

冲刺科创板

联赢激光专注精密激光焊接领域

□本报记者 齐金钊

随着新能源汽车、消费电子产品的兴起，激光焊接市场需求近年来迎来爆发式增长。作为这一细分领域的佼佼者，联赢激光专业从事精密激光焊接机及激光焊接成套设备的研发制造，产品广泛应用于动力电池、汽车制造、五金家电、消费电子、光通讯等领域，客户群体覆盖宁德时代、比亚迪、格力智能、富士康、松下、三星等知名企业。

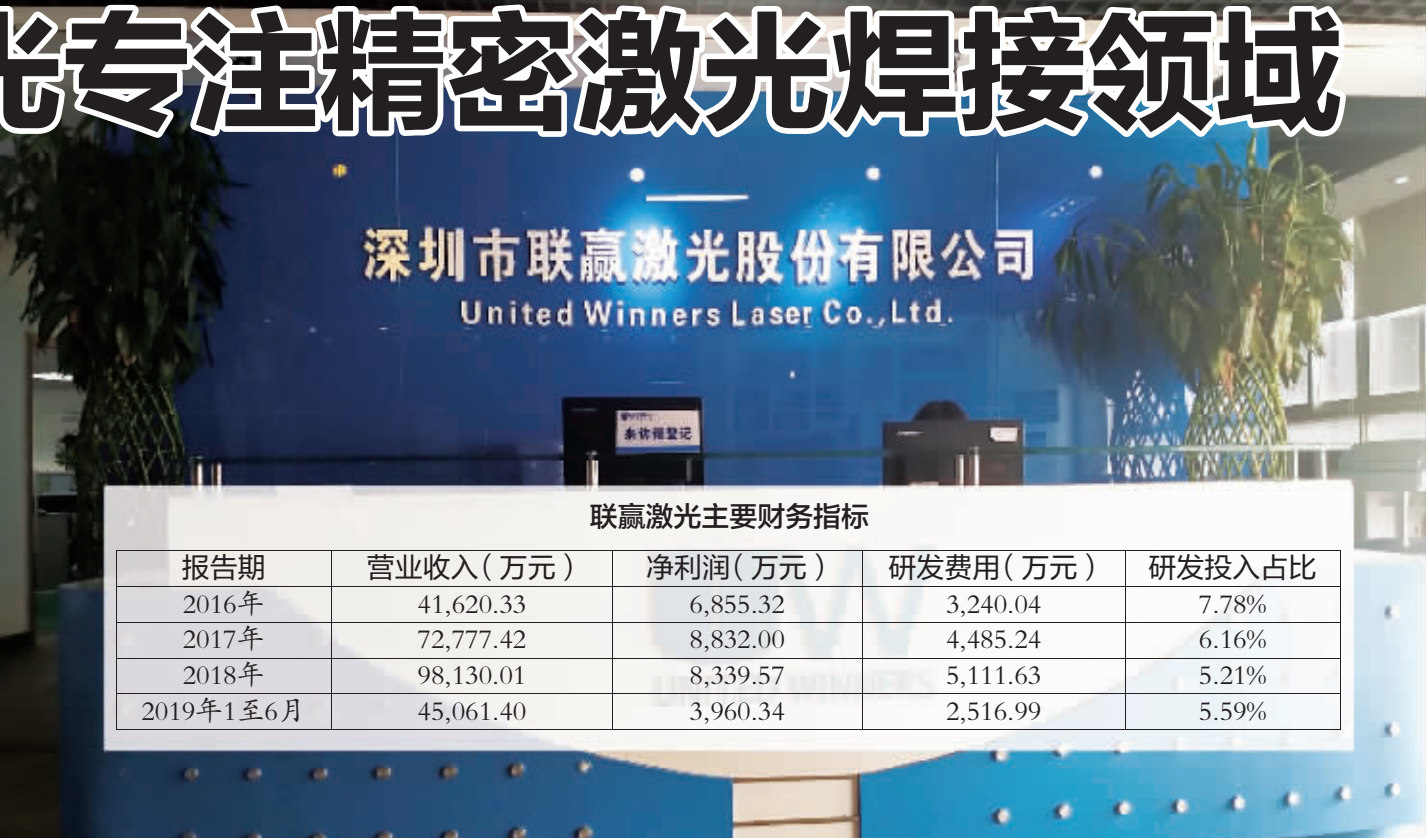
联赢激光已递交科创板上市申请。公司拟募资5.81亿元，用于高精密激光焊接成套设备生产基地建设项目、新型激光器及激光焊接成套设备研发中心建设项目，并补充流动资金。

细分领域龙头

联赢激光成立于2005年，如今已经成为国内激光焊接细分领域的龙头公司。中国证券报记者日前来到位于深圳市南山区留仙大道红花岭工业区的联赢激光总部，对这家科创板“准考生”进行了实地探访。

联赢激光相关负责人介绍，公司专业从事精密激光焊接机及激光焊接自动化成套设备的研发、生产、销售，产品主要应用于动力电池、汽车制造、五金家电、消费电子、光通讯等制造业领域。目前公司在深圳和江苏均设有生产基地。其中，深圳红花岭工业区生产基地为配合当地城市更新项目建设，已经陆续搬迁至深圳市龙岗区宝龙工业区。

中国证券报记者了解到，激光焊接是利用高能量密度的激光束作为热源的一种高效精密焊接方法，与激光切割、激光打标共同构成激光加工技术的“三驾马车”，是激光在工业领域较成熟及广泛的应用。与激光切割和激光打标相比，激光焊接的发展时间相对较短，工艺难度也更大。



联赢激光总部前台

报告期	营业收入（万元）	净利润（万元）	研发费用（万元）	研发投入占比
2016年	41,620.33	6,855.32	3,240.04	7.78%
2017年	72,777.42	8,832.00	4,485.24	6.16%
2018年	98,130.01	8,339.57	5,111.63	5.21%
2019年1至6月	45,061.40	3,960.34	2,516.99	5.59%

联赢激光招股书显示，根据《2019中国激光产业发展报告》，2018年中国激光加工设备市场规模为605亿元；2018年我国规模以上激光相关企业超过120家，联赢激光以9.81亿元的年度营业收入跻身激光行业的前列。根据Strategies Unlimited数据，按2018年中国激光加工设备市场规模605亿元测算，中国激光焊接设备市场规模约为96.8亿元，联赢激光2018年在激光焊接市场占有率约为10%。

联赢激光工作人员介绍，激光行业属于高新技术行业。公司产品涉及激光光学、电子技术、计算机软件开发、电力电源、自动控制、机械设计及制造等领域的集成，涉及光学、材料科学、机械工程等众多学科的交叉渗透，成套激光系统的研发难度甚高。经过公司十多年的科研攻关，相关产品已经进入国内外诸多一线厂商的采购名单。

联赢激光的客户群体阵容“豪华”，包括宁德时代、国轩高科、比亚迪、格力智能、富士康、泰科电子、长盈精密、亿纬锂能、松下、三星、中航动力等知名企业。

具备技术优势

先进的技术以及优秀的技术团队是企业竞争力的源头。联赢激光在招股书中表示，公司是国内极少数专注于激光焊接领域的规模企业，在焊接领域积累较深厚，掌握了行业领先的核心技术。如能量负反馈技术、蓝光激光器焊接技术、多波长激光同轴复合焊接技术、激光焊接实时图像处理技术等，技术优势明显。

联赢激光介绍，公司核心技术“波形控制实时激光能量负反馈技术”，可以使得激光输出能量具有良好的稳定性，降低产品的不良率。该技术于2012年获得“广东省科学

技术二等奖”、“深圳市科技进步奖”。公司自主研发的多波长激光同轴复合焊接技术，在国内首次采用光纤激光与半导体激光的复合焊接技术，并应用于动力电池顶盖、密封钉、极柱、软连接等环节焊接，可有效减少焊接缺陷，提高焊接效率。该技术于2018年5月荣获“2018年度中国工业激光器创新贡献奖”。	除核心技术专利外，联赢激光两大实控人同时也是公司的核心技术人员。公司招股书显示，联赢激光的实际控制人为韩金龙、牛增强，两人分别为公司的第一、第二大股东，韩金龙及其配偶李瑾、牛增强及其配偶杨春风分别持有16.18%和15.85%的公司股份，合计占总股本比例为22.02%。
从两位实控人的履历看，均具有较丰富的技术创业背景，在激光焊接领域耕耘颇深。其中，公司现任董事长、总经理韩金龙毕业于西安理工大学，在创立联赢激光前曾历任深圳市强华科技有限公司总工程师、深圳市大族数控有限公司副总经理等职务；公司董事、副总经理、研发负责人牛增强为中国科学院研究生院物理电子学博士，长期从事各种激光电源及控制系统的研究工作，拥有深厚的学术研究经验。	目前，联赢激光在激光器、激光焊接头、自动化控制、动力电池焊接、汽车配件焊接等领域取得了众多研发成果。截至2019年3月31日，公司获得专利102项。其中，发明专利19项。另外还拥有软件著作权102项。财务数据显示，2016年至2018年，公司营业收入分别为4.16亿元、7.28亿元、9.81亿元，净利润分别为6855万元、8832万元、8340万元。
破解发展瓶颈	联赢激光此次拟募资5.81亿元，用于高

科创板首发申请过会

罗克佳华拓展智慧环保等业务

□本报记者 刘杨

11月12日，罗克佳华科技集团股份有限公司（简称“罗克佳华”）科创板首发申请获得通过。罗克佳华本次拟募集资金5亿元，投资于大气环境AI大数据体系建设以及大数据AI研发体系建设项目。

罗克佳华聚焦于物联网技术的研发与应用，目前主营业务包括建筑智能化、智能脱硫运营、智慧环保、智慧城市、环保监控与信息化。公司构筑了较高的技术壁垒，此次选择第一套上市标准。

历经五轮问询

罗克佳华经历了五轮问询。在第五轮问询中，上交所关注重大事项提示、业务实质、信息披露、在建工程和应收票据五大问题。

对于公司定位为物联网大数据服务企业，上交所质疑是否准确，并要求公司全面梳理招股书中关于技术先进性的国内“领先”的采信依据是否充分。罗克佳华对此回复称，为准确描述其业务，已将招股书中“公司是一家致力于科技创新、集物联网智能制造、数据采集、数据融合、智能分析为一体的物联网数据服务企业”语句删除。同时，介绍其主营业务主要包括建筑智能化、智能脱硫运营、智慧环保、智慧城市、环保监控与信息化。

罗克佳华指出，自2016年以来，公司物联网技术应用领域的重心逐渐从建筑智能化、智能脱硫运营、环保监控与信息化业务向智慧环保、智慧城市业务拓展与转移。由于公司在智慧环保、智慧城市领域业务拓展时间较短，若不能准确把握市场发展趋势或对政策趋势认识不足，将可能对技术发展方向或业务机会产生误判，从而影响

公司业务发展；智慧环保、智慧城市业务市场空间较大。随着市场的开拓，竞争将更激烈。若公司不能持续获取、保持高质量的技术、销售、服务等人才，将影响客户拓展与维护，进而影响业务发展规划的实现；此外，智慧环保、智慧城市业务目前为公司的业务拓展重心，并逐渐成为收入、利润的主要来源。

对于公司获取及使用大数据服务开展的业务，上交所问询上述数据是否取得了数据所有权的同意，是否合法合规。罗克佳华表示，相关数据主要来源于公司智慧城市和智慧环保业务服务中采集的数据。公司智慧城市和智慧环保业务服务的客户主要是政府及相关部门，将在业务中获得的数据加工成数据产品并用于其他商业项目，需要取得数据权利人的同意。

此前四次的问询，上交所主要关注核心技术、脱硫脱硝业务、建筑智能化等方面相关问题。

构筑技术壁垒

招股书（上会稿）显示，罗克佳华成立于2007年9月，聚焦物联网技术的研发与应用，主营业务包括建筑智能化、智能脱硫运营、智慧环保、智慧城市、环保监控与信息化。公司已经形成嵌入式系统及智能传感器设计、IoT平台、云链数据库技术、AI算法等核心技术和自主知识产权，构筑了较高的技术壁垒。

2016年度-2018年度及2019年1-3月，公司智慧环保、智慧城市业务的收入金额合计占营业收入的比例分别为14.13%、27.20%、36.28%、52.73%。

根据招股书（上会稿），罗克佳华在物联网、云计算、大数据和人工智能领域共形成

73项专利和248项软件著作权，主持或参与了国家火炬计划、国家科技支撑计划、国家信息产业化企业技术进步和产业升级专项、首批国家物联网应用示范工程、大气污染区域联防联控制度和管理技术体系研究、物联网集成创新与融合应用项目等50项政府专项课题。

研发投入方面，2016年-2018年及2019年1-3月，罗克佳华的研发投入占营收的比例分别是8.66%、6.58%、6.64%、12.85%，相应的研发费用分别为2655.35万元、2185.65万元、2582.35万元、771.78万元。公司表示，研发费用主要以研发人员薪酬、物料消耗为主。2018年研发费用下的工资薪酬增长48.70%。主要原因为公司深入开展人工智能AI算法、云链数据库等研发，研发人员增加所致。

截至2019年3月31日，罗克佳华在册员工中的研发人员达179名，占公司员工总数的22.49%。公司董事长兼总经理李伟、技术委员会委员吴晓刚及陶波入选国家“千人计划”。李伟作为公司研发带头人主要负责技术顶层设计、产品的战略规划，拥有较强的专业背景。

2016年-2018年及2019年1-6月，罗克佳华分别实现营业收入3.06亿元、3.32亿元、3.89亿元、18049.96万元，实现归属于母公司股东的净利润2866.23万元、3576.51万元、6401.89万元、2008.24万元。公司预计，2019年1-9月营业收入为2.55亿元-2.79亿元，增长49.21%-63.15%；预计净利润为2863万元-3535万元，增长104.89%-152.94%。公司表示，收入、净利润均显著增长，主要是公司智慧环保和智慧城市业务收入增长较快；净利润增长幅度高于营业收入增幅，原因是上述业务毛利率较高，且在总体收入中的比重增长迅速。

精密激光焊接成套设备生产基地建设项目、新型激光器及激光焊接成套设备研发中心建设项目，同时补充流动资金。

募集资金具体应用方面，联赢激光披露，高精密激光焊接成套设备生产基地建设项目拟投入募集资金3.22亿元，主要产品为激光焊接成套设备、工作台、激光器及激光焊机；新型激光器及激光焊接成套设备研发中心建设项目拟投入募集资金7890万元，将搭建能够满足公司长期研发需求的多功能研发平台，促进精密激光技术研发课题的完成；补充流动资金项目拟投入募集资金1.8亿元，将用于主营业务，重点投向科技创新领域。联赢激光相关负责人表示，如果能够顺利登陆科创板，将有利于公司进一步提升扩充产能，提高研发创新能力，巩固产品技术优势。

招股书显示，激光焊接市场前景广阔，但当前国内公司在激光器等核心器件方面的竞争优势仍有待提高。公司目前研发的激光器与国际知名企业激光器仍有差距。以激光器全球范围内的龙头企业IPG光电为例，IPG光电在激光器市场拥有领导性地位，根据《2019中国激光产业发展报告》数据，IPG光电占中国市场份额为50.3%，具有显著优势。此外，公司目前面临业务规模扩张受限于资金的压力，以及生产场地制约产能提升。

联赢激光表示，未来三年将在现有技术的基础上，继续推进高功率连续光纤激光器、半导体激光器、复合激光器、蓝光激光器及配套核心光学器件的研究，保持在激光焊接领域技术研究与产品开发的领先优势。此外，公司计划在惠州设立新的生产基地，从而有效解决产能和场地的制约问题。

产业处于上升期

此次罗克佳华计划募资5亿元，用于大气环境AI大数据体系建设项目以及大数据AI研发体系建设项目，募资金额接近公司总资产近六成。截至2019年6月30日，公司总资产为8.41亿元，较上年末增加约0.28%；公司总负债为459亿元，较上年末减少约27.99%。罗克佳华表示，随着募集资金的投入，公司在技术储备、新产品研发上将突破发展瓶颈，进一步增强现有优势，提升核心竞争力，增强抗风险能力。

目前，智慧环保和智慧城市产业处于上升期。行业专家认为，需要将物联网数据融合共享，形成智慧化的应用。新的应用场景需求未来将不断涌现，催生垂直领域新产业发展，并进一步激活物联网及物联网大数据行业市场。随着数据接入、数据融合及智能化应用需求进一步提升，相关市场会全面打开，为物联网大数据行业提供良好的生长土壤，促进行业蓬勃发展。

在物联网产业飞速发展的背景下，腾讯、阿里巴巴、百度等互联网巨头均在物联网相关应用领域展开布局。罗克佳华以智慧环保垂直领域为导向，逐渐实现在智慧城市相关领域的业务拓展。

物联网行业的技术升级迭代速度快。罗克佳华表示，若其不能根据市场变化持续创新、开展新技术研发，或新技术及新产品开发不成功，或由于未能准确把握产品技术和行业应用的发展趋势而未能将新技术产业化，将导致公司所提供物联网技术应用方案的竞争力减弱，影响业务拓展。

值得关注的是，罗克佳华的客户主要为政府及机关事业单位，存在客户集中度较高的风险。报告期内，公司前五名客户的营业收入占同期营业收入之比分别为53.92%、54.68%、60.18%以及62.06%。

回复第二轮问询 南新制药拟强化创新药研发

□本报记者 董添

南新制药近日回复了其科创板上市申请的第二轮审核问询，主要涉及递延所得税、持续研发能力、仿制药批件、仿制药的一致性评价、业务模式等方面的问题。

公司此次拟发行不超过3500万股，募集6.7亿元用于创新药研发项目、营销渠道网络升级建设项目及补充流动资金。

回复问询

持续研发能力方面，公司表示注重新药研发，一直以来都将新药研发作为公司发展的核心驱动力，并将其定为自身长期发展战略。报告期公司业绩逐年增长，现金流状况良好，研发投入保持较高水平；随着经营规模扩大，预计研发投入将继续保持增长。

业务模式方面，公司表示，报告期公司销售均为经销模式，不存在产品直销的情况。

对于股权代持关系一直未予解除的原因，公司表示，根据相关股东签署的《湖南有色凯铂生物药业有限公司高管人员出资协议书》，并经访谈相关人员，考虑到相关员工股东的流动性、历史上部分隐名股东为公司当时的国有控股股东有色投资的员工等方面因素，为便于股权管理，相关股权一直由张世喜代持。2017年期间，公司启动IPO申报工作，在中介机构建议下公司进行股权代持清理及还原。

无形资产方面，公司帕拉米韦四期临床具有实质性改进，带来新的利润增长点，是一项新的研究，资本化符合《企业会计准则》的规定及公司实际情况，与同行业上市公司会计政策基本一致。公司预计帕拉米韦相关非专利技术最低经济寿命为10年，选择按10年进行摊销。

招股说明书显示，南新制药本次拟发行不超过3500万股，不低于发行后总股本的25%。本次公开发行的股票全部为新股，不进行老股转让。拟募集资金不超过6.7亿元。其中，创新药研发项目拟使用4.1亿元，营销渠道网络升级建设项目拟使用1.2亿元，拟补充流动资金1.4亿元。

2016年至2018年，公司主营业务收入分别为2.78亿元、3.48亿元和7亿元；2017年、2018年主营业务收入增长率分别为24.99%和101.57%，保持良好的上升态势。

增强优势

招股说明书显示，公司将技术创新及新药研发作为驱动业务发展的内生动力，积极开展药品研发项目。2016年至2018年，公司研发投入（含费用化及资本化部分）分别为1648.35万元、2175.22万元和4151.7万元，分别占营业收入的5.93%、6.26%和5.93%。

公司表示，作为一家以创新药研发为核心、以临床需求为导向，集药品研发、生产和销售于一体的创新型制药企业，公司坚持创新驱动，致力于重大疾病、突发性疾病新药和特效药的研究及产业化，如流感、肿瘤等，以更好地满足临床用药需求。

未来，公司将进一步加强在抗流感药物领域的优势。同时，继续加大恶性肿瘤、糖尿病、肾病、高血脂等领域的新药研发投入，尽早实现更多新产品上市。

公告显示，经过十余年的创新药研发积累，同时通过引进国际药物研发高端人才，公司建立了从靶标分析、新分子实体设计和合成、体内外药效筛选和评估、临床前药效、药代和安全性评价、处方工艺、临床研究等全流程的新药研究开发体系。公司首席科学家实验室负责候选药物的研究，包括创新物靶标分析、检测模型建立、先导化合物的发现，并根据DMPK的先导化合物优化，甄选出临床候选物；公司药物研究院负责临床候选物开发研究，包括药学研究和安全性评价，申请并完成临床研究以及新药的上市申请。

目前，公司形成了1个创新药上市，3个创新药、2个改良型新药在研的良好态势。帕拉米韦氯化钠注射液于2013年4月成功获批上市；抗肝癌靶向药—美他非尼、治疗肝肾纤维化创新药—盐酸美氟尼酮分别处于临床试验和临床申报阶段；抗流感创新药NX-2016及帕拉米韦吸入溶液、帕拉米韦干粉吸入剂两个改良型新药在临床前研究阶段。其中，创新药NX-2016靶标的确定、先导化合物的发现与优化以及药学研究等，均由公司自主研发完成。公司创新药的集成开发能力得到充分验证。

提示风险

公告显示，近年来医药卫生体制改革不断深化，医药行业政策密集发布，陆续出台了“仿制药质量和疗效一致性评价”、“两票制”、“带量采购”等政策，促使我国医药市场规范化管理水平得到了有效提升。医药行业相关政策出台或调整，将对医药行业的市场供求关系、企业的经营模式、产品技术研发及药品价格产生较大影响。若公司不能采取有效措施应对医药行业政策的重大变化，不能提高自身的核心竞争力，公司的生产经营有可能受到重大不利影响。

根据相关政策，化学药品新注册分类实施前批准上市市的仿制药，凡未按照与原研药品质量和疗效一致原则审批的，均须开展一致性评价。公司主要产品均为化学药品，部分仿制药需开展一致性评价。公司独家产品较多，部分非独家产品竞争对手较少。公司已根据一致性评价的规定制定了合理的工作计划，相关品种的一致性评价工作进展顺利，该等政策对公司的总体影响较小，但开展一致性评价将增加经营成本，且如果公司所生产的主要化药产品未能通过一致性评价，或通过时间明显晚于其他企业，将对公司在公立医院集中采购环节或未来药品批准文号再注册环节带来不利影响，从而在一定程度上影响公司经营业绩。

公司主导产品均进入了国家基药目录或国家医药目录。国家基药目录是医疗机构配备使用药品的依据，特别是对基层医疗卫生机构具有重要的指导作用。列入国家医保目录的药品可由社保支付全部或部分费用。因此，列入国家基药目录或医保目录能让药品拥有更广的市场覆盖面。而国家基药目录和医保目录会不定期根据药品更新换代、使用频率、疗效及价格等因素进行调整。虽然公司主导产品均具有临床疗效优异、价格适中的特点，创新药帕拉米韦氯化钠注射液更是属于不可替代的抗流感一线用药，但仍不能完全排除相关产品被调出目录而影响其销售的情形出现。