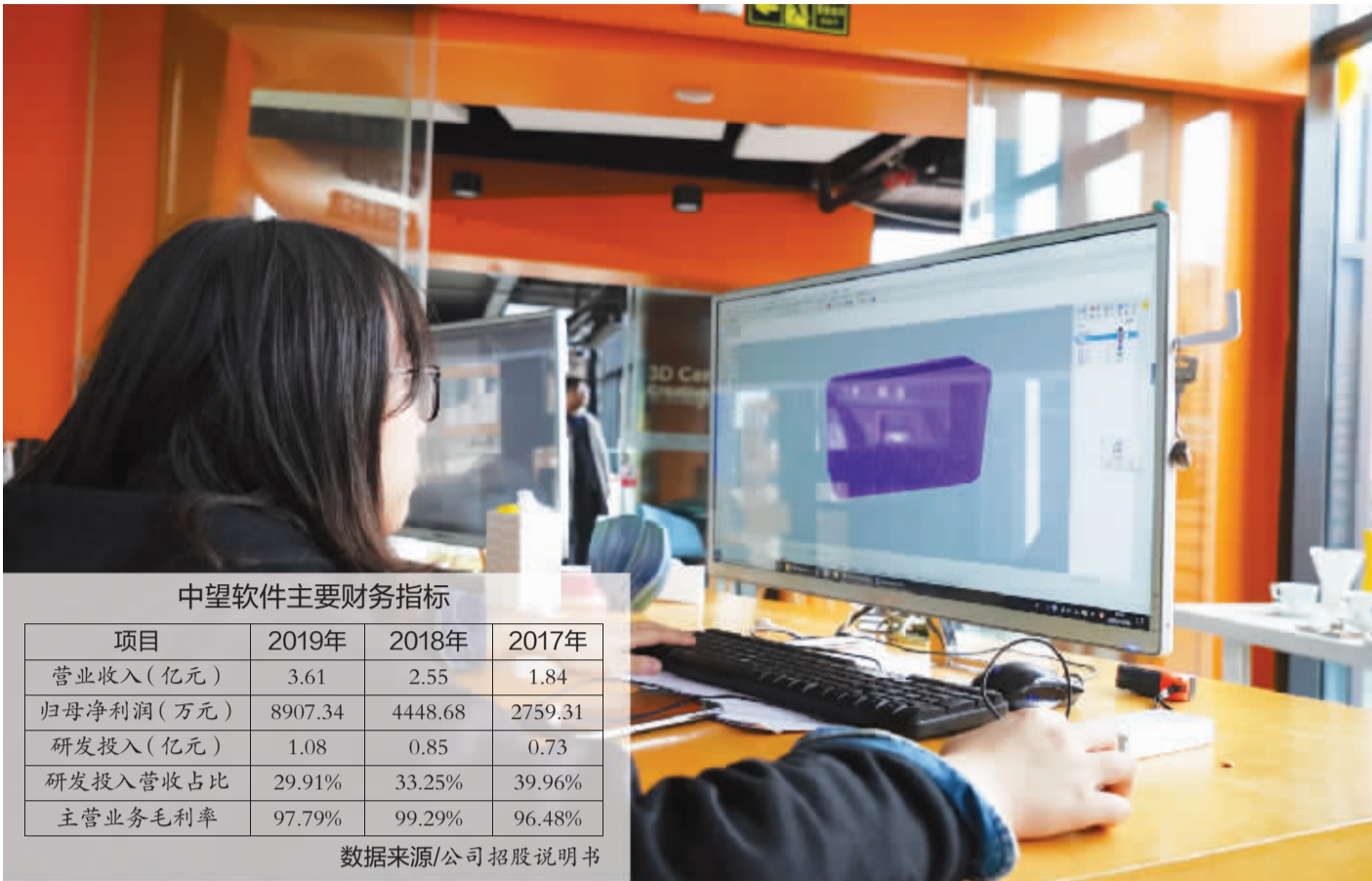


打破海外厂商垄断

中望软件瞄准高端工业设计软件CAE领域

工业软件是制造业的核心领域之一。国内领先的工业软件供应商中望软件科创板上市申请近日获得受理。中望软件构建了全方位产品矩阵,实现了工业设计、工业制造、仿真分析、建筑设计等关键领域的全覆盖,产品销售覆盖全球90多个国家和地区,在国内CAD软件领域具有较强的品牌优势。

中望软件表示,致力于成为比肩达索的世界一流工业软件供应商,在高端设计场景CAE领域实现突围。



新华社图片

项目	2019年	2018年	2017年
营业收入(亿元)	3.61	2.55	1.84
归母净利润(万元)	8907.34	4448.68	2759.31
研发投入(亿元)	1.08	0.85	0.73
研发投入营收占比	29.91%	33.25%	39.96%
主营业务毛利率	97.79%	99.29%	96.48%

数据来源/公司招股说明书

逐步形成多物理场景进行仿真分析的CAE解决方案。公司有望打破国外厂商垄断国内CAE市场的格局,实现国产CAE软件突围。

中望软件表示,目前公司仍然处于研发设计类工业软件的第二阵营,未来将致力于打造涵盖设计、制造、仿真的CAX一体化软件平台,致力于成为比肩达索的世界一流工业软件供应商。

公司此次拟募集资金6亿元,主要投向2D CAD及3D CAD平台研发项目、通用CAE前后处理平台研发项目、新一代3D CAD图形平台研发项目以及营销网络升级项目。

研发投入大

经过20余年的行业深耕,中望软件具备了扎实的技术及研发基础,掌握了CAD软件领域的核心技术。截至2019年底,中望软件拥有3项发明专利、159项境内计算机软件著作权、9项境外著作权、3项作品著作权。截至2019年底,中望软件拥有研发人员371人,占员工总人数的52.40%。

2017年-2019年,公司研发费用分别为0.73亿元、0.85亿元、1.08亿元,占当期营业收入分别为39.96%、33.25%、29.91%;主营业务毛利率分别为96.48%、99.29%和97.79%,公司自产软件的毛利率分别为99.73%、99.77%和99.70%。

中望软件表示,不同于大多数国产CAD软件厂商借助第三方几何内核进行3D CAD产品开发,公司拥有3D CAD产品的几何建模内核,核心技术拥有自主知识产权,具备底层开发能力,产品核心模块不依赖于第三方供应商,有效避免了在商业竞争及贸易争端中被第三方“卡脖子”的情况。

为了在CAD/CAM/CAE等研发设计类工业软件领域的优势,中望软件组建了团队,对新一代3D CAD几何建模内核研发,电磁、结构、热学等CAE仿真技术方面进行探索。

工业软件的发展依托于工业体系的建立。欧美等发达国家和地区率先建立了较完善的工业体系,其在工业软件领域有较强的先发优势。根据招股书,达索、欧特克、西门子、ANSYS等国际知名工业软件企业凭借成熟的技术,在我国工业软件市场占有主导地位。

目前,CAD软件行业中高端市场份额被外国知名企业所占据。中望软件表示,中高端市场是公司终端开拓的方向之一。但相较国际知名企业,公司在产品功能、产品性能及研发能力等方面仍存在一定差距,在中高端市场与国际知名企业直接竞争面临较大挑战。

2018年以来,中望软件逐步中标京东方科技集团股份有限公司、中车株洲电力机车研究所有限公司等重点领域大型企业的订单,国产化加快将打破中高端产业长期被欧美巨头垄断的局面。

多家机构青睐

2017年5月,中望软件挂牌新三板,次年8月摘牌。摘牌后,先后引入达晨创投、航天投资、广东毅达、中网投、粤财投资、

越秀投资、粤科投资等机构。2019年10月,7名机构投资者的入股价格为43.05元/股,投后公司估值达20亿元。

中望软件称,引进广东毅达、中网投、粤财投资、越秀投资、粤科投资等新股东,主要是为了优化股权结构,改善公司治理,并通过引入的外部资金支持公司业务发展。

目前,中望软件控股股东、实际控制人为杜玉林李红夫妇,直接和间接合计持有57.17%股份。

2017年-2019年,中望软件分别实现营业收入1.84亿元、2.55亿元、3.61亿元,归母净利润分别为2759.31万元、4448.68万元、8907.34万元。

招股书介绍了新冠肺炎疫情对公司业务的影响。中望软件表示,截至招股书签署日,疫情对公司研发、销售并未产生重大影响。由于公司下游客户除了制造业、建筑业等实体行业外,还包括各类院校,具有人员密集、流动性大等特点,受疫情影响较大。如果疫情短期未能得到有效控制,造成公司下游行业资金紧张、业务萎缩,可能导致公司全年业绩下滑。

近三年公司境外收入占比均低于25%。公司表示,若境外疫情短期内不能得到有效控制,会对公司境外业务产生不利影响。

长期看,我国工业软件大有可为。招股书介绍,2018年全球工业软件市场规模达到3893亿美元,中国工业软件市场规模为1477亿元,我国工业软件市场规模仅为全球的5.5%,但我国工业生产总值占全球比重超过20%。

报告期内,公司应收账款回收情况较好。公司称,下游客户主要以集成电路、面板显示器为代表的泛半导体行业客户为主,客户背景主要为国有、大中型上市公司或高校等研究机构,客户质量和信誉情况总体良好,但也存在因项目结算审批程序复杂、耗时长而导致的部分项目回款不及时等情况。

为保证回款的及时性和安全性,公司表示,在业务扩张的同时,积极加强客户信用管理,控制应收账款的期限和风险;同时,强化业务人员对已验收项目的应收账款催收工作。

报告期内,公司营业收入结构变化较大。IC卡智能燃气表等产品的收入占比持续下滑,物联网智能燃气表的收入占比快速提升。公司自2017年开始销售物联网智能燃气表,报告期内,物联网智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为8.68%、27.27%与47.26%,占比快速提升。报告期内,IC卡智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为77.19%、61.88%、44.06%,占比持续下降;膜式燃气表、远控智能燃气表与工商业燃气表的销售收入占营业收入的比例分别为13.57%、10.3%与8.29%,占比逐年降低。

截至2019年12月31日,公司对乡镇燃气运营商的应收账款余额为4464.27万元,占应收账款总额的22.99%;截至2020年3月31日的回款占比为16.71%,乡镇燃气运营商的回款低于县级燃气运营商及地级市及以上燃气运营商。由于乡镇燃气运营商经营规模较小、营运资金相对不足,发生坏账的风险相对较大。若发生大面积坏账,将对公司经营业绩产生重大不利影响。

报告期内,公司收入结构变化较大。IC卡智能燃气表等产品的收入占比持续下滑,物联网智能燃气表的收入占比快速提升。公司自2017年开始销售物联网智能燃气表,报告期内,物联网智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为8.68%、27.27%与47.26%,占比快速提升。报告期内,IC卡智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为77.19%、61.88%、44.06%,占比持续下降;膜式燃气表、远控智能燃气表与工商业燃气表的销售收入占营业收入的比例分别为13.57%、10.3%与8.29%,占比逐年降低。

截至2019年12月31日,公司对乡镇燃气运营商的应收账款余额为4464.27万元,占应收账款总额的22.99%;截至2020年3月31日的回款占比为16.71%,乡镇燃气运营商的回款低于县级燃气运营商及地级市及以上燃气运营商。由于乡镇燃气运营商经营规模较小、营运资金相对不足,发生坏账的风险相对较大。若发生大面积坏账,将对公司经营业绩产生重大不利影响。

报告期内,公司收入结构变化较大。IC卡智能燃气表等产品的收入占比持续下滑,物联网智能燃气表的收入占比快速提升。公司自2017年开始销售物联网智能燃气表,报告期内,物联网智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为8.68%、27.27%与47.26%,占比快速提升。报告期内,IC卡智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为77.19%、61.88%、44.06%,占比持续下降;膜式燃气表、远控智能燃气表与工商业燃气表的销售收入占营业收入的比例分别为13.57%、10.3%与8.29%,占比逐年降低。

截至2019年12月31日,公司对乡镇燃气运营商的应收账款余额为4464.27万元,占应收账款总额的22.99%;截至2020年3月31日的回款占比为16.71%,乡镇燃气运营商的回款低于县级燃气运营商及地级市及以上燃气运营商。由于乡镇燃气运营商经营规模较小、营运资金相对不足,发生坏账的风险相对较大。若发生大面积坏账,将对公司经营业绩产生重大不利影响。

报告期内,公司收入结构变化较大。IC卡智能燃气表等产品的收入占比持续下滑,物联网智能燃气表的收入占比快速提升。公司自2017年开始销售物联网智能燃气表,报告期内,物联网智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为8.68%、27.27%与47.26%,占比快速提升。报告期内,IC卡智能燃气表销售收入占营业收入的比例分别为77.19%、61.88%、44.06%,占比持续下降;膜式燃气表、远控智能燃气表与工商业燃气表的销售收入占营业收入的比例分别为13.57%、10.3%与8.29%,占比逐年降低。

正帆科技 拓展砷烷磷烷气体业务

□本报记者 刘杨

正帆科技科创板上市申请日前被受理。公司致力于泛半导体、光纤通信、医药制造等行业客户提供工艺介质和工艺环境综合解决方案,主营业务包括气体化学品供应系统的设计、生产、安装及配套服务;高纯特种气体的生产、销售;洁净厂房配套系统的设计、施工等。

公司此次拟募集资金4.42亿元,投向“新能源、新光源、半导体行业关键配套装备和工艺开发配套生产力提升项目”、“超高纯砷化氢、磷化氢扩产及办公楼(含研发实验室)建设项目”,并补充流动资金。正帆科技选择的是第一套上市标准。

扩充产能

招股书显示,正帆科技在砷烷、磷烷气体方面已成为国内少数具备规模化生产能力的厂商,并将其作为未来重要的盈利增长点。本次募集资金投资项目,公司计划在现有产能基础上继续新增砷烷和磷烷的产能。

公司在泛半导体、光纤通信、医药制造等领域积累了客户资源,覆盖诸多下游行业的领军企业,包括中芯国际、京东方、三安光电、亨通光电、恒瑞医药等国内知名客户以及三星半导体、德州仪器等国际品牌客户。

目前,正帆科技已形成介质供应系统微污染控制、流体系统设计与模拟仿真等六大核心技术,产品性能满足泛半导体、光纤通信、医药制造等领域的需求。截至2019年12月31日,公司共获得授权专利75项。其中,发明专利25项。

2017年-2019年,公司研发投入分别为3203.79万元、3958.77万元、4598.67万元,三年累计研发投入金额为11761.23万元;研发投入占营业收入的比例分别为4.53%、4.30%、3.88%。

截至2019年12月31日,公司研发人员共计142人,占全部员工的比例为17.73%,核心技术人员为3人。

公司表示,技术创新是取得竞争优势的关键所在。未来将持续进行研发投入,加快技术创新成果的转化。公司将紧贴产业升级和节能减排环保政策,着力开发技术含量高、排放标准高、附加值高的工艺介质供应系统方向的相关产品。

加强应收账款催收

财务数据显示,正帆科技2017年-2019年营收分别为7.07亿元、9.21亿元、11.86亿元;归母净利润分别为3051.63万元、6003.35万元和8302.28万元。

报告期内,公司主要收入来源于工艺介质供应系统业务,2019年该业务占主营业务收入的87%。

工艺介质供应系统业务依赖于下游客户固定资产投资。公司表示,现阶段大力推动集成电路为代表的半导体产业发展,近年来新建了众多先进制程集成电路工厂和高世代面板生产线,为上游服务商带来了巨大的业务机会。

工艺介质供应系统项目建设投资较大、周期较长,对资金投入要求较高,且下游客户大多采用分阶段付款的结算方式,在项目交付并验收后还需要保留一定比例的项目质保金。习惯性结算支付安排会对工艺介质供应系统供应商提出较高的资金周转能力要求。

应收账款方面,2017年末至2019年末,正帆科技应收账款余额分别为2.9亿元、3.51亿元和3.99亿元,占当期营业收入的比重分别为41.03%、38.14%和33.61%。应收账款坏账准备余额分别为2956.76万元、4791.90万元和5183.94万元。公司在期末已按账龄分析法和个别认定法对应收账款计提了相应的坏账准备。

报告期内,公司应收账款回收情况较好。公司称,下游客户主要以集成电路、面板显示器为代表的泛半导体行业客户为主,客户背景主要为国有、大中型上市公司或高校等研究机构,客户质量和信誉情况总体良好,但也存在因项目结算审批程序复杂、耗时长而导致的部分项目回款不及时等情况。

为保证回款的及时性和安全性,公司表示,在业务扩张的同时,积极加强客户信用管理,控制应收账款的期限和风险;同时,强化业务人员对已验收项目的应收账款催收工作。

提示风险

2015年12月-2018年4月,正帆科技在全国中小企业股份转让系统挂牌。去年8月,公司转向冲刺科创板。

据了解,工艺介质供应系统行业受国家安全生产监督管理局、国家质量监督检验检疫总局等机构的综合监督管理,涉及的法规包括《特种设备安全监察条例》《特种设备安全技术规范》等。在压力管道项目的执行过程中,业主及系统供应商需共同遵守法律法规及具体操作细则,包括向相关部门告知开工、施工监督申请以及完工检验申请等,获取压力管道的使用许可后方可投入使用。

2018年度,公司因交付使用未经监督检验完成的压力管道而受到厦门市质量技术监督局的行政处罚。正帆科技表示,公司积极整改且未造成危害后果。同时,厦门市质量技术监督局亦出具证明,确认公司未发生因存在重大违法行为而被处罚的情况。未来如果公司不能严格依据相关法律法规要求合规经营,加强内部管理,可能面临合规经营风险。

正帆科技提示了自产高纯特种气体业务发展不如预期的风险。公司指出,受自主研发周期、监管部门审批流程以及客户认证周期等因素影响,报告期内公司在砷烷、磷烷气体销售规模较小。公司自主生产的砷烷、磷烷产品在业务拓展上可能面临下游客户产品认证周期长、同行业竞争对手挤压等诸多困难,从而导致产能消化不足,自产高纯特种气体业务发展不及预期的风险。

报告期内,公司工艺介质供应系统项目不断增多,业务规模不断扩大,导致公司存货中未完工项目成本规模较大。2017年末至2019年末,存货中未完工项目账面价值分别为21095.10万元、36287.20万元和37784.45万元,占各期末流动资产的比例分别为26.94%、30.80%和29.27%,占比较高。公司表示,如果未来出现金融环境变化、客户经营情况恶化等因素,导致客户资金压力大,而使得项目规模调整、暂缓或终止等情形,发行人存货可能发生跌价风险,且大额项目成本不能得到全额补偿,将对公司财务状况和经营成果产生不利影响。

□本报记者 杨洁

专注工业软件

中望软件主要从事CAD/CAM/CAE等研发设计类工业软件的研发、推广与销售业务。经过20年的技术积累和资源整合,公司逐步打破了我国2D CAD软件领域由欧美企业垄断的局面,为实现2D CAD软件产品国产化、自主化作出了较大贡献。

在不断完善2D CAD软件的同时,中望软件积极寻求进入3D CAD/CAM软件领域。公司于2010年收购了成立于1985年的VX公司的知识产权及团队,当年推出首款3D CAD软件ZW3D 2010。

在此基础上,公司进行了近10年的高投入自主研发,最终打造成为具有多种建模功能、高兼容性及自主几何建模内核的3D CAD平台软件ZW3D 2020。

招股书显示,公司ZWCAD及ZW3D系列产品为公司收入的主要来源,2017年-2019年二者合计占营业收入比例均在90%以上。2019年,中望软件开始了新一代3D CAD几何建模内核的研发,拟进一步扩大3D CAD建模技术在高端制造业的应用。

随着5G、航空航天及汽车等高端制造业的发展,应用于高端设计场景的CAE技术需求迅速成长。为切入这一新兴领域,中望软件2018年成立CAE研发中心,并于2019年推出首款全波三维电磁仿真软件ZWSim-EM,拟进一步研发

秦川物联拟募资强化智能燃气表主业

□本报记者 董添

秦川物联科创板首发上市申请近日获审核通过。公司本次拟公开发行股票不超过4200万股,募集资金约4.07亿元用于智能燃气表研发生产基地改扩建项目、信息化系统升级建设项目、营销网络及服务体系升级建设项目和补充流动资金。

需求持续增长

秦川物联从事智能燃气表的研发、制造、销售和服务,将精确计量、智能控制、数据传输、信息安全等核心技术与精密仪器制造融合,并提供燃气运营管理软件。公司的主要产品为IC卡智能燃气表、物联网智能燃气表、膜式燃气表、远控智能燃气表及工商业用燃气表。

招股说明书显示,2017年-2019年度,公司营业收入分别为16112.62万元、20269.15万元及24494.05万元,年复合增长率达到23.30%,整体毛利率保持在43%以上,整体财务状况良好。

公司表示,近年来我国天然气的消费需求不断增长,带动燃气表市场持续增长。随着天然气的进一步普及、阶梯气价政策的推行、信息技术进步,以及燃气运营商对燃气表智慧化管理服务水平需求的提升,燃气表市场规模持续扩大。预计到2022年燃气表市场销量将达到6000万台左右。其中,物联网智能燃气表的市场销量将达到1400万台左右。

上市委会议要求说明,新冠肺炎疫情对公司2020年一季度生产经营和财务

状况的影响,公司的应对措施,是否会对全年经营及业绩产生重大不利影响,是否影响公司持续经营能力及本次发行上市条件。

强化核心竞争力

扣除发行费用后,公司拟使用募集资金约4.07亿元用于智能燃气表研发生产基地改扩建项目、信息化系统升级建设项目、营销网络及服务体系升级建设项目和补充流动资金。

募投项目与公司现有业务联系密切,是对公司现有业务的扩展和深化,可以进一步强化公司核心竞争力。公司将依托在智能燃气表方面的技术积累,进一步在智慧燃气领域纵向深化,将智慧燃气管理覆盖燃气全流程、管网监测、终端用户管理等燃气业务全流程。

根据公告,智能燃气表研发生产基地改扩建项目分为生产基地改扩建项目和研发中心升级建设子项目。生产基地改扩建项目总投资29929.74万元。其中,建筑及装修工程投资13248.65万元,设备购置及安装工程投资16681.09万元。拟采用募集资金投资14421.3万元。项目达产后,可形成各类燃气表总产能230万只/年。研发中心升级建设子项目拟投资10962.26万元。其中,建筑及装修工程费用4683.66万元,设备购置及安装费6278.6万元。拟采用募集资金投资8853.1万元。

信息化系统升级建设项目建设期2年,总投资3565.69万元,拟全部采用募集资金进行投资。公司拟在现有信息管理系统上,通过新增产品生命链周期管理系统、客户关系管理系统、数据采集与监视控制系统等功能模块及支撑服务器的方式,对现有信息管理系统进行完善和升级,提升信息系统的整体功能,实现信息化的全流程覆盖。

营销网络及服务体系升级建设项目拟对现有营销服务网络及服务体系整体升级,提高公司的业务扩展和服务能力。本项目总投资6857.78万元,全部由募集资金进行投入。

7000万元用于补充流动资金。公司表示,随着募集资金投资项目的实施,产能会进一步提升,整体研发能力和技术优势将进一步增强。未来公司将继续注重自主创新,加大研发投入,不断开发新产品、新技术,继续增强市场竞争力,提升盈利能力。

应收账款占比较高

招股说明书显示,公司存在物联网智能燃气表增长趋势不确定;应收账款余额占比高、周转率较低,乡镇燃气运营商回款期较长,毛利率水平较高但持续下滑,供应商过于分散,客户分散且规模较小等方面的风险。

报告期各期末,公司应收账款余额分别为11384.29万元、15463.48万元及19420.05万元,占当期营业收入的比例分别为70.65%、76.29%及79.28%,而2017年度及2018年度同行业可比公司均值分别为52.61%及56.3%。公司应收账款周转天数分别为248.3天、241.72天及260.71天,2017