



10月23日晚,科创板首份三季报出炉,铂力特拔得头筹。前三季度实现营业收入1.76亿元,同比增长34.85%;实现归属于上市公司股东净利润2620.23万元,同比增长187.44%。Wind数据显示,本周还将有瀚川智能、心脉医疗、天准科技、嘉元科技、天宜上佳5家公司陆续披露三季报。从12家科创板公司已披露三季报预告的信息来看,科创板业绩稳健向好,整体表现值得期待。

□本报记者 何昱璞

### 收入规模保持高速增长

铂力特是一家专注于工业级金属增材制造(3D打印)的高新技术企业,为客户提供金属增材制造与再制造技术全套解决方案。客户主要来自航空航天、工业机械、科研院所、能源、医疗、汽车、电子等行业。公司主营业务包括金属3D打印设备及配件、金属3D打印定制化产品服务、金属3D打印原材料的研发及生产、金属3D打印工艺设计开发及相关技术服务。

近年来,凭借较完整的3D打印产业生态链优势,铂力特得到快速发展,经营业绩稳步提升。2016年至2018年,铂力特营业收入分别为1.7亿元、2.2亿元、2.9亿元,复合增长率达到32.37%;净利润分别为2874万元、3587万元和5799万元,复合增长率达到42.06%。

对于此次业绩增长的原因,铂力特表示,主要是由于报告期内3D打印设备,特别是自研3D打印设备的营业收入增长所致。2019年上半年,铂力特实现营业收入1.07亿元,收入规模保持30%以上的高速增长态势。公司指出主要由于下游应用领域对金属增材制造的需求持续保持旺盛增长趋势,应用端呈现快速扩展态势,收入规模持续增长。同时,报告期内公司经营性现金流量净额扭亏为正。

通过年报不难发现,铂力特收入集中于四季度确认,2018年铂力特实现营

业收入2.91亿元,其中前三季度实现营业收入1.31亿元,第四季度实现营业收入1.6亿元,远超1-9月收入规模。对此,业内人士表示,铂力特2019年四季度业绩或许更加值得期待。

### 筑造护城河 研发费用持续加码

铂力特三季报数据显示,报告期内研发费用为2359.55万元,较上年同比增长37.33%。铂力特表示,公司持续加大研发投入,筑造技术护城河。行业人士指出,目前全球增材制造市场主要竞争者均来自欧美等发达国家和地区,国内企业处于跟随阶段,国内市场尚处蓝海。

铂力特董事长兼总经理薛蕾也曾表示,“铂力特面对的从来都不是家门口的竞争,竞争本来就是国际化的。”正因如此,铂力特在成立之初就重视研发环节,并且舍得投入。铂力特设有独立的研发机构,配备充足的研发人员。截至2018年末,公司研发人员共116人,占员工总数的26.73%。

在增材制造技术层面,公司采用的SLM技术与海外巨头德国EOS公司、美国GE增材制造、德国SLM solutions等世界主流增材制造公司保持一致,Wohlers Associates发布的《沃斯报告》指出,铂力特公司设备、零件打印、部分原材料等核心业务及产品的关键技术性能和相关参数指标与国内外先进水平不相上下。

铂力特表示,公司技术体系先发优势较明显,3D打印设备客户短时间内达到与

公司同等的技术水平较困难。公司经过多年的生产实践,拥有丰富的金属增材制造批量产品工程化应用经验,形成了涉及不同材料、不同结构的整套完整的3D打印成形工艺技术体系和系统化的标准规范体系。同时,公司参与了多项国家标准、行业标准的起草工作。

在业内铂力特的实力也受到认可,公司是目前空客在亚洲第一个金属3D打印供应商。2018年4月,空中客车公司与铂力特公司合作的A330NEO增材制造零件启动。2018年8月,铂力特与空中客车(北京)工程技术中心有限公司签署A350飞机大型精密零件金属3D打印共同研制协议,从供应商走向联合开发合作伙伴阶段,该研发计划2019年交付试验件。

凭借硬科技定位,第三季度公司收到了一份“大红包”,陕西省西安高新区创新发展局、陕西省西安高新区金融服务办公室决定对公司实施政策配套支持,分别兑现奖励金1000万元,共计2000万元。其中1000万元是企业上市奖励。

安信证券表示,铂力特在增材制造领域具备较强竞争优势,一是团队研发实力强,自1995年便开始专注于增材制造;二是技术领先,主导和参与国内增材制造标准体系建设;三是客户资源优质,长期服务于国内大型航空航天等企业,并为空客等海外公司提供3D打印设备和零件,随着国内市场的快速发展,公司的竞争优势有望不断扩大,市场占有率有望进一步提升。

### 整体业绩表现值得期待

Wind数据显示,自下周开始将进入科创板公司业绩披露密集期,其中10月29日晚间将迎来披露峰值,将有12家科创板上市公司披露三季报。截至10月23日,34家科创板公司中已有12家科创板公司在上市招股书中披露了三季报业绩预告,从预告来看,科创板业绩整体值得期待。

目前已披露12家业绩预告公司中,从盈利预测的内容来看,受军品免退税影响,新光光电预计前三季度扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为1179.2万元左右,同比下降53.44%。除新光光电明确表示净利润同比下降外,11家企业前三季度均实现净利润同比增长。其中,预计今年前三季度净利润与同期相比大幅增长的有2家;自身经营状况良好的有4家;不存在大幅波动的有5家。

其中,以传音控股表现最为亮眼,公司预测前三季度业绩大幅度增长,净利润预计为12.12亿元-13.48亿元,同比增长676.92%-764.10%。对于此次净利同比增长超6倍,公司解释称,主要是由于非经常性损益影响所致。

山石网科、晶丰明源也公布了三季度业绩预告,山石网科预计前三季度净利润在1000万元-1400万元之间,增长幅度为122.65%-131.70%。晶丰明源预计前三季度净利润在7100万元-7220万元之间,同比略增6.11%-7.91%。

博众精工:

## 自动化设备生产商 试水新能源行业

□本报记者 崔小粟

上交所披露,科创板上市委定于10月30日审核博众精工科技股份有限公司首发事项。

博众精工是一家自动化设备提供商,业务涵盖消费电子、汽车、新能源等领域。此次公司拟募集11.03亿元,用于消费电子行业自动化设备扩产建设项目;汽车、新能源行业自动化设备产业化建设项目以及研发中心升级项目等。

### 定位系统集成商

生产工装夹具起家的博众精工,近几年转向自动化设备、治具类产品和核心零部件产品的研发和集成应用。

根据招股说明书,2016年、2017年、2018年及2019年1-6月(简称“报告期”),公司营业收入分别为15.50亿元、19.91亿元、25.18亿元、8.49亿元,归母净利润分别为2.76亿元、8038万元、3.23亿元、9777万元。研发费用分别为1.97亿元、2.53亿元、2.88亿元、1.18亿元,占营收比例为12.72%、12.72%、11.43%和13.84%。

在是否具有核心技术方面,首轮问询中上交所即要求博众精工披露报告期各期销售各类产品所产生的收入、利润及占比;公司在产业链中的定位和重要性;结合所处行业及技术发展趋势与国家战略的匹配程度、技术先进性、依靠核心技术开展生产经营的实际情况等。

博众精工回复称,公司定位于产业链下游的自动化设备生产商,即系统集成商。相较于机器人本体供应商,系统集成业务需要具有产品设计能力、对终端客户应用需求的工艺理解、相关项目经验等,提供可

适应各种不同应用领域的标准化、个性化成套装备,所以公司所采取的装配、检测及调试等工序对满足下游客户设备的需求都是必不可少的工序,是整个产业链中必不可少的一个环节。

对于未来发展战略,公司表示将面向自动化核心零部件的基础研发及后续生产、销售,同时基于自主开发的关键技术、关键零部件的专机、标机的研发、生产、销售。此外,还将基于自动化设备、自动化柔性生产线、智能仓储的数字化工厂整体解决方案的集成建设服务以及基于人工智能的服务机器人的预研。

公司选择的具体上市标准为“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”。

### 对苹果产业链较依赖

上述报告期内,公司前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为81.44%、83.72%、74.35%和77.12%。其中,苹果公司销售收入占当期营业收入的比例分别为59.09%、64.45%、47.21%和53.08%。公司表示,苹果公司既直接与公司签订订单,也存在部分产品通过指定EMS厂商与公司签订订单的情况。报告期内,苹果公司及其指定EMS厂商销售收入占当期营业收入的比例分别为81.10%、84.84%、71.74%和77.76%。

在招股说明书中,公司指出面临对苹果产业链存在依赖的风险,包括主要收入来源于苹果产业链的风险、苹果公司自身经营情况的风险以及苹果公司之间商业合作的技术迭代风险。

公司在回复上交所问询函时指出,客

户集中度较高符合行业的普遍特征。

值得关注的是,IDC在2019年第一季度的智能手机跟踪报告中显示,2019年第一季度苹果公司的iPhone产品出货量同比下降30.20%。根据苹果公司2019年第一季度财务报告,苹果公司2019年第一季度i-Phone产品实现收入310.51亿美元收入,较2018年同期下降17.33%。对此,上交所要求博众精工分析苹果公司相对于公司而言本身是否发生重大不利变化。

博众精工指出,公司主要向苹果公司提供自动化检测设备、自动化组装设备、生产治具及配件等产品,用于苹果公司各类产品的生产过程之中。苹果公司自动化设备采购量与其产品销量无严格的配比关系,近期苹果公司的iPhone产品销量未达预期主要系其定价过高所致,苹果公司核心竞争力未发生重大不利变化,作为苹果公司核心自动化设备供应商,受到苹果公司销量未达预期的影响有限。同时,公司产品覆盖苹果公司多个产品,对冲了iPhone产品销售未达预期的不利影响。

### 试水新能源设备

招股说明书显示,公司目前不断在新能源汽车设备领域有所开拓。2018年度,蔚来汽车成为公司第二大客户,全年贡献营收2.1亿元。从公司此次IPO拟募的资金用途来看,在募集约11亿元的资金中,其中9197.83万元用于汽车、新能源行业自动化设备产业化建设项目。

在新能源方面,报告期内,公司主要向蔚来汽车销售自动换电站设备。公开资料显示,蔚来汽车是一家从事高性能电动汽车的研发、生产和销售的公司,首款量产车ES8已于2017年12月上市并于2018年

6月起实现交付,是国内首批量产并交付的新造车企业。对于蔚来汽车的首款量产车ES8,目前其产能持续爬坡,根据蔚来汽车招股说明书披露,截至2018年8月31日,蔚来汽车已交付1381辆ES8,在手订单超过1.57万辆,2018年全年交付1.13万辆ES8。

蔚来汽车在与其他车企竞争过程中,推出了“汽车换电站”的差异化竞争策略,其换电站可全自动地在3分钟内完成汽车动力电池更换工作,有效解决了电动汽车充电时等候时间过长的痛点,公司是蔚来汽车“汽车换电站”的主要设备供应商。博众精工指出,随着蔚来汽车的发展,其对公司设备的需求也将同步增长。

受到新能源汽车补贴退坡及召回事件影响,2019年第二季度,蔚来汽车ES8交付量仅为3140辆,环比下降21%,第二季度营业收入15.1亿元,环比下降7.5%,其中,汽车销售额为14.1亿元。中金公司近期研报分析认为,蔚来汽车未来营收端压力较大,短期自我造血能力有限,面临商业模式重塑等问题。

博众精工指出,截至2019年6月30日,蔚来汽车应收账款余额5914万元,期后回款2260万元,剩余应收账款余额3655万元账龄均在9个月内,公司与蔚来汽车签署了还款计划,2019年10月22日前归还2122万元,2019年11月30日前归还500万元,2019年12月31日前归还1000万元,并于2020年1月31日前归还剩余部分。公司认为,上述应收账款未发生重大信用减值迹象,发行人已按照会计政策计提5%的应收账款坏账准备,坏账准备计提充分。公司同时表示,虽然蔚来汽车已采取措施改善经营状况,但蔚来汽车所实施的一系列措施是否有效尚不明确。

## 三友医疗回复上交所首轮问询 核心技术等六方面受关注

□本报记者 熊永红 傅苏颖

上海三友医疗器械股份有限公司(简称“三友医疗”)近日回复了上交所的首轮问询。上交所共对三友医疗提出54个问题,主要涉及股权结构、核心技术、业务等六大方面。

三友医疗成立于2005年,主营业务系医用骨科植入耗材的研发、生产与销售,主要产品为脊柱类植入耗材、创伤类植入耗材,是国内脊柱类植入耗材领域少数具备从临床需求出发进行原始创新能力的企业之一。公司此次拟募资6亿元,按照轻重缓急顺序投资骨科植入物扩产项目、骨科产品研发中心建设项目、营销网络建设项目以及补充流动资金。

### 市场潜力大

招股说明书显示,经过多年潜心研发积累,三友医疗已形成了多项核心技术,并取得了相应技术的专利保护。截至2019年5月31日,公司已经获得授权的专利共计101项,其中发明专利26项、实用新型专利73项、德国实用新型专利1项、外观设计专利1项。

三友医疗的主要核心技术包括多平面调节、多轴延伸和骨质匹配椎弓根螺钉技术,柔性延长臂经皮螺钉技术,内镜辅助经皮椎间隙融合技术,悬浮通道正侧方椎间隙融合技术,低切迹一体式颈椎融合技术和复杂脊柱畸形矫正固定技术等,均为公司自主创新的成果,处于行业内领先水平。公司主要产品脊柱类植入耗材和创伤类植入耗材均不同程度应用了公司的核心技术。报告期内,公司核心技术产品收入占主营业务收入的比例始终超过80%,保持在较高水平。

随着我国医疗服务水平不断提高,骨科植入耗材市场规模持续增长。根据南方医药经济研究所数据,2013年至2018年,我国脊柱植入耗材市场的销售收入由33亿元增长至73亿元,复合增长率为17.36%,高于骨科植入耗材的整体增速,是增长最快的骨科医疗器械细分市场。以2018年的73亿元为基数,预计至2023年脊柱类植入器械市场销售额将达到146亿元。根据德尔非法判断,五年复合增长率为14.9%。

创伤类产品则是目前我国骨科植入耗材市场最大的细分类别。2013年至2018年,我国创伤类植入器械市场的销售收入由38亿元增长至77亿元,复合增长率为14.82%,略低于骨科植入耗材市场的整体增速。以2018年的77亿元为基数,预计至2023年创伤类植入耗材市场销售额将达到143亿元。根据德尔非法判断,五年复合增长率为13.3%。

从竞争格局来看,我国脊柱类市场仍为国外企业主导,以强生、美敦力、史赛克为代表的外资医疗器械企业占有国内60%以上市场份额。国内脊柱生产厂商主要为威高骨科、天津正天和三友医疗,其中,三友医疗2018年占有国内企业市场份额的8.25%。随着公司产品优势逐渐建立及医疗器械国产化政策的推进,公司作为国产脊柱植入物耗材的研发型企业有望直接受益于进口替代趋势。相比于骨科脊柱类植入耗材,骨科创伤类植入耗材国产化率较高,主要国产厂商为大博医疗和威高骨科。目前,三友医疗创伤类产品销售仍处于市场拓展阶段,市场占有率相对较低。

在骨科植入耗材市场规模持续增长的背景下,三友医疗面临良好发展机遇,2016年至2018年公司营业收入复合增长率达到71.84%;同时,公司多项产品通过FDA注册、CE认证,并成功实现以自主品牌对欧美发达国家脊柱植入物市场的突破。

### 加大研发投入

三友医疗一直重视技术创新及新产品研发,不断加大研发投入。数据显示,2016年至2018年以及2019年一季度,公司研发支出分别为1227.69万元、1275.51万元、1331.03万元和885.72万元,占当期营业收入比重分别为16.31%、9.11%、5.99%和5.57%。公司表示,报告期内,公司研发投入始终保持在较高水平,占比逐年降低主要系公司营业收入特别是两票制下直销和配送商模式收入快速增长所致。

招股说明书显示,公司目前有6个在研项目,分别为脊柱矫形、融合器及骨水泥螺钉内固定系统项目、新型髓内钉及足踝内固定系统项目、3D打印定制椎间隙融合器系统、微创脊柱内固定系统、新型通用脊柱内固定系统以及新型颈椎椎间盘假体。目前研发进度处于设计验证、前期研究、可行性验证等过程中。

截至2018年12月31日,公司技术人员数量为32人,占总人数的比例为15.53%。公司核心团队包含毕业于清华大学、上海交通大学等知名海内外高校的研发人员,学科涵盖机械、工程力学、材料学等多个领域,是公司作为技术创新性企业的基础。同时,公司已建立成熟的项目研发体系。

针对未来规划,公司称将致力于研发及生产性能优异的脊柱、创伤等植入物产品,争取早日成为国际一流的综合性医用骨科耗材生产企业。同时,以本次科创板上市为契机,通过募集资金投资项目的建设,一方面继续保持公司在国内脊柱耗材领域的领先地位,另一方面着手丰富和完善骨科产品系列,争取大幅度提高市场占有率,以实现公司持续、健康、快速发展,不断提升公司价值,实现投资者利益最大化。

### 核心技术等被问询

三友医疗近日回复了上交所的首轮问询。主要涉及股权结构、核心技术、业务、公司治理与独立性、财务会计信息与管理层分析以及其它事项六方面,共计54个问题。

核心技术方面,上交所要求对比三友医疗主要产品与大博医疗、威高骨科或其他公司的相同产品,补充披露公司相对竞争对手的优势及劣势,说明公司所披露的核心技术处于行业领先水平的依据。

回复函显示,公司主要产品脊柱植入耗材的相对优势主要体现在产品设计方面。相比于美敦力、强生等国外品牌,公司产品具有更强的本土化特征,更适合中国医生操作习惯、中国病人体型和生理特征,更快迭代更新国内热点技术理念,更快速反应产品修改。相比于国内品牌竞争对手,公司在产品设计的创新性和临床适用性等方面具有独特竞争优势。公司在产品设计上注重临床治疗创新,及时充分掌握国内临床需求,目前公司已与国内多家三甲医院的骨科医生建立了医工合作关系,在医工合作基础上,公司自主研发出一系列行业先进的具有专利保护的技术和产品。凭借产品设计的相对优势,报告期内公司收入和利润增速均高于国内同行业上市公司平均水平。

三友医疗也坦言,公司竞争劣势主要在于进入骨科市场相对较晚,由于部分重点区域(如北京)多年未进行招标以及医生使用习惯等因素影响,竞争对手具有一定的先发优势。

针对公司所属行业领先水平的依据,回复函显示,现阶段,脊柱植入物领域的主要发展驱动力来自于多功能内固定融合和微创内固定相关领域新产品的推陈出新,公司核心技术均围绕上述领域展开,形成较明显的产品技术优势。公司相关技术非市场共用技术,均取得专利保护,相比于行业通用技术,具备良好的临床适用性和技术壁垒,凭借相关技术和产品,公司业绩水平持续快速提升。