



金山办公上市首日大涨175.5%

□本报记者 高改芳 杨洁

31年拼杀 梦圆科创板

作为金山集团董事长、同时是小米集团董事长兼CEO的雷军在上市前一晚发表了致全员的一封信,他在信中表示:“从1988年金山创办到今天,WPS走了整整31年。从1999年以金山办公为主体准备上市算起,这一天,我们等了20年。”

雷军自此成功实现继金山软件、小米集团之后,把第三家公司送上资本市场,也是其旗下首家A股上市公司。按照金山办公46100万股总股本计算,金山办公上市首日收盘市值达到582.5亿元,超过其母公司金山软件在港股的市值(约250亿元)。

葛珂表示:“作为一家符合国家战略、突破关键核心技术,并且多个产品被市场广泛认可的科技创新公司,WPS期待借助科创板舞台,开启中国高新技术企业的新篇章,开启属于WPS的全新时代。”

与全球办公软件巨头微软一路搏杀,金山办公的31年并不容易。1988年,当时计算机已经在全球快速发展,但中国人还没有自己的中文处理软件。金山创立的初心,就是要把这块硬骨头啃下来。

为了与微软竞争,2005年金山办公WPS作出划时代的决定:面向个人用户永久免费,基于独创技术实现跨平台兼容,覆盖Windows外的平台——“免费+兼容”的创新模式,帮助WPS将日渐疏离的用户再次拉回。不过,金山办公WPS更重要的成功因素在于,2011年早于竞争对手并彻底抓住了移动互联网的机遇,从而在用户量和营业收入两个维度均迎来爆发性增长。

根据招股书披露,截至2018年底,金山办公的WPS办公软件用户占国内办公市场用户总规模的42.75%,已接近半壁江山。2019年3月,金山办公主要产品月度活跃用户数(MAU)超过3.28亿。

“作为民族软件的代表,WPS的发展起起伏伏,遭遇了中国版权环境的限制,遭遇了来自跨国巨头的强大挑战,也遭遇了作为民族软件公司在资本、人才等多个维度的艰难处境,不过WPS始终坚持在做一件事:把产品做好,坚持程序员文化,坚

国产办公软件龙头金山办公11月18日在上海证券交易所科创板上市,公司证券代码为688111,发行价格45.86元/股,

发行市盈率为78.37倍。鸣锣开盘后,金山办公股价高开205%,股价报140元/股,盘中最高达145.51元/股,收盘报126.35元/股,较45.86元的发行价上涨175.51%。按收盘价计算,金山办公市值达到582.47亿元。

上市仪式后,金山集团董事长雷军接受记者采访时强调,金山办公上市后要继续做好两件事:坚定推动全球化战略和深挖企业服务市场。金山办公董事长兼CEO葛珂向记者表示,金山办公将着力推进个人订阅和企业服务订阅模式收入以更高速度增长。

持技术立业。”葛珂说,“31年坚持技术立业,不但塑造了WPS的业务形态和商业模式,也在很大程度上决定了WPS的发展路径和战略取舍。”

毛利率近90% 研发占比超同类

招股书介绍,截至2019年6月30日,金山办公控股股东为WPS香港,持有公司67.5%的股份,金山软件则通过WPS开曼持有WPS香港100%的股权。雷军通过金山软件间接控制公司,是公司实际控制人。雷军通过持有金山软件、WPS开曼、WPS香港、顺为互联网、奇文二维、奇文四维、奇文五维、奇文七维间接持有公司11.99%股份,享有占金山软件股份总数25.70%的股份表决权,为金山软件的单一最大投票权的拥有者。

区别于传统的办公软件企业,金山办

公WPS开创了围绕“办公软件授权服务+基于办公的互联网增值服务+互联网推广”的全新业务形态和商业模式,成为一家服务海量用户、具备互联网基因、在企业级SaaS服务市场具备深厚经验的新型企业。

根据招股书披露,在个人用户市场,金山办公为全世界超过220个国家和地区的3.3亿用户提供办公服务,每天有超过5亿个文件在WPS平台上被创建、编辑和分享,每月有超过1亿件办公素材在稻壳儿内容平台被下载和使用。此外,WPS office在海外市场拥有8000万活跃用户,在全球Google Play、macOS办公软件应用市场中排名前列,口碑领先。

在组织级市场方面,金山办公为包括党政机关、金融、能源、航空、医疗、教育等众多行业提供定制化的办公产品和服务;金山办公同时服务世界500强中57.5%的中国企业,服务85.41%的央企以及91.7%的全国性股份制商业银行。

招股书显示,2016年至2018年金山办公分别实现营业收入5.43亿元、7.53亿元、11.30亿元,分别实现净利润1.30亿元、2.14亿元、3.11亿元,公司主营业务综合毛利率分别为88.57%、88.23%、86.72%。最近三年公司研发费用占营业收入比例分别为39.43%、35.31%、37.85%,高于同业上市公司平均值。

研发投入高是因为“WPS始终坚持技术立业”。葛珂表示:“持续创新不仅让公司积累了丰富的研发经验、完全独立自主的核心技术和具备强大差异化竞争优势的产品和服务模式,更让公司培育出了扎根中国经济发展大环境,符合中国科技产业和互联网发展特色的商业模式。”

在抓住移动互联网机遇之后,雷军认为,云和AI将是金山办公的未来。通过云技术,WPS可以无处不在,实现多人多设备随时随地创作。

2018年,金山办公在其举办的“未来办公”大会上正式宣布,正在加速落地以“云、多屏、内容、AI”为核心的战略布局,将办公从传统的以产品和功能为主导形态,升级到“全终端+云服务,覆盖所有需求场景”的新型智能化办公形态。WPS正在构建“以云为基础,多屏、内容为辅,AI赋能”的Office新四大件未来办公方式,

AI技术的研发与应用已经成为其发展的核心战略。2018年8月,金山办公牵头成立中国智能写作产业联盟,在智能写作、机器翻译、知识图谱、文本校对、智能美化等人工智能方向实现产品与服务落地。

上市后两大发展方向

雷军在敲锣仪式后接受记者采访时表示,建议金山办公上市后要做好两件事:第一是坚定推动全球化战略,第二是深挖企业服务市场。

葛珂认可雷军对公司上市后发展方向的建议,并具体对记者表示:“第一考虑拓展全球化市场,把中国的产品形态带到全球。像‘一带一路’国家,也包括北美、欧盟这样的发达国家地区。我们都有相应的产品战略。”

此外,葛珂表示,金山办公会在企业服务领域加大研发投入,云和人工智能是未来加大投入最重要的方向。“WPS将从工具向服务转型,从服务向协作转型,从协作向数据和人工智能转型,这条路我们已经非常坚定了,所有的技术困难我们都会一点点突破。”葛珂说。

葛珂表示,金山办公2018年收入主要来自三方面:办公软件授权、互联网广告推广服务、办公服务订阅,占比各30%左右,但广告推广服务这一部分收入增速最快。葛珂表示,“广告的商业形态永远会存在,但我们会把它控制在合理的量上,我们觉得广告是一种形态,不是WPS最主要的收入模式。WPS本身是效率工具,旨在帮助人们提高工作效率,我们希望通过更好的服务和更好的工具帮助用户,所以采用了增值服务加订阅的商业模式,鼓励高频率使用用户用小额支付方式使用更高效、更符合需求的订阅模式。”

葛珂强调,“广告未来的增长会很慢,最重要是订阅,包含个人订阅和企业服务订阅,我们最终会推进订阅业务,这一部分未来会保持相对较高增长速度。”

金山办公科创板上市申请5月8日获上交所受理,登陆科创板用时仅半年时间。此次上市,金山办公募资净额44.59亿元,主要投向WPS Office办公软件研发升级、办公领域人工智能基础研发中心建设、办公产品互联网云服务、办公软件国际化四个方向。

专注中高档数控机床

国盛智科闯关科创板

利润分别为5764.84万元、9308.49万元、9553.52万元和4139.68万元。

报告期内,公司研发投入呈现稳中有升趋势,研发费用的投入分别为2423.4万元、2322.47万元、3054.22万元和1480.09万元,占营业收入的比重分别为5.96%、3.96%、4.1%和4.4%。

报告期内,公司主营业务毛利率分别为28.87%、28.02%、32.84%和35.15%。公司毛利率较高,一是由于同行业精密钣焊件和铸件主要通过外购,而公司精密钣焊件和大多数铸件均自主配套生产;二是公司自主研发并掌握了诸多智能制造装备相关的专有、专利技术,技术附加值高;三是公司的现金流良好,多年来严格执行及时付款政策,与供应商建立了稳定的合作关系,鉴于公司优质的付款记录,供应商在价格方面通常给予公司一定优惠。

公司表示,在当今世界智能制造装备领域,高速、高精、高效、高稳定性、大型、多轴、智能化、复合化等是技术革新的主流趋势。公司已成功开发出以五轴联动数控机床为代表的高档数控机床系列产品以及智能自动化生产线,在金属切削数控机床领域整体技术达到国内领先水平。

招股说明书显示,2016年-2018年以及2019年1-6月(简称“报告期”)4.06亿元、5.86亿元、7.44亿元和3.36亿元,实现归母净

公司称,未来将持续推进金属切削智能装备大型化、智能化、复合化、多轴化发展,继续保持在金属切削中高档数控机床行业领先地位;进一步凸显应用于中高档产品的特殊铸件铸造能力、精密钣焊件加工能力,以及高端精密件、功能部件研制能力,提升关键部件自产、国产化比例;加大对应用场

景需求的研究,增加在误差控制、多轴联动、数控智能等方向研发投入,加快开发满足客户大型化、智能化需求以及具有替代进口性

质的高档产品,强化在精密模具、新能源、工程机械、工业阀门等应用领域的优势。

需求稳步上升

业内人士认为,我国目前从基础材料到研发设计能力和工艺水平,再到数控系统,总体上仍显著落后于日本、德国等发达工业化国家。我国机床行业的供给仍以低端产品为主,低端产品供应能力明显过剩,目前高

作为先进的智能制造一体化解决方案提供商,国盛智科结合客户应用场景特点和需求进行总体设计、二次开发、关键零部件制造、系统集成、安装调试以及提

供全周期服务。公司直击行业技术痛点,集中力量进行技术积累和攻关,摆脱了业内中低端企业依靠静态指标、被动设计和机械式组装进行研发生产的落后模式,形

成了多项核心技术成果,并广泛应用于新品开发,形成一批具有高速、高精度、高效率、高稳定性,优势显著的高档产品,实现了大型化、智能化、多轴化、复合化中

高档数控机床以及智能自动化生产线定

制化开发、生产,在中高端智能制造装备领域具有较强的核心竞争力,能够在部分优势领域对标国际领先企业,实现部分进口替代。

国盛智科拥有的核心技术主要覆盖中

突破关键核心技术

高铁央企铁科轨道冲刺科创板

□本报记者 刘杨

随着我国高铁技术步入世界前列,高铁成为我国对外交流合作的新名片。11月15日,上交所受理北京铁科首钢轨道技术股份有限公司(简称“铁科轨道”)科创板上市申请。

公司拟募资7.46亿元,均围绕高端轨道交通装备领域的高铁工务工程产品开展,投向属于科技创新领域,包括对铁路扣件系统产能扩建、围绕轨道扣件系统、轨道部件以及新材料、新工艺和3D打印技术的研发等。

铁科轨道是国务院旗下国铁集团的控股子公司。招股书显示,公司是目前国内唯一掌握高铁特殊调整扣件系统技术的扣件系统集成商,该技术提供高铁线路沉降变形修复的解决方案,解决了轨道板沉降引起的线路不平顺难题。

掌握高铁核心技术

招股书显示,铁科轨道成立于2010年12月31日,注册资本1.58亿元,公司的控股股东是中国铁道科学研究院集团有限公司,合计持有铁科轨道50%股权;国铁集团通过铁科院集团及铁锋公司间接持有公司50%的股权,为公司的实际控制人。

公司主营业务是以高铁扣件为核心的高铁工务工程产品的研发、生产和销售,致力于为高铁运营提供安全、稳定、可靠的工务工程产品。高铁工务工程由轨道和支撑轨道的路基、桥梁、隧道组成,是高铁运行的地面基础设施。

通过持续不断的研发投入,铁科轨道已掌握了高铁扣件设计、制造和检测等核心技术,该技术打破了国外厂商对高铁轨道核心部件的垄断局面,为我国高铁安全运营奠定了坚实的技术基础。截至本招股说明书签署日,公司拥有18项发明专利、70项实用新型专利和2项计算机软件著作权。

在高铁工务工程产品中,高铁扣件牢固地扣压住钢轨,是提高轨道精度、保证线路平顺、提供轨道绝缘和弹性舒适性的关键部件,为高铁列车在高速状态下安全、舒适、平稳运行提供保障。

2016年至2018年及2019年1-6月(简称“报告期”),公司核心技术对应的主营业务收入占比为66.76%、59.54%、73.85%和76.22%。研发投入方面,报告期内铁科轨道的研发投入占营业收入的比例分别为6.06%、5.07%、6.11%和4.36%。公司表示,其一直致力于高铁工务工程领域尤其是高铁扣件技术的研究,未来公司将继续进行研发投入。

高铁工务工程行业具有较高的技术门槛,技术研发人员是公司不断进行技术创新,保持核心竞争力的关键所在。据了解,铁科轨道拥有一支高素质、高学历、行业经验丰富的研发队伍。截至2019年6月30日,公司研发人员92名,占公司员工总数18.74%,其中本科及以上学历40人。公司大部分核心技术人员均有在铁科院集团从事科研工作的经历,其中多名核心技术人员主导了我国拥有自主知识产权的高铁、重载扣件系统技术开发工作,并参与了扣件系统技术标准的起草工作。

客户集中度较高

财报显示,2016年至2018年,铁科轨道营收分别为7亿元、9.2亿元、11亿元,净利润分别为1亿元、1.3亿元、1.5亿元。2019年1-9月,公司实现营业收入9.22亿元,较去年同期上涨42.77%,实现扣非净利润1.14亿元,较去年同期上涨106.80%。公司表示,目前公司经营情况良好,预计2019年营业收入和净利润同比增长。

报告期内,公司收入主要来自于铁路行业,主要客户包括各铁路建设单位和施工单位,公司客户主要为国铁集团、中国铁路工程集团有限公司、中国铁道建筑集团有限公司等,较为集中。报告期内,公司向前五名客户(同一实际控制人合并口径)的销售收入占公司营业收入的70%以上。

值得一提的是,铁科轨道应收账款占流动资金比重较高。数据显示,报告期内各期末,铁科轨道应收账款账面价值分别为42317.16万元、47537.25万元、47079.20万元和63718.06万元,占流动资产比例分别为45.16%、42.87%、36.97%和42.60%。

公司表示,铁路建设属于政府基础设施建设项目,尽管铁科轨道主要收入来源为铁路建设单位和施工单位,客户主要为大型国有企业、上市公司及其下属单位,信誉水平较高、现金流稳定、应收账款发生大额坏账的可能性较小,但如果宏观经济形势下行,导致客户资金紧张,出现重大应收账款不能收回的情况,亦会对公司财务状况和经营成果产生不利影响。此外,若重大应收账款未能及时收回,将增加公司资金压力,导致公司计提的坏账准备增长,对公司经营业绩产生不利影响。

铁科轨道还需面对原材料价格波动的风险。高铁工务工程产品主要原材料为钢材和橡胶、尼龙、塑料等,价格易受宏观经济周期、供需状况等众多因素影响。而铁科轨道销售主要通过投标方式取得订单,产品价格一般在投标时即确定,若中标后原材料价格上涨幅度较大,对公司经营业绩将产生不利影响。

行业需求快速增长

据介绍,铁科轨道的产品目前已得到市场广泛认可。根据公司整理的2016年1月至2019年9月市场招投标数据:在高铁扣件系统领域,公司累计中标974.30万套,市场占有率为15.19%;在重载扣件系统领域,公司累计中标159.20万套,市场占有率为13.92%;在CRTSⅢ型无砟轨道板预应力体系领域,公司累计中标46596吨,市场占有率为47%。此外,公司是国内市场上唯一掌握高铁特殊调整扣件技术的扣件系统集成商。

报告期内,公司主要收入来源为国内市场,在轨道扣件行业的主要竞争对手为Vossloh、安徽巢湖、晋亿实业、翼辰实业、中铁隆昌和中原利达共六家高铁、重载扣件系统集成商。

“十三五”时期,我国交通运输发展正处于支撑全面建成小康社会的攻坚期、优化网络布局的关键期、提增效升级的转型期。铁路建设作为交通运输建设的重要组成部分,在未来具有巨大的增长潜力。根据《中长期铁路网规划(2016-2030)》及《铁路“十三五”发展规划》,到2020年,一批重大标志性项目建成投产,铁路网规模达到15万公里,其中高速铁路3万公里,覆盖80%以上的大城市;到2025年,铁路网规模达到17.5万公里左右,其中高速铁路3.8万公里左右。

业内人士表示,未来我国高铁将迎来一个新的蓬勃发展时期,我国高铁建设将带动高铁扣件需求快速增长。随着既有高铁运营时间延长,高铁扣件逐渐老化,为了确保铁路运行的安全,需要进行更换和维护,未来对于高铁扣件的更换维护需求将逐步上升。

同时,随着中国高铁“走出去”,不断拓展海外市场,铁路工务工程领域未来市场前景广阔。在“一带一路”战略的推动下,高铁成为我国与各个国家国际合作的重要领域和优先方向。强化与周边国家互联互通,加快高铁“走出去”,打造中国高速铁路技术、装备、标准、运输等品牌,以提升国际影响力和竞争力,为中国轨道交通装备配套产品制造业带来了前所未有的机遇。