

# 首开A股公司“同股不同权”先河 优刻得推进CBA战略鏖战云市场



优刻得供图

## 联赢激光 拟募资5.81亿元强化主业

□本报记者 董添

联赢激光在科创板首发上市申请日前获得通过。公司此次拟募集资金约5.81亿元,用于建设生产基地、研发中心及补充流动资金。公司表示,随着业务量逐步增长,现有生产场地利用已接近饱和,亟待建设自有生产基地,改善生产环境。高精度激光焊接成套设备生产基地建设项目的实施,能够为公司创造良好的生产环境,增强综合竞争力,实现持续稳定发展。

### 回复意见落实函

联赢激光近日回复了审核中心意见落实函,主要涉及下游动力电池行业政策调整和竞争加剧的风险,以及应收账款余额大、回款时间较长等方面问题。

对于审核中心提出的“产品既直接销售给银隆新能源,又通过格力智能间接销售给银隆新能源业务模式的原因及合理性”问题,公司回复称,2016年及之前,公司与银隆新能源采取直接合作模式,直接向银隆新能源销售激光焊接成套设备。由于成套设备验收期限较长,存在部分订单在报告期各期逐步验收并确认收入的情形。从2016年下半年开始,由于格力智能及银隆新能源的合作关系,应客户要求由格力智能向公司采购激光焊接设备,并与其他厂商的前后端设备集成后,格力智能统一销售给银隆新能源;同时,对于银隆新能源生产过程中所需的一些配件及改造等小额需求订单,由银隆新能源直接向公司进行采购。此外,除了公司应客户需求通过格力智能将设备销售至银隆新能源,先导智能、珠海泰坦、江门市科恒实业股份有限公司、深圳市海目星激光智能装备股份有限公司也存在通过格力智能销售设备至银隆新能源的情形。报告期内,公司存在既直接销售给银隆新能源,又有通过格力智能间接销售给银隆新能源的情况具有合理性,符合实际情况。

针对主营业务模式,公司回复称,公司主营业务产品为激光器及激光焊接机、工作台以及激光焊接成套设备,主营业务收入均为公司的核心技术产品收入。2016年度至2018年度、2019年1-6月份,公司主营业务收入占营业总收入的比重分别为95.75%、95.79%、96.54%、96.28%。公司主要依靠核心技术开展经营,其他业务收入主要为配件销售收入,公司未将其列入核心技术产品收入。

针对销售模式,公司表示,不存在将外购激光器、外购成品直接对外销售的情形,而是根据客户需求,依托公司核心技术及研发设计方案,将外购激光器、外购成品配备到激光焊接成套设备中整体对外销售。公司成套焊接设备运用了公司的激光器核心技术、焊接工艺技术及自动化、智能化控制技术,系公司核心技术产品。同时,激光器及激光焊接机、自动化工作台也系公司自主研发设计产品,研发设计过程中应用了公司核心技术,属于公司核心技术产品。

对于公司是否为系统集成商的疑问,公司表示,截至2019年6月30日,公司共有员工1392人。其中,研发技术人员620人,生产人员464人,研发技术人员和生产人员合计占比77.87%。公司拥有大量的研发及技术人员和生产人员,尤其是研发技术人员数量众多,反映出公司生产经营模式以研发设计为核心,且具备自主生产制造能力。公司不属于系统集成商。

### 增强综合竞争力

招股说明书显示,公司拟发行不超过7480万股(不含超额配售选择权发行的股票数量),占发行后总股本的25%。本次发行全部为公开发行新股,不安排老股转让。本次公开发行股票募集资金约5.81亿元,拟用于建设生产基地、研发中心及补充流动资金。募集资金投资项目已经董事会和股东大会审议通过。

本次募集资金运用均围绕公司主营业务。其中,高精度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、激光器及激光焊接机,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,属于科技创新领域。

针对项目建设的必要性,公司表示,随着公司业务量逐步增长,生产线扩大以及新设备的引入,现有生产环境逐渐不能满足公司发展的需要,现有生产场地利用情况已接近饱和。公司现有生产厂房均为租赁,给进一步发展带来了一定程度的束缚。为了摆脱当前的发展困境,公司亟待建设自有生产基地,改善生产环境。高精度激光焊接成套设备生产基地建设项目的实施,能够为公司创造良好的生产环境。在此基础上,公司将进一步加大设备投入,扩充生产线,强化生产工艺与技术水平。项目建设将助力公司增强综合竞争力,实现持续稳定发展。

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,提升公司的核心竞争力。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。

报告期内,公司营业收入分别为4.16亿元、7.28亿元、9.81亿元和14.51亿元,净利润分别为6855.32万元、8832.00万元、8339.57万元和3960.34万元。2017年、2018年、2019年1-6月,公司营业收入同比分别增长74.86%、34.84%和13.03%,净利润同比变动幅度分别为28.83%、-5.58%和-10.67%。2018年、2019年1-6月公司出现营业收入增速下降、净利润下滑的情况。

### 发展前景广阔

公司激光焊接产品主要销售于动力电池行业,该行业受新能源汽车政策的影响较为明显。自2009年以来,国家推行新能源汽车补贴政策,推动新能源汽车、动力电池产业迅速发展,进而带动了动力电池加工设备产业发展。

招股说明书显示,公司下游行业发展前景广阔。尽管受新能源汽车补贴退坡影响,2018年公司新签订单出现暂时性下滑,对公司收入产生一定的暂时性影响。未来随着新能源汽车行业持续向好发展,动力电池装机量的稳定上升,公司在激光焊接领域具备较强竞争优势,业务仍然具备较强的增长潜力。2019年1-6月,公司新签设备订单金额较上年同期增长16.04%。其中,动力电池行业新签设备订单金额较上年同期增长29.52%。公司业务具有较好的发展前景。

不过,公司表示,未来经营业绩会受宏观经济、产业政策、下游行业投资周期、市场竞争、技术研发、市场拓展等多方面因素影响。随着我国新能源汽车行业逐渐走向成熟,新能源补贴政策逐步退坡,未来可能会对新能源汽车企业、动力电池企业带来一定程度上的资金压力。如果下游主要客户未能及时调整、有效应对,可能会对其经营业绩形成不利影响,并向上游设备行业传导,进而影响公司经营业绩。

### 优刻得主要财务指标

主要财务指标	2016年	2017年	2018年	2019年1-6月
营业收入(亿元)	5.16	8.4	11.87	6.99
净利润(万元)	-21086.2	5927.99	7714.8	778.44
毛利率	29.07%	36.47%	39.48%	30.04%
研发投入营收占比	18.97%	12.68%	13.51%	13.40%

数据来源/优刻得招股书

### 安排特别表决权

优刻得首开A股公司“同股不同权”架构的先河。业内人士表示,科创企业发展初期需要大量资金投入,多轮融资容易稀释创始团队股份,甚至丧失公司的经营决策权。而同股不同权制度方便科创企业融资,管理团队可以更好地把握公司长期发展方向。

根据招股书,优刻得设置了特别表决权安排。公司共同实际控制人季昕华、莫显峰及华琨持有的A类股份每股拥有的表决权数量为其他股东(包括本次公开发行对象)所持有的B类股份每股拥有的表决权的5倍。季昕华、莫显峰及华琨对公司的经营管理以及对需要股东大会决议的事项具有绝对控制权。

公司表示,季昕华、莫显峰及华琨在本次发行完成后将合计持有公司23.12%的股份及60.06%的表决权。

根据招股书,优刻得在发展过程中得到君联资本、贝塔斯曼、元禾重元、中金甲子等投资机构青睐。2018年优刻得获得来自中国移动方面中移资本和中移创新的投资。除了资本层面的合作,中国移动还是公司的供应商和客户。

招股书显示,2016年度-2018年度及2019年1-6月,公司向中国移动的采购金额分别为2030.84万元、4743.95万元、6341.74万元和5293.75万元,占采购金额之比分别为4.67%、7.38%、5.81%和12.11%。2016年度-2018年度及2019年1-6月,公司向中国移动的公有云、私有云等产品销售收入合计分别为200.89万元、331.45万元、503.49万元和172.82万元,销售规模逐年增长。

5G时代,中国移动是优刻得的重要战略合作伙伴,双方在政企用户的云、5G、边缘计算、物联网方面达成了全面深度合作。2019年6月,优刻得与中国移动广东分公司签署战略合作协议,双方将以华南地区为核心,进而辐射全国,提供定制化的企业数字化转型创新解决方案。2019年11月15日,优刻得与中国移动云能力中心签署了云合作协议,在中国移动5G+AICDE战略及“云改”的背景下,面向传统行业客户升级云服务能力。

公司存在业绩持续下滑甚至亏损的风险。

2019年1-9月,公司实现营业收入10.71亿元,同比增长27.62%;净利润为1068.05万元,同比下降84.52%。公司预计2019年全年营业收入为15亿元-15.6亿元,同比增长26%-31%,预计净利润为1800万元-2000万元,同比下降77%-74%,扣除非经常性损益后净利润同比下降92%-90%。

优刻得表示,中短期公司的基本经营策略是优先考虑开拓业务、扩大收入并兼顾适当利润空间,中短期实现规模化盈利存在不确定性。

云计算市场仍有可为。根据IDC报告,2018年国内公有云市场规模达到71.85亿美元,预计2018年至2022年我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。下游不断衍生的需求以及政策支持,助力行业保持高速增长。

优刻得计划将募集资金用于多媒体云平台项目、网络环境下应用数据安全流通平台项目、新一代人工智能服务平台项目、内蒙古乌兰察布市集宁区优刻得数据中心项目(一期和二期)。优刻得表示,云计算、大数据、人工智能三者相辅相成。优刻得将贯彻由云计算(Cloud Computing)战略、大数据(Big Data)战略、人工智能(AI)战略共同组成的“CBA”发展战略。

“多媒体云平台项目”是公司在现有的云计算服务平台的基础上,为新媒体和教育行业在5G时代提供优质的计算、网络、存储、大数据分析处理、音视频加速及多媒体AI等服务。“新一代人工智能服务平台项目”是在公司现有的人工智能训练平台和人工智能在线服务平台的基础上,构建的一整套基于云端的人工智能服务体系,提供数据标注、数据处理、模型训练、模型评估、在线服务等多功能一站式服务组件。“内蒙古乌兰察布市集宁区优刻得数据中心项目(一期和二期)”可以解决公司在租用数据中心机柜模式下出现的成本高、整合难的弊端,满足公司大客户规模化需求及定制化要求,有效支撑公司在华北地区云计算业务,增强公司的客户服务能力。

1月20日,云计算服务商优刻得在上交所科创板挂牌上市,成为A股市场首家同股不同权架构的上市公司。公司发行价33.23元/股,开盘价达到72元/股。截至收盘,股价为72.95元/股,涨幅为119.53%。优刻得董事长兼首席执行官季昕华表示,在国内做底层基础技术开发也有成功机会。登陆科创板是优刻得开启新征程的起点。

优刻得是第三方云计算服务商,其自主研发了IaaS、PaaS、AI服务平台、大数据流通平台等云计算产品,可提供公有云、混合云、私有云、专有云等综合性行业解决方案。值得注意的是,优刻得首开A股公司“同股不同权”架构先河。公司表示,将贯彻由云计算、大数据、人工智能共同组成的“CBA”发展战略。

□本报记者 杨洁

### 行业竞争激烈

云计算市场巨头林立。根据Gartner的报告,2018年全球云计算市场规模达到3058.00亿美元,增长17.52%。亚马逊AWS、微软Azure、阿里云占据全球七成市场份额。季昕华表示,云计算是一个需要不断投入的重资产行业。内外均有巨头,这是高度竞争的行业。

根据中国信通院《云计算发展白皮书(2019年)》,阿里云、天翼云、腾讯云占据公有云IaaS市场份额前三位,光环新网、优刻得、金山云(排名不分先后)处于第二集团。在中国领先的云计算公司中,优刻得是唯一一家独立上市的云计算公司。

招股书显示,公司依托在莫斯科、圣保罗、拉各斯、伦敦等部署的32个全球高效节能绿色数据中心,以及国内北、上、广、深、杭等地的线下服务站,为全球上万家企业级客户提供云服务支持,间接服务终端用户数量达到数亿人。公司业务覆盖互联网、金融、新零售、制造、教育、政务等领域。

云计算行业竞争激烈,如何与巨头竞争是优刻得需要面对的问题。业内人士指出,云计算行业马太效应强,业务运营初期需要投入大量资金,规模效应很重要。规模效应带来成本、资源等优势,议价能力也更强。阿里云、腾讯云等行业巨头背靠集团资源优势,占据较多市场份额。从目前情况看,阿里云占据43.0%的市场份额,腾讯云占据11.5%的份额。与阿里云、腾讯云等云计算服务商相比,规模差距是公司的竞争劣势之一。

优刻得的主要收入来源于公有云业

务。财报显示,2016年度-2018年度及2019年1-6月,优刻得营业收入分别为5.16亿元、8.40亿元、11.87亿元和6.99亿元;公有云业务分别贡献了91.43%、90.97%、85.15%及80.89%的收入。

根据IDC的数据,优刻得公有云IaaS市场份额呈下降态势。公司称,自2015年IDC对公有云IaaS市场规模有统计以来,公司市场份额由2015年的4.9%下降至2018年的3.4%。相比阿里云、腾讯云等竞争对手,公司业务体量较小,在企业品牌、技术能力、市场拓展、资金实力等方面均存在一定差距,且未来竞争可能进一步加剧。

优刻得混合云业务逐渐培育成熟,收入占比逐年提升。2016年度-2018年度及2019年1-6月,公司混合云业务分别贡献4.34%、5.85%、11.69%和16.00%的营业收入,2017年度和2018年度,混合云的增长率分别为119.05%和182.44%,为公司业绩进一步提升提供了新的突破点。

### 云市场大有可为

2016年度-2018年度和2019年1-6月,优刻得净利润分别为-2.11亿元、5927.99万元、7714.80万元和778.44万元。2019年上半年,公司营业收入同比增速较2016年-2018年度有所放缓。2018年下半年,公司加大资源投入,且主要产品价格下降,导致2019年上半年毛利率较2018年下降9.44个百分点,2019年上半年净利润同比大幅度下降84.31%。

对于2019年上半年净利润下滑的原因,优刻得表示,主要产品降价、固定资产成本上升、下游互联网行业增速放缓以及云计算市场竞争激烈等。上述因素短期可能进一步持续,2019年全年及以后年度公

# 赛特新材深耕真空绝热材料领域

□本报记者 齐金钊

真空绝热板龙头福建赛特新材股份有限公司(证券简称“赛特新材”)日前披露了招股意向书,上市发行安排及初步询价公告等多个文件。公司拟公开发行股票2000万股,初步询价时间为1月17日,网下发行申购日与网上申购日均为1月22日,网上申购代码为787398。

招股书显示,赛特新材本次拟募资不超过4.03亿元,投资年产350万平方米超低导热系数真空绝热板扩产项目以及研发中心和补充流动性。

### 产业链条完整

赛特新材创立于2007年,是一家专注于研发、生产、销售真空绝热板为一体的高新技术企业,其核心产品真空绝热材料在全球冰箱冷柜领域的市场占有率处于行业领先地位。

从业绩表现看,2019年前三季度,赛特新材实现营业收入2.97亿元,同比增长

36.46%;归母净利润为5657.72万元,同比增长77.18%。公司预计2019年实现营业收入3.87亿元至3.97亿元,同比增长25.67%至28.92%;净利润为7397万元至7691万元,同比增长81.91%至89.14%。

公开资料显示,真空绝热板是一种利用真空绝热原理生产的新型高效节能环保绝热材料,作为重点产品列入了国家统计局发布的《战略性新兴产业分类(2018)》目录。技术门槛方面,真空绝热板综合了真空学、材料科学、传热学、表面科学等多学科知识,其产业化需要长期的研发技术沉淀、生产经验积累及专业化设备支持。

赛特新材已深耕真空绝热板领域十余年。公司在招股说明书中指出,经过十多年持续的科研投入,与兰州空间技术物理研究所、中国科学院化学研究所等机构开展的产学研合作成果斐然。赛特新材已在真空绝热板芯材配方与生产工艺、阻隔膜生产与检测、吸附剂生产与检测及真空绝热板性能检测技术等方面形成了自主核心技术壁垒。公

司已取得56项专利。其中,发明专利23项。公司具备关键生产设备的设计、优化和持续改进能力,产品性能保持行业领先,并成为全球真空绝热材料应用领域,尤其是家电领域的新型绝热材料知名供应商。

业内人士指出,国内真空绝热材料行业发展时间较短,下游市场渗透率不高,高性能阻隔膜、高性能吸附剂等核心部件配套供应体系尚不成熟。而赛特新材自成立以来坚持以真空绝热板全生产流程各个环节的全面研发创新,使得公司成为业内极少数具备真空绝热板芯材生产、阻隔膜复合及制袋、吸附剂生产、真空封装以及产品性能检测等一体化生产能力,掌握真空绝热板完整生产链条的企业。

### 客户资源优质

综合竞争力是公司未来持续盈利能力的保障。核心客户方面,赛特新材招股书显示,三星电子集团、韩国世永、惠而浦、美的、青岛海尔等国际知名厂商位列公司前五大客户。

赛特新材表示,完整的知识产权体系、完整的产品生产链优势保证了公司优质稳定的客户资源。招股书披露,报告期内公司曾获得三星杰出贡献供应商(连续两年)及最佳合作伙伴认定、海尔供应商金魔方奖等荣誉。

从产业发展角度看,真空绝热材料前景广阔。《中国绝热节能材料行业“十三五”发展规划》指出,“十三五”时期我国将加强先进基础材料、前沿技术装备的研究。其中,真空绝热制品被列为重点发展的技术及产品。业内人士指出,在市场需求及政策利好的驱动下,未来真空绝热产业将日趋成熟,朝更高标准方向发展,上下游产业链将进一步壮大。这将为真空绝热板更大规模的推广应用带来契机。

除了深耕传统优势领域外,赛特新材还储备了多个研发项目,包括纳米高性能阻隔膜产业化等。公司不断强化核心竞争力,积极探索关键技术拓展应用到其他科技领域,为产品性能升级、工艺改进和结构优化做好准备,以进一步提升产业地位。