

# 财富趋势携炒股软件冲刺科创板

□本报记者 黄灵灵

申请科创板上市的财富趋势近日回复了一轮问询。对于公司是否符合科创板定位、研发投入及成长性等方面的问题，公司表示，一直致力于以先进技术研发证券信息软件，协助证券公司等金融机构构建IT系统前台应用。公司积极开发基于大数据、云计算和人工智能技术等新一代信息技术的软件产品和应用，主营业务符合科创板定位。



新华社图片

## 开发炒股软件“通达信”

财富趋势是证券行情交易系统软件产品和证券信息服务供应商，开发了炒股软件“通达信”。公司主要面向证券公司等金融机构客户提供金融软件解决方案，建设投资者行情交易终端、终端用户信息系统以及客户服务系统等。同时，为终端投资者客户提供证券信息服务。

招股说明书显示，2016年-2018年及2019年1-3月，公司营业收入分别为1.79亿元、1.69亿元、1.95亿元和3223.18万元；归母净利润分别为1.39亿元、1.18亿元、1.43亿元和2523.34万元。公司主要收入来源于机构客户业务。2016年-2018年和2019年1-3月，面向机构客户提供的证券行情交易系统及维护服务业务收入分别为1.54亿元、1.41亿元、1.67亿元和2450.64万元，分别占主营业务收入的86.42%、84.07%、86.13%和76.52%。

公告显示，通达信行情交易系统覆盖全国绝大多数拥有经纪业务资质的证券公司。中信证券、国泰君安、银河证券、广发证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、华泰证券、申万宏源、招商证券均采用通达信行情交易系统。公司开发的网上行情交易系统已被全国90家证券公司采用，在国内拥有经纪业务收入的97家证券公司数量的92.78%。

2016年-2018年，公司综合毛利率分别为88.83%、87.29%和87.24%。分业务看，其行情交易系统及维护服务毛利率分别为96.95%、97.37%、97.18%，证券信息服务毛利率分别为38.13%、35.34%、26.34%。

财富趋势此次申请科创板IPO拟募集资金7.78亿元，分别用于通达信开放式人工智能平台项目、通达信可视化金融研究终端项目、通达信专业投资交易平台项目和通达信基于大数据的行业安全监测系统项目。

公司表示，将持续加大研发投入，将云计算、大数据和人工智能等新一代信息技术与证券信息软件进行深度结合，进一步增强公司软件产品的技术领先优势。

## 重视研发投入

9月5日财富趋势已回复上交所一轮问询，重点关注公司是否符合科创板定位要求、是否具有较强成长性、研发投入、竞争优势等。

上交所要求公司结合主营业务特点、研发投入占比、研发人员占比、核心技术收入占比、营收复合增长率、毛利率、市占率等情况，说明公司业务是否符合科创板定位；是否依靠核心技术开展生产经营并具有较强成长性。

公司回复称，自成立以来一直致力于以先进技术研发证券信息软件，协助证券公司等金融机构构建IT系统前台应用。近年来，公司积极开发基于大数据、云计算和人工智能技术等新一代信息技术的软件产品和应用，对公司证券行情交易系统软件产品进行全面升级和技术融合。总体看，公司业务发展符合国家战略需求，主营业务符合科创板定位。

研发方面，最近三年及一期，财富趋势研发费用分别为2399.40万元、2657.75万元、3048.27万元和757.66万元，研发费用

占营业收入的比重分别为13.37%、15.71%、15.62%、23.51%。研发费用主要由研发人员薪酬、差旅费、办公费、委托开发费、折旧摊销等构成。

与同行上市公司相比，财富趋势的研发投入规模与占比均不算大。2018年，同花顺的研发投入为3.96亿元，占营收比例为28.56%；大智慧的研发投入为1.08亿元，占营收比例为18.27%。财富趋势对此表示，公司研发支出占营业收入的比例低于同行业公司，主要系公司研发中心所在地武汉的薪酬水平低于同花顺所在地杭州及大智慧所在地上海所致。剔除地域薪酬待遇差异后，公司研发支出占营业收入的比例并不低于同行业公司。

关于成长性的问题，公司回复称，2008年至2018年，公司营业收入从3758.15万元上升到1.95亿元，复合增长率达到17.91%；归母净利润从3237.19万元上升到1.43亿元，复合增长率达到15.98%。其中，2016年-2018年，公司营业收入、归母净利润两个指标的年复合增长率分别为4.37%和1.43%。

## 竞争优势受关注

除财富趋势外，目前境内证券行情交易系统的主要供应商包括同花顺、大智慧等。其中，同花顺和财富趋势主要提供证券行情系统及证券交易系统，而大智慧主要提供证券行情系统。

对于公司的竞争优势、市场地位及市占率等问题，财富趋势表示，在面向机构客户的证券行情交易系统软件及维护服

务领域，公司具有相对优势地位。2018年，财富趋势、同花顺、大智慧相关业务收入分别为1.43亿元、9245.69万元、1.67亿元，占合计销售金额比例分别为35.46%、22.97%、41.57%。

从营收规模及业务多样性角度看，2016年-2018年，同花顺的营收分别为17.34亿元、14.11亿元和13.87亿元；大智慧的营收分别为11.31亿元、6.38亿元和5.94亿元。而财富趋势的营收分别为1.79亿元、1.69亿元、1.95亿元。

同时，财富趋势业务略显单一，同花顺和大智慧的业务则更加多样。以同花顺为例，2018年公司业务包括增值电信业务、软件销售及维护、广告及互联网业务推广服务、基金销售及其他交易手续费等，分别贡献收入8.23亿元、1.43亿元、3.20亿元及1.01亿元，占比分别为59.36%、10.29%、23.10%和7.25%。

财富趋势回复问询函时表示，公司不存在业务单一、成长性不足的特点。业务集中于面向证券公司等机构客户的特点是由公司的发展战略决定的，符合公司的经营实际和市场定位。从国际国内成功企业的发展情况看，走某一业务领域专业化极致化道路的知名企业不在少数。专注于某一领域并不是制约企业成长性的因素，多元化也不是企业保持成长性的唯一途径。公司表示，证券信息软件产品和服务市场空间广阔，未来发展潜力巨大，并不是一个业务单一的行业。只要行业内企业拥有竞争优势，就不会存在因为行业发展空间不够而影响其成长性的情况。

## 博拉网络称

### “大数据服务提供商”定位准确

□本报记者 崔小粟

9月10日，博拉网络回复了第二轮审核问询函，对于公司的业务实质、研发能力等问题。公司表示，“数字营销”是公司大数据技术应用的主要场景，但远非公司业务的全部内涵。定位于“大数据服务提供商”更能准确反映公司的业务本质。

## 拓展业务领域

博拉网络成立于2006年，专注于面向企业的大数据服务，构建以E2C(E-servicetoCompany)大数据云平台为技术核心，以“大数据+技术产品+应用服务”为主要业务模式的企业大数据智能应用体系，为企业提供技术开发服务和大数据应用服务。公司管理团队系奇虎网原创始团队。

公司主营业务收入来自于大数据应用服务和技术开发。2017年-2018年，公司营业收入分别为1.80亿元、3.07亿元，同比分别增长12.5%、70.6%。2018年公司开拓数字媒体投放业务创收7851.56万元，占2018年主营业务收入的25.7%，成为公司新的增长点。

发展初期，公司营收主要来源于汽车行业大型企业。近年来，随着各行业对互联网营销的重视程度和投入力度加大，以及公司营销网络的布局优化，公司服务的行业呈现多元化特征。其中，来自汽车行业收入占比最大，约为总收入的三分之一；快速消费品行业和家电、数码等耐用消费品行业位居第二、第三。此外，公司在旅游、金融、流通、教育、医药、房地产等行业的收入近三年均呈增长态势。

博拉网络表示，未来将凭借公司在大数据、人工智能、云计算领域的核心优势，致力于成为国际化大数据智能商业服务提供商，服务数字中国建设，提升企业数字化、智能化应用水准，提升中国企业的国际竞争力。

根据中信建投研报，报告期内，公司全部收入来自于技术开发服务与大数据应用服务。公司高管与核心管理人员拥有深厚的专业背景和数十年的行业经历，奠定了公司扎实的技术导向核心。此外，公司多位高层具有金融投资、贸易、物流等行业背景，利于公司的多场景大数据应用业务的开展和落地。

公司本次拟公开发行股票不低于3033.33万股。募集资金计划投资区域方案中心建设项目、企业数据资产管理云平台升级改造项、总部基地建设项以及补充流动资金，投资额分别为1.97亿元、1亿元、1.18亿元和9000万元。

博拉网络选择的上市标准为：预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元。

## 注重研发投入

上交所第二轮问询中要求，根据同行业可比公司主要开展数字营销业务的实际情况，说明公司的业务实质是否为数字营销，是否实为广告投放业务，将公司定位于“大数据服务提供商”是否准确。

公司指出，始终将自身的核心竞争力定位于大数据技术与应用。营销是企业大数据应用场景最广泛的领域，因此“数字营销”是公司大数据技术应用的主要场景，但远非公司业务的全部内涵。无论是与可比公司的业务差异，还是公司核心技术的本质等，公司的业务实质不是数字营销，更不是广告投放业务，定位于“大数据服务提供商”更能准确地反映公司的业务本质。

公司强调，作为高新技术企业，一贯注重自主研发创新能力。公司拥有完善的技术研发管理体系，注重研发并大力投入，重视对新产品或服务、新技术、新模式的持续创新。

2016年至2018年以及2019年1-6月，公司研发费用分别为1358.71万元、1571.05万元、1382.40万元及1010.60万元。公司已取得21项专利（均为继受取得）、94项软件著作权（均系自主研发）和3项高新技术产品（均系自主研发）。除上述21项专利外，其他正在申请的专利和已取得的软件著作权均为公司在生产经营过程中自主研发，所需资金主要为公司自筹，所需设备主要为公司的自有设备，专利发明人和软件著作权等主要研究人员进行相关发明及研究时均属于职务发明和研究。

2019年4月，经全国信息技术标准化技术委员会大数据标准工作组批复，公司成为全国信标委大数据标准工作组全权成员单位，共同参与我国大数据领域国家标准、行业标准的规划及制定工作。

2016年度至2018年度，公司的主营业务毛利率分别为54.45%、54.33%、33.94%。公司称，2018年公司新增的数字媒体投放业务属于程序化购买，帮助客户在微信、今日头条等平台精准投放广告。该业务资金量大，毛利率低，这是行业特性。此外，受市场竞争日趋激烈等因素影响，公司其他业务外购服务成本增长较快，且用工成本上升。应用领域更新迭代较快，毛利率对客户需求、服务模式和市场的变化较敏感。如果未来下游客户需求变化，或服务或应用结构变化，或者公司自身技术水平跟不上行业的发展方向，公司的市场竞争力将受到不利影响，进而导致综合毛利率下降。

2016年度至2018年度，公司净利润分别为3863.29万元、4055.27万元、4294.03万元；经营活动产生的现金流量净额分别为2164.23万元、432.73万元、-3282.25万元。公司对此指出，服务的客户以各行各业的优质大型品牌企业为主，这些客户履行付款流程有一定的周期，随着公司经营规模的扩大，应收账款随之增长，导致经营活动现金流量净额低于同期净利润。

# 美迪西专注一体化医药临床前综合研发服务

□本报记者 傅苏颖

美迪西科创板上市首发申请将于9月20日审议。美迪西专业从事生物医药临床前综合研发CRO服务，为全球医药企业和科研机构提供全方位的符合国内及国际申报标准的一站式新药研发服务。

公司本次拟募资3.47亿元，用于创新药研究及国际申报中心之药物发现和药学研究及申报平台新建等项目。公司目前已回复五轮问询，薪酬、核心技术人员认定等是关注重点。

## 业绩稳健增长

美迪西提供一站式生物医药临床前研发服务，可以完成从先导化合物筛选优化到新药临床批件申报的新药研发流程的综合性CRO。公司临床前研究服务沉淀多年技术研发及项目合作经验，拥有约300种药效模型的成熟建模技术。

抓住生物医药研发CRO市场的良好发展机遇，美迪西业绩快速增长。2016年-2018年和2019年1-6月，公司营业收入分别为2.32亿元、2.48亿元、3.24亿元和1.99亿元，2016年至2018年的年复合增长率18.01%；归属于母公司净利润分别为4291.73万元、4017.68万元、5897.51万元以及2862.48万元。

公司主营业务收入来自药物发现与药学研究服务及临床前研究服务。其中，药物发现与药学研究服务主要包括化合物合成及筛选、原料药及制剂工艺研究等服务。报告期内各期，药物发现与药学研究服务占主营业务收入分别为55.77%、55.33%、55.99%以及56.55%，2016年至2018年年复合增长率为18.24%；临床前研究服务主要包括药

效学研究、药代动力学研究、毒理研究等服务，2016年至2018年年复合增长率为17.71%。公司两部分主体业务协同发展，整体增速保持稳健。

报告期内，公司综合毛利率分别为35.94%、33.79%、36.13%和36.60%。2017年公司部分实验室进行了装修改造并扩建了部分实验室，实验设备等固定资产和长期待摊费用增加，导致公司固定成本有所上升；同时，人工成本有所上升。2017年公司综合毛利率较2016年下降2.15个百分点。2018年毛利率较2017年增长2.34个百分点，2019年1-6月毛利率较2018年度增长0.47个百分点。公司综合毛利率较平稳。

万联证券表示，伴随外包行业整体较快增长，一批优质的创新药外包企业逐渐登陆资本市场。A股市场已有药明康德、泰格医药、昭衍新药、康龙化成等一批外包服务公司。CRO公司有望借助融资平台开展海外业务及并购活动。随着龙头企业竞争实力增强，研发外包行业市场集中度有望逐步提升。万联证券认为，公司整体业绩保持稳健增长。通过本次募投项目的实施，打造功能更为齐全、更为先进的药物发展和药学研究及申报平台、临床前研究及申报平台，有利于满足更多客户更新升级的研发战略和研发需求，为客户提供更高难度、更高附加值的药物发现和药学研究服务，夯实公司一站式临床前CRO服务战略。

## 行业发展空间大

CRO是通过合同形式为医药企业和其他医药研发机构的研发过程中提供专业化外包服务的组织或机构。作为医药企业可借用的一种外部资源，CRO公司可以缩短新药

研发周期，降低新药研发费用，帮助医药企业新药研发过程中实现高质量的研究和低成本投入。

万联证券认为，受靶点开发难度增加、分子结构日益复杂、安全性要求提高等因素影响，创新药的研发成本急剧攀升。同时，新药研发整体成功率逐渐下滑。从临床到审批阶段看，临床I期和II期的研发成功率由12%和25%分别下降至4%和12%；III期和审批阶段成功率也出现不同程度下滑。新药研发成本不断攀升和新药项目研发成功率下降，促使制药公司不断改变研发策略，加大研发外包力度。

招股说明书显示，近年来CRO行业发展迅猛。2015年至2021年，全球CRO市场规模将从318.5亿美元增长到645.8亿美元，预计年复合增长率为12.8%。在专业分工和风险分担等因素的驱动下，CRO渗透率将持续上升，市场规模继续扩大，预计2020年CRO渗透率将达到54%。2015年国内CRO市场规模达到379亿元，年均复合增长率为29.5%。在研发需求增长与药审评加速等因素驱动下，未来五年国内CRO市场规模将持续大幅增长，市场空间巨大。

万联证券预计，未来几年在国内CRO企业承接全球业务能力不断提升，国内创新药研发渐入佳境以及仿制药一致性评价工作陆续展开等背景下，国内CRO行业仍可以保持20%以上增速，到2020年行业规模有望达到近千亿。

招股说明书显示，由于新药研发成功率较低，出于谨慎考虑，药物研发企业倾向与规模化的大型CRO企业合作。从海外市场情况看，国际CRO巨头在发展过程中积极拓展核心业务向一站式CRO服务发展，从新药研发