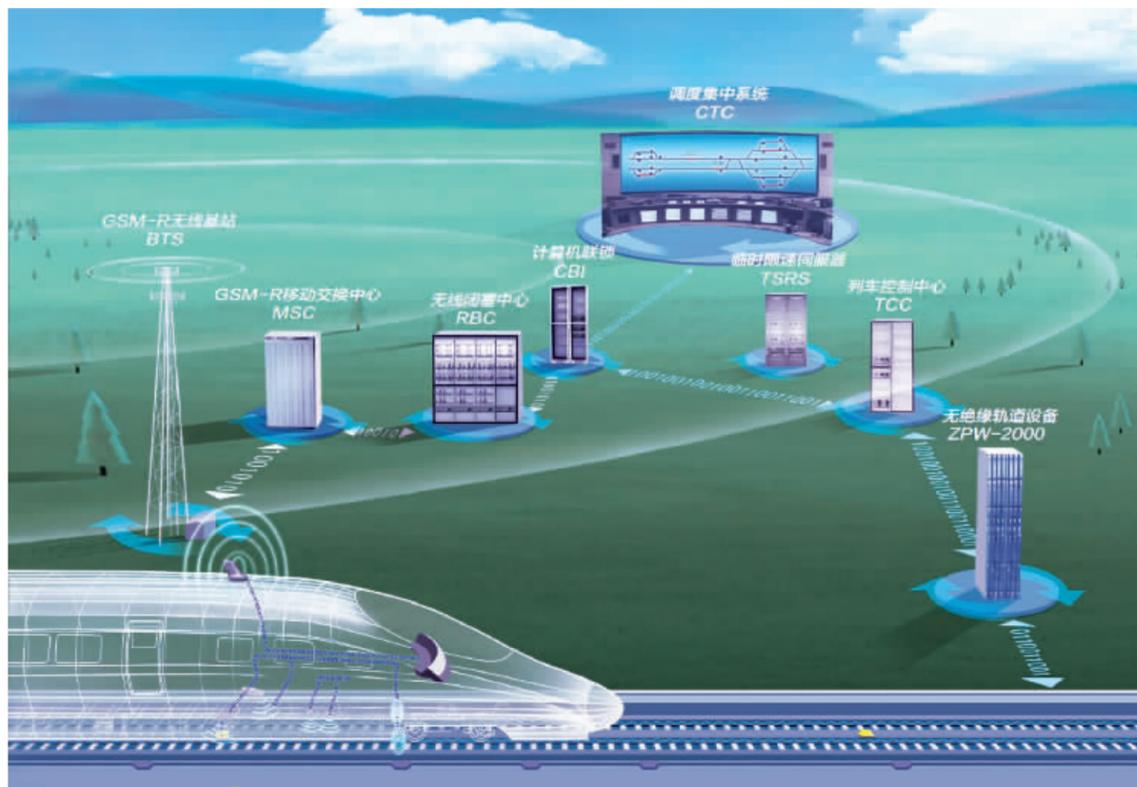


## 科创板公司年度业绩说明会首次亮相

# 中国通号拟“豪气”派发21亿元现金红包

4月15日,中国通号举办2019年度业绩说明会。公司董事长周志亮表示,进入3月份,疫情防控形势向好,公司复工复产率逐步提高。从目前的实际情况看,公司一季度指标会受到一些影响,但影响可控。公司尽最大努力降低疫情对生产经营的影响,有信心完成全年任务。中国通号总裁徐宗祥指出,“新基建”大力发展,公司相关业务前途光明,具体举措在进一步制定中。

中国通号是在科创板首批上市的央企A+H股公司,也是首家举办年度业绩网上说明会的科创板公司。



中国通号自主研发的时速350公里CTCS-3级高铁列控系统原理图。

中国通号供图

## 泰坦科技 聚焦“实验室场景”

□本报记者 刘杨

泰坦科技科创板上市申请日前获上交所受理。公司此次拟募资5.35亿元,用于销售网络及物流网络建设项目、工艺开发中心新建项目、网络平台升级改造建设项目及研发分析技术中心扩建项目。

招股书显示,泰坦科技聚焦科研创新的“实验室场景”,专注于为科研工作、分析检测和质量控制人员提供科研产品及相关配套服务。

### 三大产品体系

泰坦科技上市申请去年9月被上交所终止审核,公司此次再度向科创板发起冲刺。

泰坦科技此次拟募资额有所变化,本次为5.35亿元,前次为4.15亿元。同时,公司对主营业务、主要经营模式、行业发展现状和发展趋势、采购和供应等方面的内容进行了调整。

根据招股说明书,泰坦科技自2007年成立以来,立足于中国的科学服务领域,聚焦于科研创新的“实验室场景”,主要包括科研试剂、科研仪器及耗材和实验室建设及科研信息化服务三大产品体系,并逐步成为国内科学服务行业的领先企业。

公司的核心技术主要包括两类:一是产品类技术,即通过自身的研发积累,形成自主品牌的科研试剂、科研仪器及耗材和实验室建设及科研信息化服务,产品类技术可直接对应自主品牌产品;二是平台类技术,即通过自主设立的科学服务平台“探索平台”,并建立完善的仓储物流系统,提升经营管理效率和客户用户体验。平台类技术虽无法与具体产品相对应,但支撑公司整体销售和仓储物流体系。

在前次申报中,泰坦科技的核心技术总结为生产类核心技术和技术集成服务类核心技术两大类。其中,技术集成服务类核心技术包括用户数据采集及分析技术、化合物信息处理技术、智能仓储物流技术。

报告期内,公司主要采用直销的销售模式,以终端客户为主,贸易商客户占比较低。客户主要通过或通过电话/工程师在“探索平台”向公司下单,购买所需产品及服务。公司则主要采取OEM的生产模式。

### 客户较分散

财务数据方面,2019年泰坦科技实现营业收入11.44亿元,归母净利润为7411.79万元,同比分别增长23.54%、23.68%。同时,公司于2019年12月完成了1.3亿元的融资。

收入构成方面按照产品分类,2019年科研试剂业务占泰坦科技营收的63.27%;科研仪器及耗材业务占营收的31.18%,实验室建设及科研信息化服务占比达5.55%。

毛利率方面,2017年至2019年,公司主营业务的综合毛利率分别为22.21%、21.59%和23.89%。公司表示,不同产品的毛利率差异较大。报告期内,公司综合毛利率因产品收入结构变化存在一定波动。

报告期内,公司客户主要涵盖高校、科研院所、政府机构和企业研发生产部门等,客户较分散,单个客户的销售金额占比较低。报告期内,公司向五大客户合计销售额占当期销售总额分别为10.61%、12.35%和9.29%。公司指出,不存在向单个客户的销售额占比超过50%或严重依赖于少数客户的情况。

报告期内,公司应收账款账面价值分别为12915.54万元、17237.14万元及28757.19万元,占营业收入的比例分别为19.45%、18.62%和25.14%。公司表示,主要客户均为高校、科研院所、政府机构和企业研发检测部门,商业信誉良好。公司已按照审慎的原则计提了坏账准备。公司表示,若未来有大量应收账款不能及时收回,将形成较大的坏账损失,从而对公司经营业绩造成一定的不利影响。

### 增强盈利能力

公司本次拟募资5.35亿元,投向销售网络及物流网络建设项目、工艺开发中心新建项目、网络平台升级改造建设项目,以及研发分析技术中心扩建项目。泰坦科技表示,随着募集资金投资项目的建成投产,公司营业收入和净利润水平将大幅度增长,盈利能力将进一步增强。

在数据时代,传统制造业和零售业须借助互联网的力量实现自身转型,挖掘新的盈利点。公司表示,市场需求不断增加,业务量急速攀升,公司原有架构已无法满足业务需要,亟须进行技术升级改造。公司将针对面向客户的购物平台进行改版升级,提升展示效果,优化搜索、检索等功能,从而优化用户体验,提高产品信息化水平。

物流信息化方面,现代物流的重要核心就是信息化,现代物流的管理需要大量丰富而准确的信息,信息失真或遗漏都可能对物流系统产生负面影响,直接影响系统运行的效率和质量。公司指出,上下游企业借助信息技术使整个供应链的数据交换速度加快,数据准确率增强的同时,可提高物流单位对突如其来变化的反应速度。公司需要搭建完善的物流信息化平台,通过对各个区域内上下游单位的物流相关信息的采集,为采购、销售及物流配送等环节提供必要的物流信息,满足各部门对公共物流信息的需求,支撑企业各种功能的实现。

据介绍,公司通过对客户的研发方向、历史采购数据及行业趋势分析,形成了对客户需求的预测,通过创新研发产品建设自主品牌,并整合第三方品牌产品,形成完整的产品矩阵,通过自主建设的科学服务平台“探索平台”,建立高效的仓储物流系统,为客户的创新研发、产品升级和生产质控,提供稳定可靠、方便、快捷的产品和服务。

考核激励约束,将经营现金净流量纳入子企业年度业绩考核范围。

周志亮表示,公司要在基本面上下功夫,谋求长远发展,增强发展内生动力,持续加强科技研发投入,以创新驱动发展,积极开拓市场,保证产品质量安全。

### 铁路更新市场潜力大

根据国铁集团数据,截至2019年末,我国铁路营业里程约为13.9万公里。其中,高速铁路约为3.5万公里,未来依然存在广阔的新建线路市场空间。

中国通号总裁助理孟乐平介绍,高速铁路控制系统的生命周期一般在10年左右,铁路更新升级市场容量主要受到进入更新升级周期的里程影响。根据公司已实施的高速铁路控制系统更新升级项目估算,高速铁路控制系统每公里更新升级造价约为250万元以上。同时,假设当年新增营业线路在十年后进入更新升级周期,则未来5年高速铁路更新升级市场容量达到250亿元以上。

动车和货车车载设备方面,徐宗祥介绍,根据近两年高铁运量增长趋势和铁路工作会议上提出的动车组保有量目标,未来两年“复兴号”标准动车组还有一定缺口,车载ATP也有相应需求,公司会积极争取相关订单。此外,未来160公里时速的集中式动车组对普列的替换有较大空间,公司已启动相

关课题的技术落地工作,会根据市场情况及国铁集团时间表适时提供整体解决方案。

货运列车自动驾驶技术应用方面,公司已与神华集团展开深度合作,目前正在稳步推进相关技术的现场应用试验。

海外业务方面,中国通号副总裁赵晓东表示,公司积极跟踪和参与“一带一路”沿线国家和地区轨道交通项目,也会在其他地区积极拓展市场。目前公司在海外主要执行的项目有雅万高铁、匈塞铁路等项目。2019年成功中标泰国复线铁路通信信号改造、埃及斋月十日城铁路通信信号系统集成等项目。过去几年海外市场收入总体毛利率在25%左右。未来几年,海外业务板块面临重要发展机遇,公司将坚定不移实施“大海外”发展战略,积极拓展市场,寻找合适的并购机会。公司的国际化经营网络布局已基本形成。

### 积极拓展新兴产业

《中国城市轨道交通智慧城轨发展纲要》于3月12日发布实施,纲要遵循智能化和自主化两手抓的工作路径,将通过示范引领,在全行业逐步推广应用及拉动智慧城轨建设。

孟乐平表示,未来公司将通过搭建合作平台等模式,进一步扩大城市轨道交通业务市场,提升市场份额。一方面持续加

大对完全自主知识产权CBTC系统的市场拓展力度,另一方面要加大对市场的维护力度,确保后续市场的竞争力。同时,加大经营投入,争取在其他竞争对手的既有优势市场有所斩获。在地铁信号系统改造方面,要继续抢抓老线路信号系统技改升级市场。同时,在重点聚焦自主化CBTC市场的基础上进一步拓展信号外延产品集成,提升市场竞争力。

根据2019年年报,中国通号推行“一业为主、相关多元”的发展战略,在聚焦轨道交通控制系统主业基础上,积极拓展电力电气化、有轨电车、智慧城市等相关新兴业务。其中,电力电气化高端装备是重要的发展方向之一。

徐宗祥介绍,公司通过长沙产业园(一期)项目的建设,将逐步补强“四电”集成能力,发展电力电气化高端装备,朝智能化、控制网络化、状态在线化、运维无人化方面发展,通过自主创新加强国产替代,实现产品技术跨越发展,提升电力电气化产品研发能力以及产能规模,抢占并巩固相关领域市场。

据胡少峰透露,在电力电气化业务方面,近期已组织开展牵引供电电机理、智能铁路供电系统等基础性课题研究,已与ABB签订电力电气化高端装备制造、生产线建设方面的合作协议。

# 谐波减速器技术领先者绿的谐波冲刺科创板

□本报记者 杨洁

绿的谐波科创板首发上市申请近日被受理。公司主要生产工业机器人三大核心部件之一的减速器,在谐波减速器这一硬核领域打破了海外品牌的垄断。2017年公司该产品销量仅次于国际龙头哈默纳科。

公司此次拟募资5.46亿元,用于年产50万台精密谐波减速器项目及研发中心升级建设项目。

### 打破垄断

绿的谐波是一家专业从事精密传动装置研发、设计、生产和销售的高新技术企业,产品包括谐波减速器、机电一体化执行器及精密零部件。其中,谐波减速器与控制器、伺服电机统称为机器人三大核心零部件。

减速器分为谐波减速器和RV减速器两大类,绿的谐波产品主打谐波减速器。经过多年持续研发投入,公司在国内率先实现了谐波减速器的工业化生产和规模化应用,打破了海外品牌在国内机器人市场的垄断。

招股书介绍,绿的谐波的精密谐波减速器出货量在全球范围内名列前茅,已成功向国际主流机器人厂商批量出口供货,实现了精密谐波减速器国产自主可控,大幅降低了机器人核心零部件的采购成本和采购周期,缩短了机器人及机器人核心部件的技术迭代周期。

在工业机器人领域,谐波减速器一般应用在机器人的手臂、腕部或手部关节。公司谐波减速器或机电一体化执行器的主要终端客户包括新松机器人、华数机器人、新时达、配天技术、Universal Robots等知名品牌及制造商。同时,公司是ABB、通用电气、

那智不二越、阿法拉伐等企业的精密零配件供应商。

根据招股书,公司谐波减速器产品出货量在国产自主品牌谐波减速器市场领先。据GGII统计,2017年公司减速器产品出货量在行业中位居第二,仅次于哈默纳科。

哈默纳科是减速器领域的国际龙头企业,与纳博特斯克分别在谐波减速器和RV减速器领域取得主导地位,二者与ABB、发那科、库卡、安川等国际工业机器人生产商合作悠久,市场地位突出。

绿的谐波表示,经过多年研发投入,公司在谐波减速器理论创新和技术研发实力处于行业前列,产品在传动误差、背向间隙、空程误差、传动效率、噪声、运行温升等指标均达到国际先进水平。截至招股书签署,公司及子公司共拥有81项专利权。其中,发明专利9项,实用新型专利72项。

### 前景广阔

2017年-2019年,绿的谐波的营业收入分别为1.76亿元、2.20亿元、1.86亿元,归母净利润分别为4858.63万元、6506.69万元、5847.83万元。2019年公司营收及利润同比分别下滑15.32%及10.13%。

谐波减速器业务为公司收入主要来源,2017年-2019年谐波减速器销售收入分别为1.28亿元、1.74亿元、1.45亿元,在营收中占比分别为73.07%、79.05%及77.74%。该业务2019年销售收入同比下降16.72%。

谐波减速器的单价及销量均出现下滑。2019年,公司谐波减速器单价1631.95元/台,同比下降13.43%;销量为8.86万台,同比下降3.80%。

对于谐波减速器产品单价下降的原

因,公司表示,随着生产规模上升、工艺改进及成本管理加强,产品平均成本下降;同时,公司销售产品中中小型谐波减速器比重上升。

绿的谐波指出,公司核心产品是精密谐波减速器,其最大的下游应用领域为工业机器人。近年来,工业机器人行业快速发展。根据国家统计局的数据,2016年-2018年中国工业机器人产量分别为7.24万台、13.11万台、14.76万台,复合增长率达到42.80%。从2018年四季度开始,受下游汽车和3C电子等行业增速放缓影响,国内工业机器人的产销量下滑。公司2019年度营业收入为1.86亿元,同比下滑15.32%。

公司表示,医疗器械、光伏设备、航空航天等行业的自动化、智能化、数字化水平是未来发展趋势。公司谐波减速器作为下游高端装备制造的核心零部件之一,将迎来更广阔的市场发展前景。

对于新冠肺炎疫情的影响,绿的谐波表示,公司物流配送周期受交通管制影响有所延长。公司供应商及客户受到疫情影响,复工时间有所延迟。上述情形可能对公司的短期业绩产生一定影响。但疫情不影响公司的行业地位;公司积极采取各项措施,保障生产顺利进行。公司已于2月10日复工。截至招股书签署,公司员工复工比例超过95%,生产经营活动有序进行。

### 扩充产能

根据招股书,目前精密减速器市场由日本企业主导,公司面临的竞争压力较大。在全球减速器市场中,谐波减速器行业龙头为日本哈默纳科,RV减速器的行业龙头为日本纳博特斯克。这两家公司在精密机器人减速器市场中占据了全球工业机器人减速器市场

70%左右的份额。

绿的谐波此次拟公开发行股票数量不超过3010.42万股,占发行后总股本的比例不低于25.00%;拟募集资金约5.46亿元,扣除发行费用后将用于年产50万台精密谐波减速器项目及研发中心升级建设项目。

其中,年产50万台精密谐波减速器项目拟建设精密谐波减速器生产线及配套设施,扩大公司精密谐波减速器的生产能力,建设期为4年。

2017年-2019年,绿的谐波研发投入分别为1617.25万元、2499.62万元、2423.53万元,在营收中的占比分别为9.20%、11.39%、13.04%。截至2019年12月31日,公司拥有技术及研发人员89人,占公司员工总人数的15.61%。

绿的谐波表示,致力于成为世界顶尖的精密传动装置研发及制造企业。未来3年,公司计划实现研发人员、销售工程师和管理人员的大幅扩容,建立起一支专业的人才队伍,满足公司快速发展的需要。公司将结合自身情况、行业发展状况以及资本市场情况,适时选择企业进行收购兼并,垂直整合产业布局,延伸公司产业链,丰富产品结构,扩大生产能力,提高综合竞争力。

招股书介绍,公司实际控制人为自然人左昱、左晶,二人系兄弟关系,分别持有公司27.19%股份,合计控制公司54.38%股份,分别担任公司的董事长及董事兼总经理职务。

其他股东方面,先进制造基金直接持有绿的谐波1020万股股份,占总股本的11.29%;上市公司金禾实业参与的谐波三期直接持有公司720.18万股,占总股本7.97%。此外,三峡金石、方广资本、中信并购基金位列公司前十大股东。