科思科技打造军用装备信息化系统提供商

□本报记者 杨洁

科思科技主要财务指标

	2017年	2018年	2019年
营业收入（亿元）	0.34	5.51	6.74
归母净利润（亿元）	-0.3	2.02	2.21
研发费用（万元）	3770.52	6349.35	11384.49
研发费用营收占比	112.02%	11.52%	16.88%

数据来源于公司招股书

新华社图片 制图/王力

民营军工企业深圳市科思科技股份有限公司（简称“科思科技”）科创板上市申请近日获得受理。公司主要从事军用电子信息装备及相关模块的研发、生产和销售。科思科技拟此次募集资金13.07亿元，用于军用电子信息装备生产基地建设项目、研发技术中心建设项目及补充流动资金。

公司表示，将立足于信息化作战领域内的军工应用需求，积极参与下一代指挥硬件设备及支撑软件项目，力争成为领先的军用装备信息化系统提供商。

保障作战指挥“神经中枢”

科思科技表示，在国防信息化建设中，公司参与了指挥控制信息处理系统、军用雷达信息处理系统、军用模拟训练系统、火力控制系统、反坦克导弹武器系统、侦察系统等军用装备系统的研制，主要产品为指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备、便携式无线指挥终端、其他信息处理终端及专用模块等一系列信息化装备，应用领域涉及指挥控制、通信、侦察、情报、防化、测绘、电子对抗、气象等。

根据招股书，科思科技产品的应用领域以指挥控制系统（简称“指控系统”）为主，2018年-2019年指控系统领域设备的销售收入占比均在90%以上。

指控系统是作战系统的“神经中枢”，军用信息处理设备则是军用指挥信息系统的“大脑”。科思科技自主研制的军用信息处理系列装备，通过硬件和软件的通用化、标准化、模块化设计，构建完整的从底层驱动、经操作系统及中间件到上层应用的通用规范、易于扩展升级的系统体系架构，缩短了装备的研发周期，并实现系统的一体化，便于武器装备的更新换代，提高了装备的互换性和维修性，解决了军用信息处理设备在各系统之间的兼容性问题；通过加固、冗余备份和通信加密等手段增强了公司军用信息处理设备的可靠性、安全性、环境适应性，进而提高了系统的生存能力、综合对抗能力，保证作战的及时性和有效性。

由于军工行业的特殊性，公司无法获取其他同类生产企业的市场占有率数据，仅能对公司的市场份额进行定性说明。近年来，公司军品销售量增长迅速，公司研制生产的指挥控制信息处理设备达到了行业领先水平，形成了一定的品牌优势。

研发投入大

招股书介绍，科思科技是国内较早参与军用电子信息装备研制的民营企业。凭借多年持续的研发投入以及技术、产品、管理优势，公司多次参与了陆军、空军、火箭军等多军兵种的装备配套及科研任务，在军用信息处理设备领域拥有较突出的竞争力，与中国电子科技集团、中国兵器工业集团、中国兵器装备集团、中国电子信息产业集团、中国航天科工集团等建立了良好的合作关系。

突出竞争力背后是持续大规模的研发投入。招股书披露，2017年-2019年，公司研发费用分别为3770.52万元、6349.35万元、1.14亿元，分别占公司当期营业收入的112.02%、11.52%、16.88%，复合增长率达到73.76%。公司研发人员由2017年初的78人增加至2019年末的253人，研发人员占期末总员工数量的比例为51.95%。

科思科技多位核心技术人员曾在华为、中兴通讯、新华三、TCL等知名电子信息企业就职。如公司董事、副总经理梁宏建早年曾任中兴通讯交换事业部工程师，公司董事、研发二部部长、第一研发中心副总监赵坤曾担任华为技术有限公司接入网产品部项目经理，公司副总经理、研发一部部长、第一研发中心总监肖勇曾任职新华三技术有限公司深圳研究所研发部硬件工程师等。

科思科技是国家高新技术企业、深圳市高新技术企业。公司拥有已获授权专利23项。其中，实用新型专利21项，外观设计专利2项；已受理的专利申请有18项。其中，发明专利14项（包含国防专利9项），实用新型专利4项；另有计算机软件著作权6项。

公司在军用电子信息领域积累了一系列具有自主知识产权且具有竞争力的核心技术，包括基于虚拟化的军用专属云技术、高性能融合平台设计技术、智能化无线自组网技术等。其中，基于虚拟化的军用专属云技术和高性能融合平台设计技术达到行业领先水平。

业绩爆发式增长

2017年-2019年，科思科技的营收分别为3366.04万元、5.51亿元、6.74亿元，归母净利润分别为-3042.26万元、2.02亿元、2.21亿元，扣非后归母净利润分别为-3352.53万元、1.99亿元、2.19亿元。综合业务毛利率分别为55.03%、66.30%、69.86%。

科思科技表示，2016年开始，我国军队加速进入信息化建设阶段。但受2016年开始的军改影响，“十三五”前两年我国军队信息化武器装备需求受到影响，因此公司2017年营业收入较低。随着军改的推进，军队信息化武器装备需求从2018年开始大量释放，公司在2018年迎来业绩爆发式增长，并在2019年保持快速增长。

科思科技介绍，公司主要客户为部队、军工研究院所以及军工企业。2017年-2019年，向前五大客户（合并口径）的销售收入分别占当期营收的90.76%、95.02%、98.71%，主要是由承担多军兵种信息化建设任务的总体单位较为集中的特点所决定。公司产品的技术含量较高。科思科技表示，主要客户对公司产品依赖性较强，公司和客户形成互相依存的关系。

2017年-2019年，科思科技经营活动产生的现金流量净额分别为-3470.49万元、-5960.47万元、-2.46亿元，主要由于公司应收账款结算周期受军队与总体单位的结算进度影响，回款周期较长。公司需要支付供应商款项、员工薪酬及相关税费等，导致公司经营活动产生的现金流量状况不佳。

2017年-2019年各期末，科思科技应收票据及应收账款余额分别为6941.10万元、4.71亿元、9.40亿元。科思科技表示，报告期内公司未发生重大坏账损失的情形。随着公司业务规模的扩大，应收票据及应收账款可能进一步增加。

招股书显示，科思科技的控股股东、实际控制人为刘建德，控制公司50.58%股份，担任公司董事长、总经理。公司董事、副总经理梁宏建持有30.88%股份。上市公司中国宝安、厦门象屿直接持有公司2.65%股份、0.48%股份。此外，天安新材、中国宝安分别通过佛山新动力、武汉华博间接持有科思科技的股份。

极米科技 专注智能投影领域

□本报记者 刘杨

成都极米科技股份有限公司（简称“极米科技”）近日披露了招股说明书（申报稿）。公司拟发行不超过1250万股股份，募集12亿元资金，用于智能投影与激光电视系列产品研发升级及产业化、光机研发中心建设、企业信息化系统建设及补充流动资金。

极米科技是国内投影设备行业龙头企业。本次募投项目主要围绕公司主营业务，增强公司的技术研发能力和生产能力，提升整体运营效率。

市场份额领先

根据招股书，公司主营业务是智能投影产品的研发、生产及销售，同时向消费者提供围绕智能投影的配件产品及互联网增值服务。公司专注于智能投影领域，构建了以整机、算法及软件系统为核心的战略发展模式。

2017年至2019年，公司智能投影产品销量分别为34.16万台、54.53万台和68.99万台，近三年年均复合增速达42.11%，市场份额持续保持领先地位。

根据IDC数据，2018年公司出货量首次位居中国投影设备市场第一位，市场份额达13.2%；2019年公司出货量继续保持中国投影设备市场第一位，市场份额达14.6%。同时，公司终端用户规模不断积累，2020年3月GMUI系统月活跃用户数约110万人，同比增长47.61%。同时，2020年3月GMUI用户日均使用时长达4小时以上。随着公司智能投影产品的进一步渗透，终端用户规模亦将逐渐扩大。

研发投入方面，2017年至2019年，极米科技的研发费用分别为3305.08万元、6300.17万元、8106.09万元，研发投入占营业收入的比例分别为3.31%、3.80%和3.83%。截至2019年末，极米科技研发人员246人，占公司总人数的21.87%。

目前A股市场上暂无与公司业务完全一致的上市公司，公司选择的同行业可比上市公司包括海信视像、光峰科技、鸿合科技和中光学。

存货占比较高

2017年-2019年，极米科技营收分别为9.99亿元、16.59亿元、21.16亿元；同期对应的净利润分别为1449.38万元、951.72万元、9340.48万元，综合毛利率分别为19.13%、18.04%和23.32%。

公司表示，随着智能投影设备市场的进一步扩大及新参与者的进入，市场竞争预计将进一步加剧，对公司是否能以过往速度持续增长带来挑战。如果公司不能持续保持技术领先，压缩新产品上线周期，公司产品可能存在降价风险，进而导致公司营业收入放缓，利润空间被压缩。

报告期内，公司主营业务收入构成包括整机销售收入、配件销售收入及互联网增值服务收入。公司的收入以整机销售为主，占各期主营业务收入比例分别为94.58%、94.29%和94.17%。

应收账款方面，2017年末、2018年末和2019年末，公司应收账款账面价值分别为6872.28万元、5676.07万元和15892.75万元，占各年末资产总额比例分别为9.86%、6.61%和11.63%。公司称，目前主要应收账款客户信用度较高，款项回收情况良好，并计提了坏账准备。如果公司客户经营状况受外部宏观环境影响出现重大不利变化，可能导致公司应收款项的安全性出现不利情形。

公司提示了存货减值风险。财务数据显示，2017年末、2018年末和2019年末，公司存货账面价值分别为35382.45万元、48766.62万元和45191.23万元，占各年末资产总额比例分别为50.79%、56.77%和33.08%。存货占资产总额比重较高。

公司提示，鉴于存在一定规模的存货，如果公司不能准确预期市场需求情况，可能导致原材料积压、库存产品滞销、库存产品市场价格下降等情况发生。当产品价格下降超过一定幅度时，公司的存货可能发生减值，从而对公司经营业绩和盈利能力产生不利影响。

明星机构青睐

2019年6月，极米科技完成股份制改造。截至招股说明书签署日，除公司实际控制人及其一致行动人外，直接持有发行人5%以上股份的股东主要包括：百度网讯和百度毕威（受同一实际控制人控制的企业），四川文投，创乾投资，创东方富融、创东方长润、创东方富邦和创东方富创为关联方（执行事务合伙人均为深圳创东方）。

截至目前，实际控制人钟波持有极米科技938.11万股，持股比例为25.02%，为公司第一大股东。加上一致行动人的持股，钟波等合计控制股权比例为46.34%。百度网讯持有494.16万股，持股比例为13.18%，为极米科技第二大股东。

极米科技此次拟募集12亿元资金，用于智能投影与激光电视系列产品研发升级及产业化项目、光机研发中心建设项目、企业信息化系统建设项目以及补充流动资金。上述募投项目拟分别投入8.16亿元、1.96亿元、4837.37万元和1.4亿元。

极米科技表示，募投项目主要围绕于主营业务，从现有业务和核心技术出发，增强公司的技术研发能力和生产能力，推进公司新产品创新开发与技术储备，提升整体运营效率。

未来发展战略方面，极米科技表示：拟继续保持在技术领域的同业领先地位；实施市场开发计划，进一步夯实中国投影设备市场份额第一的地位，探索、开发欧洲、北美等其他区域市场；推进线下渠道建设，探索加盟店等形式的渠道拓展方法，巩固核心线上销售渠道；继续提高企业管理的信息化水平，进一步提高精细化管理水平等。

我国智能投影设备行业处于快速增长阶段，市场参与主体多，竞争程度高。公司介绍，公司自成立以来呈现良好发展态势，并自2018年起产品出货量居于中国投影设备市场第一位。

聚石化学拟募资约4.9亿元强化主业

□本报记者 董添

聚石化学科创板首次公开发行股票申请近日获得受理。聚石化学从事先进功能性塑料及助剂一体化经营。

公司此次拟募集资金约4.9亿元，投资年产40000吨改性塑料扩建项目、无卤阻燃剂扩产建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金。

持续增长

招股说明书显示，2017年至2019年，公司营业收入分别为8.8亿元、10.69亿元、14.74亿元，归属于母公司所有的净利润分别为3921.72万元、4386.41万元、9902.02万元。

报告期内，公司发生过三次增资、六次股权转让。2017年2月，注册资本由5700万元增至6430万元。2018年9月，注册资本由6430万元增加至6750万元。2019年7月，注册资本由6750万元增至7000万元。

公司持续保持较高的研发投入，报告期累计金额超过1亿元。截至报告期末，公司拥有研发人员155名，占员工人数的16.01%，主要系化工及材料领域的专业人才；截至招股说明书签署日，公司已取得专利110项。其中，境内授权发明专利58项，实用新型专利47项；境外授权发明专利5项。

聚石化学主营业务为阻燃剂、改性塑料粒子及制品的研发、生产和销售，主要产品包括无卤阻燃剂、改性塑料粒子及制品。其中，无卤阻燃剂主要用于阻燃塑料和阻燃涂料的生产；改性塑料粒子及制品则广泛应用于节日灯饰、电子电器、电线电缆、汽车、液晶电视、医疗卫生等领域。

扩充产能

公司此次拟公开发行不超过2333.33万股普通股（A股）股票，募集资金总额扣除发行费用后将全部投资与公司主营业务相关的项目，包括年产40000吨改性塑料扩建项目、无卤阻燃剂扩产建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金。

年产40000吨改性塑料扩建项目拟投入资金约34758.96万元，将进一步提高改性塑料粒子的产能，取得更大的规模效应。同时，提高改性塑料制品——PE透气膜的工艺水平，丰富公司产品体系，夯实“改性塑料助剂（阻燃剂）+改性塑料粒子+改性塑料制品”产业链一体化经营策略。每层产品均可独立销售，亦可为下层产品提供原材料。

无卤阻燃剂扩产建设项目拟投入资金约4021.71万元。公司指出，随着绿色环保理念逐渐深入人心，全球不同国家和地区纷纷制订了较严格的环保标准和相关法律法规，如欧盟REACH法案等，环保型阻燃剂技术得到加速发展。本项目将对无卤阻燃剂的生产线进行技术改造及扩建，建成后将进一步提升无卤阻燃剂的生产能力，既可以为现有改性塑料产品的生产提供核心助剂，又顺应环保型阻燃剂的发展新趋势，且可单独对外销售，为公司创造利润。

研发中心技术建设项目拟投入募集资金约5265.5万元。公司指出，将依托现有研发机制和成果，进一步加大对新材料技术的研发投入，购买必要的实验设备、引进先进技术人才，建立更加强大的研发平台，打造技术驱动型公司，增强竞争力。

提示风险

招股说明书显示，公司主要存在新技术更新迭代风险、关键技术被侵权风险、上游原材料价格波动风险、新增PS扩散板业务整合风险、内控风险、全球新冠肺炎疫情风险、应收账款坏账风险、汇率波动风险等。

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为16026.96万元、30190.47万元和39111.42万元，占流动资产的比重分别为37.73%、43.08%和42.82%。其中，六个月以内的应收账款余额占比分别为95.55%、95.51%和94.11%，应收账款账龄结构与公司业务经营模式相符。公司表示，按照会计准则的要求建立了稳健的坏账准备计提政策，但未来随着营业收入的持续增长，应收账款余额可能会有一定幅度的增加。如果主要客户的财务状况恶化、出现经营危机或者信用条件发生重大变化，公司将面临坏账风险或流动性风险。

报告期内，公司主营业务收入中外销比重分别为43.73%、41.11%、47.43%。公司外销主要采用美元进行定价和结算，人民币汇率波动将对公司收入、汇兑损益和经营业绩带来一定程度影响。报告期内，公司确认的汇兑损益分别为187.65万元、306.58万元和-179.23万元，在当期利润总额的占比分别为4.1%、6.31%和1.32%。公司存在汇率波动导致经营业绩波动的风险。

此外，公司产品主要原材料PP、PE、PS等通用树脂材料源于上游石油化工行业，受国际原油价格波动影响明显。当前国际形势复杂，会直接引发原油价格的波动，进而通过产业链层层传导并最终影响公司产品成本。由于公司主要产品应用于节日灯饰、电子电器、电线电缆、汽车、液晶电视、医疗卫生等领域，下游行业市场竞争较充分，因此原材料价格骤然上涨，将导致产品成本上升无法完全、及时传导给下游客户，进而对公司经营业绩产生不利影响。