

## 扎根福建智慧城市业务

## 长威科技:打造国内大数据高端应用顶尖企业

日前,智慧城市方案提供商长威科技科创板IPO获得上交所受理。公司成立于2000年,20年来扎根福建,积累了大量智慧城市领域信息技术服务经验。

此次上市,公司拟募集2.81亿元,将投入新一代智慧应急管理平台、智慧城市公共支撑能力平台等项目,公司目标5年内数据要素应用服务领域的应用创新和研发方面达到全国领先水平,成为国内大数据高端应用领域的顶尖企业。

□本报记者 杨洁

## 业务集中于福建省

长威科技是一家从事智慧城市建设的科技企业,专注于智慧治理、智慧应急、政务民生等领域开展业务,为各级党政机关、金融、企业等客户提供集智慧应用开发、系统集成服务、运维和技术服务于一体的综合信息技术服务。公司以智慧应用开发带动系统集成服务、运维和技术服务,由此实现公司的规模化发展。

长威科技最早为硬件平台系统集成商,2002年,公司承接了“兴业银行视频会议系统”项目,在系统集成领域迈出了重要一步。2003年,公司承接了“福建省政务信息龙岩市横向接入网工程”,成为公司积极参与“数字福建”建设的起点,也为公司在政务行业系统集成领域开拓了新的市场。

从2017年起,长威科技通过承建各类数据类和智慧应用型项目,认识到数据对智慧城市建设的重要性,开发了基于核心技术的“数字操作平台”,并在此基础上开发了“智慧治理”“智慧应急”“政务民生”等系列智慧应用产品。

2017年长威科技承建了“福建省政务服务APP统一平台”(闽政通APP)。“闽政通APP”获“2017中国信息化和软件服务业年度智慧城市最佳创新产品奖”“2019省级十大数字政府优秀创新案例”等多项奖励。在2020年疫情期间,“闽政通APP”对企业复工复产和民众出行保障等方面发挥了重要作用。“闽政通APP”在全



新华社图片

国25个已建省级移动政务服务平台服务能力排名中位列第3名,截至2020年8月,注册用户量已突破3000万,月活跃用户超过1600万。

从收入结构来看,目前福建市场为公司最主要的市场。报告期内(2017年至2019年及2020年上半年),长威科技来自福建省内的业务收入占比分别为93.22%、93.72%、85.08%和72.28%。长威科技表示,在未来发展规划中计划在稳定福建省内市场的基础上着重开拓省外市场,以分散业务区域集中的风险,但如果公司未来不能顺利拓展福建省外市场,将对公司的持续增长产生较大影响。

## 瞄准智慧城市需求

长威科技表示,智慧城市行业需求正稳步增长。据了解,2019年,我国城市化率达到60.60%,总人口达14亿,预计到2030年,我国城市化率将超过75%,城市管理者面临着日益严峻的挑战。目前,我国智慧城市建设取得很大进展,智慧城市建设规模位于世界前列。2018年,我国全部副省级以上城市,76%以上地级市和超过32%的县级以上城市,总计大约500座城市已明确提出正在建设新型智慧城市。智慧城市在我国的发展实践,不断丰富着城市智能化的内涵。

IDC数据显示,截至2018年,我国智慧城市技术投资规模为200.53亿美元。2023年我国智慧城市技术投资规模预计将达到389.2亿美元,年均复合增长率为14%。

长威科技称,公司已经形成了包括智慧业务支撑、数据智能作业和数字化融合赋能三大类核心技术。根据业务场景赋能

的需要,公司的核心技术直接应用于公司智慧治理、智慧应急、政务民生等领域的智慧应用开发和运维服务,以实现核心技术与产业深度融合。

公司此次IPO拟募集资金2.81亿元,将投入新一代智慧应急管理平台、智慧城市公共支撑能力平台、研发及测试中心升级建设。

长威科技称,在智慧城市领域的项目建设中,公司积累了大量大数据、人工智能等技术的研究成果,未来,公司将抓住数字经济发展的市场机遇,加大大数据、人工智能、物联网、区块链、时空信息等方面技术的应用研究和产品研发投入,通过数据智能技术为智慧城市各业务领域应用提供更智能、更全面的业务算法模型。同时,公司将持续提升智慧应用开发与技术服务标准化、规范化水平,从而在应急管理、城市治理、政务服务、民生服务等主要业务领域为客户提供更智能、更智慧的产品和解决方案。

公司的目标是“根植福建、立足海西、辐射全国”,争取5年内数据要素应用服务领域的应用创新和服务方面达到全国领先水平,成为国内大数据高端应用领域的顶尖企业。

## 电子信息集团持股并为大客户

长威科技表示,报告期内,公司收入分别为3.25亿元、3.66亿元、3.81亿元和1.97亿元,毛利率分别为29.12%、35.36%、40.72%和30.72%,归母净利润分别为3068.60万元、4552.73万元、5109.18万元

和581.71万元。

与榕基软件、辰安科技、恒锋信息、南威软件、易华录等可比上市公司相比,长威科技的收入规模和资产规模较小。在研发方面,报告期内,长威科技研发费用占营收比例分别为6.42%、5.77%、6.96%和7.70%,与上述公司水平相当。

长威科技经营活动现金流量净额从2018年起转为负数,2018年、2019年和2020年上半年分别为-4302.20万元、-932.60万元和-5948.95万元。公司解释称,2017年公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异不大,公司经营业绩基本上可以以现金方式收回。但2018年、2019年,公司应收账款增加较多,并逐步在注重发展智慧应用开发等知识密集型业务,有关成本主要构成是员工的薪酬、社保、差旅费等刚性现金支出,付款周期极短,公司在推动此类核心业务规模增长的背景下,成本增加产生的现金支出往往在短时间内发生,但销售收款受下游客户的影响相对支出有所滞后。2020年上半年,公司经营活动的现金流量净额为负,主要是因上半年受到疫情影响,有关政府类项目客户的付款进度有所延缓,进一步影响了经营活动现金流入。

在客户方面,兴业银行、福建国资旗下的福建省电子信息(集团)有限责任公司(简称“电子信息集团”)等在报告期内均位列其前五大客户。而电子信息集团还是长威科技第二大股东。

截至招股书签署日,电子信息集团持有公司股份1046万股,占公司发行前总股本的18.22%。此外,深创投持有公司股份329万股,占公司发行前总股本的5.73%。

## 工大高科闯关科创板

□本报记者 刘畅

日前,上交所网站显示,合肥工大高科信息科技有限公司(简称“工大高科”)的科创板IPO申请已获上交所受理。工大高科是一家专业从事工业铁路信号控制与智能调度产品研发、生产、销售及技术服务的企业。本次闯关科创板,工大高科拟募资2.58亿元,投向基于AI与IIoT的铁路站场智能无人化作业系统研发及产业化项目等。

工大高科表示,将坚持致力于为国民经济重要领域客户工业铁路运输系统的安全、高效生产提供自动化、智能化的信号控制与智能调度装备,持续推动工业铁路运输领域的技术进步,立志成为国内领先的工业铁路信号控制与智能调度产品及解决方案提供商。

## 打造两大核心产品

根据招股书,工大高科核心产品按应用场景分为地面工业铁路信号控制与智能调度、矿井井下窄轨信号控制与智能调度两大系列,主要应用于矿山、冶金、石化、港口、电力以及其他专用线与专用铁路领域。同时,为提升公司两大核心产品智能化应用中所需的系统架构及网络安全的设计与实施能力,工大高科还从事信息系统集成及技术服务业务。

据介绍,公司所从事的工业铁路信号控制与智能调度业务具有专业化程度高、技术难度大的特点,主要面向国民经济重要行业的国有大型企业销售。

在自主研发和生产自制关键设备及专用软件的基础上,工大高科根据客户的需求定制化开发系统产品,主要通过参加招投标的方式获取项目订单,为行业用户提供产品和解决方案。

据了解,工大高科注重研发投入,拥有一支高素质、高水平的研发团队,先后主持了国家863计划项目1项、工信部电子信息产业发展基金项目4项、科技部国家国际科技合作项目1项等国家重大科研项目,参与了国家863主题项目1项,为公司的持续研发提供了强大动力。

报告期内(2017年至2020年上半年),公司研发投入分别为1429.13万元、1368.33万元、846.62万元和364.91万元;研发投入占营收的比例分别为16.62%、10.79%、5.00%和5.33%。

截至2020年6月30日,公司技术人员合计93人,占公司总人数的56.36%,其中魏巍、程运安、胡庆新、程磊、徐自军等9位为公司核心技术人员。报告期内,公司不存在核心技术人员变动的情况。

## 主业毛利率较高

报告期内,工大高科的营收分别为8599.77万元、1.27亿元、1.69亿元和6852.06万元;归母净利润分别为1229.95万元、2097.42万元、3722.63万元和1342.78万元。

报告期内,公司综合毛利率分别为28.50%、27.34%、35.95%和38.05%,呈上升趋势,主要是毛利率较高的工业铁路信号控制与智能调度产品收入占比提高所致。

报告期内,公司工业铁路信号控制与智能调度产品销售毛利率分别为52.38%、41.74%、49.64%和49.82%,总体呈波动态势。公司表示,随着市场竞争的不断加剧,公司工业铁路信号控制与智能调度产品毛利率未来可能存在下降的风险,进而可能对公司经营业绩造成不利影响。

此外,工大高科下游客户主要涉及矿山、冶金、石化、港口、电力等行业,而这些行业及相关企业的经营和效益状况与国民经济运行状况呈正相关性。因此,公司业务发展受经济周期性波动的影响较大。如果我国宏观经济出现周期性波动,可能会导致公司下游行业景气度下滑,市场需求延缓或减少,从而对公司的经营业绩产生不利影响。

## 应收账款占比较大

报告期内,公司应收账款账面价值分别为6818.67万元、6987.33万元、8339.13万元和10854.96万元,占期末未流动资产比例分别为41.56%、38.14%、40.99%和57.56%。工大高科表示,公司应收账款客户主要为国有大型企业,上述客户信誉良好,信用风险较低,且公司对应收账款充分计提了坏账准备,但仍存在应收账款不能按期收回或无法收回产生坏账的风险,进而对公司业绩和生产经营产生不利影响。

同时,工大高科所处高端装备制造行业为国家大力鼓励和扶持的行业,享受的政府补助较多。报告期内,公司计入当期损益的政府补助分别为969.41万元、1229.22万元、948.79万元和418.65万元,占利润总额的比例分别为67.40%、50.87%、21.91%和27.23%。如果未来政府对所属行业的政策支持力度有所减弱,政府补助政策发生不利变化,公司取得的政府补助金额将会有所减少,进而对公司扣除非经常性损益前的经营业绩产生一定影响。

此外,公司主要客户为国有大型企业,此类客户大多数是在上半年对全年的投资和采购进行规划并实施项目招标,下半年进行项目验收、项目结算。因此,公司还存在经营业绩季节性波动的风险。财务数据显示,2017年至2019年,公司下半年营业收入占全年营业收入的比例分别为59.54%、64.08%和64.27%。

分析人士指出,当前及未来一段时期,我国工业铁路面临着国家“公转铁”政策带来的大量新建专用线及专用铁路、智能化矿山建设、存量规模较大的工业铁路信号控制与智能调度产品的建设和升级改造的重大机遇,市场空间广阔。此外,工业铁路信号控制与智能调度产品还可以应用于城市轨道交通以及“一带一路”沿线国家的工业铁路市场。

随着AI、5G、IIoT等技术与行业的日益深度融合,行业技术进步正迈向新一轮变革。工大高科表示,公司当前产品研发方向紧跟这一步伐,朝着无人化、智能化方向发展,并努力成为行业技术的先行者与引领者。

本次闯关科创板,工大高科拟募资2.58亿元,投向基于AI与IIoT的铁路站场智能无人化作业系统研发及产业化项目、基于5G的矿井车无人驾驶及移动目标精确管控系统研发及产业化项目、工业铁路信号控制与智能调度产品数字化生产车间建设项目以及基于云服务的业务支撑平台建设项目。

## 阳光诺和:为逾200家药企提供药物研发服务

□本报记者 傅苏颖

日前,北京阳光诺和药物研究股份有限公司(简称“阳光诺和”)科创板上市申请获得受理。公司成立于2009年,是国内较早对外提供药物研发服务的CRO公司(合同研究组织)之一。公司此次拟募资4.84亿元,用于特殊制剂研发平台项目、药物创新研发平台项目、临床试验服务平台建设项目以及创新药物PK/PD研究平台项目。

## 行业迎发展机遇

招股说明书显示,截至本招股说明书签署之日,利德直接持有公司2206.95万股股份,占公司本次发行前总股本的36.78%,是公司的控股股东、实际控制人。

阳光诺和主营业务是为医药企业提供专业化研发外包服务,致力于协助国内医药制造企业加速实现进口替代和自主创新。公司作为医药制造企业可借用的一种外部资源,在接受客户委托后,可以在短时间内迅速组织一支具有高度专业化和丰富经验的研究队伍,从而帮助医药制造企业加快药物研发进展,降低药物研发费用,并实现高质量的研究。

公司业务起步于药学研究业务,在药学研究领域积累了丰富的经验,建立了扎实的客户基础。随后,公司的业务领域向临床研究、生物分析及药物发现等服务领域扩展,覆盖原料药及制剂研究、I-IV期临床试验研究、生物等效性试验研究、生物分析、先导化合物筛选和优化等各个领域。尤其在仿制药研发方面,公司已经形成全流程一体化业务模式,药学和临床并重发展。

招股说明书显示,截至本招股说明书签署之日,公司拥有约10000平方米的实验室,500余人的技术团队。公司主营业务涵盖仿制药开发、一致性评价及创新药开

发等方面的综合研发服务,服务内容主要包括药学研究、临床试验和生物分析。药学研究服务包括原料药与制剂工艺研究、质量标准研究和稳定性研究等;临床试验服务包括I-IV期临床试验研究、生物等效性试验(BE)研究;生物分析服务包括运用先进的质谱分析平台、免疫分析平台、细胞分析平台、分子生物学分析平台进行方法开发、方法验证、生物样本检测研究等。

CRO行业是我国近二十年来发展起来的新兴行业。1996年,MDS Pharma Service投资设立了第一家真正意义上的CRO,从事药物的临床研究业务。随后昆泰、科文斯及Kendles等跨国CRO开始陆续在中国设立分支机构。中国本土CRO企业在这个过程中逐步发展起来,如药明康德、昭衍新药、泰格医药等企业分别从药物发现研究、临床前研究、临床研究等角度进入CRO行业,抓住行业快速增长的机遇,成为目前国内CRO行业的领先企业,并推动了中国CRO产业的成长。

相比全球CRO市场,我国CRO行业基数较小,在医药需求持续增长以及全球化趋势的影响下,我国CRO市场处于高速增长阶段。根据全国医药技术市场协会的统计数据,2013年至2018年,我国CRO市场规模从231亿元迅速增长到678亿元,年均复合增长率达到24.03%。未来随着国内对创新药、仿制药研发的需求加速释放,CRO行业将迎来持续增长的行业发展机遇。

## 重视研发投入

公司重视研发投入,将持续的研发投入作为保持公司核心竞争力的重要举措,公司研发投入有助于巩固公司核心竞争力并支持公司长期业务发展。报告期内(2017年至2020年1-3月),公司研发费用分别为280.49万元、846.06万元、1906.55万元和

398.15万元,占当期营业收入比例分别为7.78%、6.28%、8.16%和5.40%。

公司作为一家药学研究、临床试验及生物分析的综合型CRO公司,掌握了原料药与特殊制剂、创新药I-IV期临床试验、生物等效性试验、生物分析等各领域的关键技术及评价模型,形成了较为完整的核心技术体系,综合实力在国内“药学+临床”综合型CRO公司中具有较强的市场竞争力,且技术标准与国际接轨。

2015年以来,公司参与研发的项目已累计取得133项仿制药临床批件或临床备案案号;1项创新药进入III期临床试验,且为“国家重大科技专项-重大新药创制专项”,另有1项创新药进入II期临床试验;已取得56项仿制药药品注册受理号,已有5项仿制药首家取得药品注册批件或首家通过一致性评价。

截至报告期末,公司研发人员共有542人,占员工人数81.02%。专业、稳定的团队确保了公司能够持续为客户提供高质量的药物研发服务。同时以此为平台,公司能够持续吸引全球优秀的人才加入公司研发团队,丰富公司的人才储备。

得益于公司提供的一体化药物研发服务以及在医药研发服务领域长期的项目经验积累,目前公司已经成为国内药物研发服务主要提供商之一。自成立以来,公司累计为超过200余家医药企业提供药物研发服务,其中多数为国内大中型医药制造企业。公司通过不断提升自身研发能力,增强了客户服务满意度,提升了客户黏性。稳定优质的客户群体为公司未来业务的持续增长提供了保障。

## 毛利率存波动风险

报告期内,公司主营业务收入占比为99.98%、99.98%、99.88%和100.00%,主营