

# 32家科创板公司去年业绩预喜

## 生物医药和电子信息企业表现亮眼

□本报记者 杨洁

Wind统计数据显示,截至1月22日,78家科创板上市公司中有44家发布2019年业绩预告。除7家不确定外,32家公司2019年业绩预喜,5家公司业绩预减,预喜比例达73%。从行业情况看,预喜公司主要集中在生物医药和电子信息行业。业内人士表示,科创板企业的估值主要源于成长性,相关企业后续增长空间以及科创成果产业化进展情况需要关注。

### 21家公司净利预增逾50%

Wind统计数据显示,21家公司预计2019年净利润增长幅度(或净利润增长区间中位数)在50%以上。特宝生物、传音控股、中微公司净利润增长幅度在100%以上。

特宝生物预计,2019年度实现营业收入7.1亿元至7.3亿元,与2018年度营业收入4.48亿元相比将增加2.62亿元至2.82亿元,同比增长58.48%至62.95%;归属于母公司所有者的净利润将增加4600万元到5200万元,同比增长287.45%至324.94%;扣非后净利润将增加5200万元至5900万元,同比增长169.71%至192.55%。

对于业绩增长的原因,特宝生物表示,主营产品的营业收入增长较快。其中,造血生长因子产品(包括特尔立、特尔津、特尔康)作为一线治疗药物在肿瘤、血液疾病相关治疗领域得到广泛应用,营销网络已覆盖全国超过1000家二、三级医疗机构;主营产品毛利率较高。随着销售规模增长,规模化效应显现,且公司加大成本费用控制力度,相关费用率下降,净利润水平明显提升,经营效益显著改善。

传音控股预计2019年度实现归属于母公司所有者的净利润为16.70亿元-18.82亿元,比上年同期增长154.10%-186.31%;预计2019年度实现扣非后净利润14.06亿元-16.18亿元,同比增长14.87%-32.16%。传音控股表示,公司2018年度购入外汇远期合约产品形成亏损7.79亿元,对公司2018年度净利润影响较大。

中微公司预计2019年度归属于母公司所有者的净利润为1.76亿元-1.92亿元,与上年同期相比将增加8513.08万元-1.01亿元,同比增长93.68%到111.29%。公司表示主要受益于半导体行业发展及公司产品的竞争优势。

### 行业向好订单增长

从行业情况看,2019年业绩预喜的公司主要集中在生物医药和电子信息行业。

乐鑫科技预计2019年度实现归属于母公司所有者的净利润为1.61亿元左右,同比增长71.9%左右。乐鑫科技的物联网WiFi MCU芯片产品实力和研发水平处于行业领先地位,产品得到小米、涂鸦智能、科沃斯、蚂蚁金服等知名客户的认可。

方正证券表示,乐鑫科技卡位物联网产业链芯片环节,占物联网WiFi芯片40%市场

2019年预计净利润增幅居前公司				
证券代码	证券简称	所属行业	预告净利润(2019年,亿元)	同比增长幅度(2019年,%)
688278.SH	特宝生物	生物科技	0.62-0.68	287.45-324.94
688036.SH	传音控股	通信设备	16.70-18.82	154.1-186.31
688012.SH	中微公司	半导体	1.76-1.92	93.68-111.29
688015.SH	交控科技	电工电网	1.27	92.00
688198.SH	佰仁医疗	医疗保健	0.63	87.33
688388.SH	嘉元科技	基本金属	3.14-3.45	78.22-95.79
688357.SH	建龙微纳	化工原料	0.86	83.54
688018.SH	乐鑫科技	半导体	1.61	71.90
688116.SH	天奈科技	精细化工	1.15	71.00

数据来源/上市公司公告

份额。当前,智能家居产品正在从单个智能家电走向全屋智能。全屋智能唤醒了对物联网WiFi的需求,使得用户购买越来越多的物联网WiFi单品。未来五年,物联网WiFi行业将延续高增长态势。

柏楚电子预计2019年度实现归属于母公司所有者的净利润约2.38亿元,与上年同期相比增长70.88%左右。公司主营的中功率激光加工控制系统业务订单量持续增长,主营业务收入增加。

安信证券认为,柏楚电子是国内唯一高功率切割控制系统自主生产商,面向激光加工设备商提供产品。随着激光设备厂商向更高功率段延伸,未来国内高功率切割控制系统市场空间10亿元左右。根据公司公告,2019年柏楚在国内高功率切割系统市占率仅为10%,提升空间巨大。

心脉医疗预计2019年度实现归属于母公司所有者的净利润为1.31亿元-1.49亿元,同比增长45%到65%。光大证券表示,公司主营业务介入治疗支架行业景气度高,利润呈现加速趋势,预计与新产品Castor分支型主动脉覆膜支架及输送系统快速增长有关。

杰普特、芯源微、八亿时空、优刻得等公司2019年业绩预告稍显逊色。这些公司业绩预告类型均为预减。优刻得净利润预减幅度大,预计2019年营业收入为15亿元-15.6亿元,同比增长26%-31%;净利润预计为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%。

对于净利润下滑的原因,优刻得表示,主要包括产品降价、固定资产上升、下游互联网行业增速放缓,以及云计算市场竞争激烈等因素。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。

### 政府补贴助力

部分科创板公司净利润增幅较大与政府补助增加有关。Wind统计数据显示,截至1月22日,32家科创板上市公司公告收到过政府补助,合计超过7亿元,其中不乏专门的科创板上市奖励。

交控科技1月22日公告,预计2019年度实现归属于母公司所有者的净利润为1.27亿元左右,同比增长92%左右。公司预计2019年度非经常性损益较上年同期大幅增长,主要是政府补助增加所致。此项预计增加公司净利润约2343.87万元。

建龙微纳预计2019年度实现净利润为8639.63万元,同比增长83.54%。公司表示,报告期内非经常性损益金额约为1594.38万元,较上年度增长较大,款项主要为政府补助。

作为国内最大、全球第三的生物医疗低温存储设备制造商,海尔生物首创低温存储技术与物联网技术集成创新,在疫苗、血液、生物样本等各个应用场景给客户提供综合解决方案,提升公司产品的竞争力和盈利能力。

海尔生物预计2019年度实现归属于母公司所有者的净利润为1.71亿元-1.94亿元,同比增长50%-70%。公司表示,针对场景痛点创新的物联网解决方案,成为公司新的增长点;同时,公司加强成本费用管理,毛利率水平得到较大提升。

对于净利润下滑的原因,优刻得表示,主要包括产品降价、固定资产上升、下游互联网行业增速放缓,以及云计算市场竞争激烈等因素。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。



新华社图片 制图/王力

# 伟思医疗专注康复医疗领域

□本报记者 熊永红 傅苏颖

伟思医疗科创板上市进程近日进入“已问询”状态。伟思医疗成立于2001年,曾是新三板挂牌公司,2017年4月10日起在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。公司主要从事康复医疗器械的研发、生产和销售。公司此次拟募资4.67亿元,投资研发中心建设、信息化建设等项目。

### 市场空间大

伟思医疗以研发创新为发展驱动力,致力于在盆底及产后康复、神经康复、精神康复等细分领域为医疗及专业机构提供安全有效的康复医疗产品及整体解决方案。公司产品主要为电刺激类、磁刺激类、电生理类设备、耗材及配件等康复医疗器械。目前公司正在进行下一代表电刺激仪、康复机器人等新产品的研发。

同时,伟思医疗瞄准专业技术前沿,着力自主创新,严控产品质量,建立完善的销售网络,在业内树立了良好的品牌形象。公司终端产品销售覆盖国内30个省、直辖市及自治区,覆盖的终端医疗及专业机构超过6000家,在国内盆底及产后康复、神经康复、精神康复等细分市场占据重要地位。

随着慢性病患者数量的增加、二胎政策放开后产妇数量的增加等因素推动,我国康复医疗服务及康复医疗器械需求将持续增长。

Frost&Sullivan数据显示,2014年-2018年,中国康复医疗器械市场规模从115亿元增长至280亿元,年均复合增长率为24.9%,增速高于医疗器械行业整体市场,预计我国康复医疗器械市场规模将以19.1%的复合年增长率增长至2023年的670亿元。

从细分市场看,公司的医疗器械类产品主要聚焦于电刺激、磁刺激、电生理和康复机器人。这些领域技术发展迅速,市场处于快速发

展阶段。尤其是磁刺激康复医疗器械和康复机器人市场刚刚起步,预计未来将有较大的增长空间。根据Frost&Sullivan数据,2014年-2018年,公司聚焦的4个细分康复医疗器械市场从7.2亿元增长至16.6亿元,年均复合增长率达23.0%,预计以上4个细分康复医疗器械国内市场规模将以32.2%的复合年增长率增长至2023年的66.9亿元。

从市场地位看,招股说明书显示,康复医疗器械产品种类繁多,厂商数量众多,行业呈现中小型企业林立的局面,市场集中度较低,已公开披露经营数据的国内康复医疗器械企业主要包括普门科技和广州龙之杰。公司是康复医疗器械行业技术创新驱动型企业,凭借多年来对市场的理解和投入,保持较高的盈利能力及市场占有率。公司在国内已公开披露经营数据的康复医疗器械企业中收入规模排名靠前。

在公司医疗器械产品聚焦的电刺激、磁刺激、电生理等细分领域中,公司占有较高的市场份额。Frost&Sullivan数据显示,在国内电刺激类康复医疗器械市场、磁刺激类康复医疗器械市场和电生理类康复医疗器械市场,公司医疗器械产品的占有率为17.31%、18.64%和4.64%。

### 加大研发投入

报告期内,伟思医疗的研发费用分别为898.69万元、1304.12万元、1854.31万元和1131.55万元,占同期公司营业收入的比例分别为9.37%、9.03%、8.92%和8.08%。

康复医疗器械行业属于多学科交叉和技术密集型行业,需要大量研发技术人才。经过多年发展,公司建立了一支多学科、多层次、结构合理的研究和技术团队。截至2019年6月30日,公司拥有研发人员75名,占公司员工总数的16.67%。

公司在电刺激、磁刺激、电生理等技术平

台上拥有具备自主知识产权的核心技术。截至招股书签署日,公司获授权专利36项。其中,发明专利8项;正在申请专利35项。其中,发明专利21项。

在电刺激领域,公司将盆底表面肌电定量评估、生物反馈、神经肌肉电刺激、肌电触发电刺激等治疗技术整合应用于盆底及产后康复和神经康复领域。在磁刺激领域,公司是目前国内少数能够独立自主研发的企业,拥有代表当前临床和技术前沿的变频风冷、无线磁触发电双通道MEP技术、高强度磁体线圈设计技术、高电流磁体电源设计技术、小型化磁刺激平台等核心技术。上述核心技术为公司磁刺激类产品在治疗抑郁症、脑卒中后遗症、盆底功能障碍等疾病方面提供了支撑。在电生理领域,公司推出了团体生物反馈技术,结合穿戴式电生理传感器设计,能够支持20位患者同时进行治疗。在代表电生理技术前沿的新生儿脑功能监护及筛查领域,公司依托振幅整合脑电和脑电信号自动处理算法等核心技术,推出了新生儿脑电测量仪。

公司表示,秉承“面向未来,对标前沿科技”的理念,持续投入下一代康复医疗技术的研究。在下一代磁刺激技术领域,公司致力于突破磁刺激运用的精度、深度、聚焦、定位等技术难题,并结合规范化临床试验,提升临床治疗抑郁症、帕金森病、脑卒中后遗症等疾病的的有效性和可靠性。在康复机器人领域,公司参与了科技部和江苏省科技厅的康复机器人重点研究计划课题,形成了包括外骨骼机器人设计、主被动多模态控制、智能步态控制、实时步态评估、动态减重、全自动跟踪机器人防摔倒等核心技术。同时,打造康复机器人专用的硬件、控制、软件和算法平台。公司的外骨骼下肢康复机器人和智能步行康复减重训练车已经开始产品化,即将进入医疗器械临床试验阶段。

伟思医疗根据行业特点和自身生产经营的实际情况,采取以经销商为主的销售模式。报告期内,通过该模式取得的收入占主营业务收入的比例分别为89.75%、95.71%、99.48%和98.85%。截至2019年6月30日,公司与全国数百家经销商形成了广泛而稳固的合作伙伴关系,搭建了完善的营销网络体系。

毛利率较高

受市场需求持续增长推动,伟思医疗经营业绩快速增长。

招股说明书显示,2016年-2018年以及2019年上半年,公司分别实现营业收入9590.38万元、1.44亿元、208亿元和1.4亿元,净利润分别为2314.78万元、4019万元、6272.49万元和4238.85万元,保持良好发展态势。

电刺激类产品是公司主营业务收入的主要来源。报告期内,公司电刺激类产品销售收入分别为4629.00万元、7361.94万元、9945.43万元和6432.97万元,占各期主营业务收入的比重均在46%以上;主营业务毛利率分别为73.34%、73.66%、74.10%和73.02%。毛利率处于较高水平且保持稳定,公司产品的竞争力和获利能力较高。

伟思医疗根据行业特点和自身生产经营的实际情况,采取以经销商为主的销售模式。报告期内,通过该模式取得的收入占主营业务收入的比例分别为89.75%、95.71%、99.48%和98.85%。截至2019年6月30日,公司与全国数百家经销商形成了广泛而稳固的合作伙伴关系,搭建了完善的营销网络体系。

公司同时提示了风险。随着公司经营规模的扩大和经销商数量的增加,公司对经销商的管理难度不断加大。如果公司未来对经销商管理不当,可能会出现经销商市场推广活动与公司的目标不一致的情形,或者出现经销商自身管理混乱、违法违规的情形,或者经销商与公司、终端客户发生纠纷等情形,从而导致经销商无法有效进行市场推广和终端客户服务,使公司的品牌和声誉受损,并对公司产品的市场营销产生不利影响。伟思医疗表示,康复医疗服务及康复医疗器械市场巨大,公司将紧紧抓住康复医疗器械市场快速发展的良好契机,并坚持定位高端、高成长市场。

## 瑞晟智能拟加码智能物流系统业务

□本报记者 刘杨

1月20日,浙江瑞晟智能科技股份有限公司(简称“瑞晟智能”)的科创板上市申请获得受理。瑞晟智能主要从事工业生产中的智能物料传送、仓储、分拣系统的研发、生产及销售,其下游客户主要集中于服装、家纺缝制行业,公司产品也应用于汽车零部件、商业企业等领域。本次瑞晟智能拟募集资金约3.98亿元,用于研发及总部中心建设、工业智能物流系统生产基地建设和补充流动资金。

### 智能物流系统供应商

瑞晟智能是一家智能物流系统供应商,处于智能物流装备行业。

招股书显示,公司提供的智能物流系统涉及制造过程的物料传送、信息采集及传输、生产决策,是智能工厂的传输大动脉及信息神经网络,承担实物流及信息流的传送、传导任务并提供实时决策功能,是构成数字车间、智能工厂的核心组成部分。

据介绍,公司凭借多年专业技术积累和经验沉淀,凭借经验丰富的研发和设计团队,在缝制行业智能自动化领域形成了自身的技术体系,具有较强的技术研发优势。

在缝制行业智能制造领域,公司的生产全过程数据通过RFID(射频识别)采集方式实现数字化,将产品制造过程分成若干部件,通过智能悬挂生产系统实现多款、多码、多色、多部件分别加工拼接;通过生产过程智能控制系统,智能、自动、精确地对复杂的工序进行管控,完成管理和制造的对接。

公司下游客户主要集中于服装、家纺缝制行业。公司可以为其提供自动化、数字化、智能化的工厂内部生产物流整体解决方案。同时,公司产品可应用于汽车零部件、商业企业等领域。

目前,公司已成为众多国内知名服装服饰及家纺企业的自身工厂或其代工厂的智能化建设实施单位,包括阿迪达斯、耐克、迪卡侬、优衣库、海澜之家、安踏、富安娜家纺、梦洁家纺等,且在汽车配饰行业发展了延锋集团,在零售业发展了美团等客户。

财务数据显示,2016年-2018年度以及2019年前三季度,公司营业收入分别为6321.3万元、9798.19万元、1.67亿元、1.76亿元,归母净利润分别为715.97万元、1212.89万元、2542.25万元、3554.36万元。

### 持续增强创新能力

公司注重研发投入。科技创新能力方面,公司核心技术人员作为主要起草人参与了“计算机控制服装生产吊挂输送系统”及“计算机控制服装生产吊挂输送系统吊架”的行业标准编制。截至2019年9月30日,公司拥有179项专利。其中,发明专利6项,实用新型专利147项,外观设计专利26项。

数据显示,2016年-2018年度以及2019年前三季度,公司的研发费用分别为673.53万元、1205.69万元、1830.75万元、1431.41万元,占当期营业收入的比例分别为10.65%、12.31%、10.98%、8.12%。公司表示,计划利用部分本次发行募集资金投入研发中心建设,以加强产品研发和持续创新能力。

根据招股说明书,募集资金拟投资于研发及总部中心建设、工业智能物流系统生产基地建设、补充流动资金。建设本次募集资金投资项目,将进一步增强公司自主创新能力及产业能力。

瑞晟智能此次拟发行约1亿股股份,不低于发行后总股本比例的25%。公司选择的上市标准为:预计市值不低于10亿元,最近两年净利润均为正且累计不低于5000万元,或预计市值不低于10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元。

公司表示,未来3-5年公司将加大技术及产品的跨行业突破,向汽车零配件、商品流通等其他工商领域拓展。

随着智能制造升级,部分大品牌