盟投资持有公司股本总额的12.25%；湖南国资委旗下的湖南文旅持有公司股本总额的6.73%。此外，佰能电气、中信证券、广发证券和中泰证券也是公司股东。

公司曾于2015年8月12日在新三板挂牌，以协议方式转让。2017年12月29日起，公司在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。

慧辰资讯本次上市采用科创板第一套标准，即“预计市值不低于10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元，或者预计市值不低于10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元”，其保荐券商为中信证券。

中信证券认为，公司根植于数据分析领域，为客户提供依托大数据分析应用技术的智能解决方案，属于“互联网、大数据、云计算、人工智能和制造业深度融合的科技创新企业”。

慧辰资讯也对自身的“科创”成色做了解读。招股书称，基于对垂直领域的深刻理解，以及在数据科学领域多年的技术积累，公司将数据科学技术和垂直领域专业分析方法模型进行了有效融合，通过优化传统算法模型解决成熟行业中企业的实际问题，并通过算法模型的迁移，快速开拓全新业务场景，体现了较强的技术独特性和创新性。

从客户质量来说，慧辰资讯在多个商业领域拥有大量优质客户。招股书称，公司产品覆盖了众多商业领域，广泛应用于汽车、TMT、环保、教育、快消、医疗等多个商业领域，获得了大量优质客户，其中包括联合利华、欧莱雅、奔驰、奥迪、西安杨森等国内外知名企业，以及中国移动、中石油、国家电网、一汽集团、中国烟草等大型行业客户。在政府与公共服务领域方面，公司在智慧旅游、生态环保等领域为北京、天津、江苏等多地政府提供相关服务。

从业务构成来看，数据分析业务和解决方案业务是其收入的主要来源。招股书显示，近三年，公司来自于数据分析的收入占营收比例均在85%以上，包括但不限于产品服务创新、消费者行为画像、渠道建设优化、个性化服务营销和公关传播评估。

2018年，解决方案的收入占营收的比例为13.62%。公司称，解决方案是提供数据分析服务的一种方式，主要是处理行业的典型问题，如政府经济科学决策、企业生产节能降耗等。

应收账款逐年攀升

与大多数科创板企业注重研发不同，慧辰资讯作为一家基于市场调研咨询业务为主的企业，研发并非其长项。

招股书显示，2016年-2018年，公司研发投入分别为1113万元、1136万元和1586万元，占营收的比例分别为3.66%、3.59%和4.4%。从科创板申请企业的研发比例来看，慧辰资讯的研发占营收比例并不算高。

专利方面，截至2019年4月30日，公司及子公司已获得授权的专利共5项，其中4项涉及天气预报、空气质量治理、环境检测、电力调度等相关领域。

对于自身的研发模式，公司表示，公司的产品和技术研发以数据分析应用市场需求为导向，结合数据分析相关领域技术发展趋势的预测以及竞争对手技术业务能力分析来进行。

客户方面，公司前五大客户近三年则较为集中，包括中国移动、长安汽车、欧莱雅、华为、一汽大众和神龙汽车。近三年，公司对前五大客户销售额占公司营收的比例均为34%左右，其中中国移动是公司最大的客户，2016年至2018年，公司对其销售额占营收的比例分别为17.1%、17.6%和20%。

面对大客户，慧辰资讯的议价能力偏弱，也导致应收账款居高不下。招股书称，公司面临应收账款无法回收的风险。2016年至2018年，随着业务规模不断扩大，公司营业收入快速增长，应收账款也相应增加。2016年12月31日、2017年12月31日和2018年12月31日公司应收账款账面金额分别为9133.09万元、1.19亿元和1.69亿元；2016年度、2017年度和2018年度，公司应收账款周转率分别为3.83、2.95和2.45。

公司称，虽然公司客户普遍信誉良好，应收账款收回有保障，但是应收账款的增长使得公司对运营资金的需求增加，且随着公司业务规模的扩大，应收账款可能会进一步增加。如果出现应收账款不能按期回收或无法回收发生坏账的情况，公司将面临流动资金短缺的风险。