

推出“协作”战略

金山办公着手搭建“标准”与“生态”系统

在科创板上市一年来,金山办公已经成为A股市值最高的软件公司。公司介绍,核心产品WPS在最主流的安卓应用市场累计下载量达198.04亿,成为与微信、淘宝、美团等比肩的超级应用;在政企市场WPS占据90%以上市场份额。在成为“霸主”的同时,对于金山办公也意味着在“协作”办公与“信创”体系的赛道,公司已无前路可循,必须自己引领一条道路。

日前,金山办公将“协作”战略作为第五大产品战略,开始在标准体系和生态搭建上着力。金山办公董事长葛珂在接受中国证券报记者采访时,详细介绍了公司战略方向调整的缘故。

□本报记者 杨洁

“协作”办公时代到来

1988年,求伯君在深圳蔡屋围酒店501房间开发了基于DOS系统的WPS1.0,填补了我国计算机中文字处理的空白,这就是金山办公核心产品的雏形。

在32年与国外竞争对手的激烈博弈中,金山办公得以倔强存活,且成为当今A股软件行业市值最高的上市公司,最重要的原因就是,比对手更早、更决绝地All in了“移动”和“云”的战略。

如今,疫情催化在线协作办公习惯深入人心,金山办公又将全力投入到“协作”战略中。

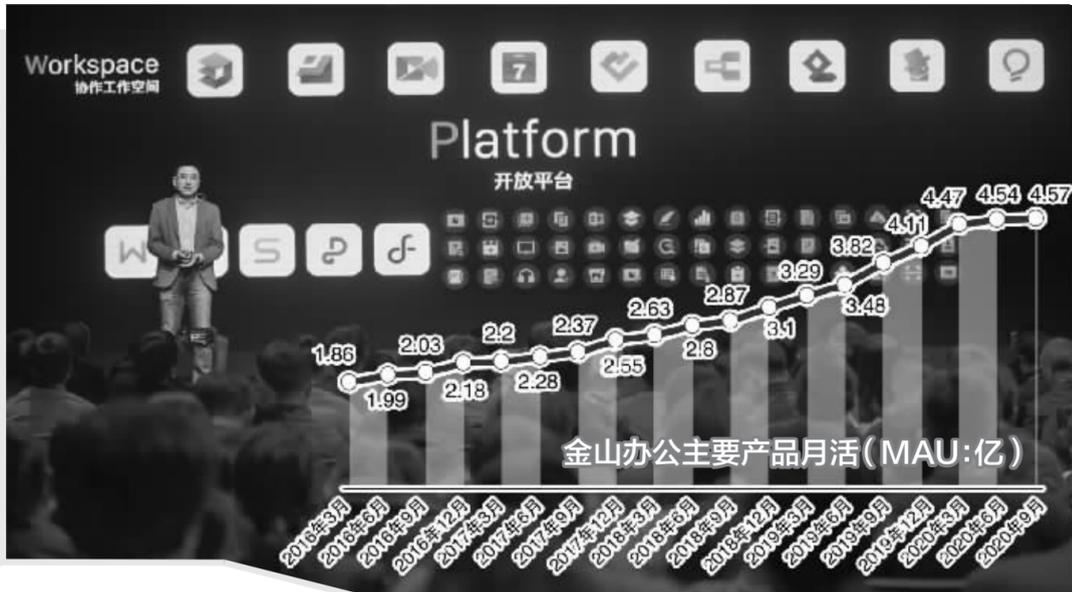
日前,金山办公正式宣布,在“多屏、云、AI和内容”四大产品战略之外,新增全新公司产品战略“协作”。

金山办公CEO章庆元在发布会现场表示:“协作战略将成为金山办公在传统政企头部市场之外,撬动千万级中小微企业办公市场的关键。金山办公将把三分之一的研发力量投入到协作战略。”

发布会一并发布了“金山表单、金山会议、金山日历、金山待办和FlexPaper”5款全新的协作产品。至此,金山办公基于泛工作场景、面向个人和组织的“全家桶”办公协作套件矩阵成型。

发布会同时公布了“WPS2021年度更新”,WPS除了此前已经接入的金山文档多人协作能力外,还将全面接入此次发布会推出的协作“全家桶”产品。

2018年,金山办公发布了在线协作办公产品“金山文档”,但到今年春节前,金山文档MAU还稳定在6000万上下,直至疫情带来远程协作办公需求激增,短短十多天左右,金山文档的用户数增长了1亿,最高曾涨到2.39亿月活。



章庆元现场表示:“我们也思考过,(协作)到底是不是个伪需求,但经过半年发展,从现在的用户留存来看,中国用户对于新事物的学习能力、接受程度远远超过我们的想象,很多用户完全把协作办公产品用在日常工作中。我们得出结论是,协作办公的时代已经来了。”

“疫情推动着整个在线协同办公市场,我们正好踩在最好的势头上。”金山办公董事长葛珂说,将“协作”上升为公司产品战略是移动互联网深化发展的必然结果,“从2018年我们就看到一个趋势,移动互联网普及之后,人和人之间数据沟通量越来越大,同时,网络的实时连接性导致多人共享、共同制作一篇文档的概率越来越高,用户需求明显。我们认为随着5G时代到来,未来移动互联网会进一步加速人和人之间的实时连接性。”

业绩有望持续高增

11月23日晚,金山办公发布科创板上市后首次解禁减持公告,当晚股东拟合计减持约4.75%股份。从2019年11月18日上市到2020年11月18日,金山办公解禁1.45亿股股份,占总股本约31.5%,解禁体量较大。为了减少二级市场上公司股价波动,MS TMT Holding II Limited、纪源WPS、顺为,以及高管持股平台奇文五维等金山办公大股东承诺,在未来半年将不通过竞价方式减持公司股份。

减持公告后次日,金山办公仅微跌0.18%至317.49元/股,直至12月7日收盘,金山办公股价已涨至359.39元/股,相较45.86元/股的发行价涨幅已达684%,总市值为1657亿元,是A股软件行业公司中市值最高的公司。中信证券近期发布研报称,中期看,受益于国产化、正版化、云化三大核心趋势,金山办公业绩有望持续高增,基于预期折现法给予目标价431元/股,对应1987亿元目标市值。

对于公司如此高的市值,葛珂表示金山办公有自己的底气。“金山办公有自己的特殊性。

第一,金山办公是非常典型的互联网企业,过去这样的企业更多都去美股或者港股上市。第二,WPS是一个历史相对比较悠久的历史产品,我们做了30多年,产品好不好、用户群体怎么样,大家一目了然,公司拥有持久的品牌和广泛的用户基础。第三,公司商业模式非常清晰,是投资人很容易理解的SaaS服务的模式,并且仍处于高速增长轨道。此外,公司始终坚持技术立业,有足够深的技术壁垒”。

根据公司公告,金山办公2018年投入研发费用4.28亿元,占营收的比例为37.85%;2019年投入研发费用达5.98亿元,占比37.91%。但葛珂认为还远远不够,“这个市场的变化比我们想象的还要快。面临这样一个市场机会,我们自身准备其实是不足的,总体研发力量是不够的。当产品已经成为一种现象级、产业级的产品,也意味着很大的压力和责任。”

截至2020年9月30日,金山办公主要产品月度活跃用户(MAU)为4.57亿,较上年同期增长19.63%。其中,WPS office PC版月度活跃用户数1.76亿,较上年同期增长23.08%;移动版月度活跃用户数2.74亿,较上年同期增长19.13%;其他产品如金山词霸等月度活跃用户数已近千万。

此前金山办公发布的三季报显示,1-9月,金山办公完成营业收入15.03亿元,同比增长44.25%;实现净利润达5.95亿元,同比大增191.22%。

初步搭建“标准”和“生态”

让葛珂感到研发仍需要加大力度之处,主要是“生态”和“标准”体系的建设。

“你走在这个市场头部的时候,你会发现前路无人。”葛珂说,过去,微软塑造了办公软件的产业环境和标准,金山办公只要做好兼容,就可以“背靠大树好乘凉”。但现在,随着中国移动互联网以远超世界其他国家的速度发展,同时信创需求提升,标准和生态的建立

势在必行。“你会发现你自己被逼着成为一个巨头了,当前的国际环境、用户需求、产业背景,都需要有这么一家企业出现,去参与行业用户分析、产业格局设计、标准制定以及生态打造的工作。我们还没有完全做好准备,体量也还不够,但已经被推到风口浪尖上了,需要我们主动做一些努力。”

对于“标准”和“生态”的努力,已经体现在金山办公的发布会现场。金山办公宣布,最新版WPS2021将与数科网维协作提供OFD组件,集成完整的处理能力,推进国家标准落地,同时也将支持流式文档国家标准UOP的自主渗透。

此外,金山办公在大会上协同众多伙伴建立了WPS办公服务生态联盟、WPS协同办公生态联盟,面向个人用户和政企用户两个维度巩固公司龙头地位,体现出行业号召力,有望从专业分工、市场覆盖、产业协同等方面共同促进产品升级推广。

葛珂还表示,不管是WPS,还是金山文档,现有产品更多还是在满足知识承载记录的普遍性需求,未来需要满足特定行业的行业性需求,做到赋能行业。

“比如针对电商,电商最难管的是什么?进货、发货、库存管理等,有的电商店铺就几个人运营,搞一个ERP是不可能的,大部分还是用电子表格做数据统计。我们针对电商用户需求,做了一些特定功能,很多电商企业会特别愿意用。类似于这样的行业赋能,我们会陆续做尝试。”葛珂介绍。

章庆元在接受采访时也谈到,“赋能,标准,生态,这三个词是公司在2B层面的核心理念”。发布会当天,章庆元表示金山办公的所有协作产品和能力,除了赋能公司内部的主要产品外,也将继续秉持一直以来的开放理念,赋能给所有外部合作伙伴。目前,包括阿里、百度、腾讯、华为、字节、360和京东等在内的科技巨头,均接入了金山办公提供的文档处理能力。

正济药业:聚焦特色原料药及高级中间体

□本报记者 傅苏颖

正济药业科创板上市申请日前获受理。正济药业主要从事特色原料药及高级中间体的研发、生产和销售,是一家专注于药物创新结构发明、新技术研究与应用、特色药物研究与制造的国家高新技术企业。公司此次拟募资11.44亿元,用于日照正济药业有限公司创新原料药及制剂研发生产项目一期、苏州正济医药研究院有限公司研发中心建设项目以及补充流动资金。

产品远销20多个国家和地区

经过长期自主创新,正济药业成功开发了针对流感、肝病、肿瘤、心脑血管疾病等一系列重大疾病的新型药物合成工艺,能够提供抗病毒类、心脑血管类、消化系统类及抗肿瘤类四大类原料药及中间体。

公司致力于成为一家全球化经营的创新型高端化学制药公司,目前拥有多个已获得中国NMPA、美国FDA、欧盟EMA及日本PMDA批准的产品,产品覆盖国内多个省市,远销美国、欧盟、日本、韩国、印度等20多个国家和地区。公司与华润医药、上药集团、石药集团、欧洲Ferrer、韩国SK Biotek等国内外众多知名药品生产企业建立了合作关系。

公司制定了以研发为驱动、以产品为核心、以市场需求为导向的企业战略方向,积极开发以瑞德西韦、法匹拉韦、来迪派韦、维帕他韦、帕拉米韦、艾立布林为代表的特色创新类产品,在专注于原料药业务的同时,利用在原料药及中间体行业的优势,向下游制剂行业延伸,并加快一类新药的创新研发,形成仿制药与创新药结合,国际市场与国内市场并重的业务体系。

持续高投入

报告期内(2017年-2019年及2020年1-6月),公司研发支出分别为1417.73万元、1440.59万元、2277.44万元及2353.86万元,分别占当期营业收入的10.82%、10.68%、8.87%和5.34%,公司计划未来数年继续保持较高的研发投入。

公司自设立以来始终坚持自主研发,经过多年的技术积累,形成了多手性药物合成技术、高通量分离纯化技术、固定床加氢技术、微通道反应技术、晶型研究技术、膜分离技术、碳氢活化技术等多项具有较高技术水平的核心技术,均为行业公认的技术难度大、进入门槛高的领域。公司研发方向主要为抗病毒类药物、抗肿瘤类药物以及以心脑血管类、消化系统类为主的老年退行性疾病药物的研发。目前公司正在研发过程中的产品有10余个,预计未来3-5年将有7个以上新产品进入注册申请阶段。

公司的产品研发主要围绕高难度复杂药物进行,如艾立布林、维帕他韦、帕拉米韦、来迪派韦、醋酸巴多昔芬、奥贝胆酸等,这些药物生产步骤较长,工艺复杂,具有较高的合成难度。如艾立布林分子结构中含有19个手性中心,合成步骤长达93步,是目前为止医药工业中采用纯化学合成方法生产的、结构最为复杂的非肽类药物,被誉为化药合成界的“珠穆朗玛峰”。公司是国内少数几家掌握上述药物合成工艺的制药企业之一,从而为产品建立了较高的技术门槛,也赢得了同行和客户高度的认可与良好的口碑。

主营业务突出

报告期内,公司营业收入分别为1.31亿元、1.35亿元、2.57亿元和4.41亿元,2018年、2019年分别同比增长2.98%、90.32%;主营业务收入分别为1.29亿元、1.34亿元、2.56亿元和4.36亿元,主营业务收入占营业收入的比重均达到98%以上,主营业务突出。

公司主营业务收入来源主要为抗病毒类、心脑血管类、消化系统类、抗肿瘤类及其他类的原料药及中间体,其他业务收入来源主要是销售原料及副产品,金额及占比较小,与主营业务收入具有一定的相关性。

报告期内,公司抗病毒类、心脑血管类、消化系统类和抗肿瘤类四类主要产品收入合计分别为1.15亿元、1.05亿元、2.05亿元和3.56亿元,占主营业务收入的比例分别为89.27%、78.84%、80.14%和81.58%。其中,抗病毒类产品收入占主营业务收入的比例分别为36.73%、42.92%、37.53%和47.13%,为公司的第一大业务。多品类的业务和产品结构有利于提升公司的盈利能力和抗风险能力。

主营业务毛利率反映了公司主营业务的获利能力。报告期内,公司主营业务毛利率分别为33.59%、35.96%、33.95%和49.13%,保持了较高水平,且稳中有升,公司业务具有较强的获利能力。2020年1-6月公司主营业务毛利率增长较快,主要系新产品的毛利率较高及原有产品单位成本下降带来毛利率上升,体现出公司产品市场竞争力不断提高。

AI“独角兽”云从科技冲刺科创板

拟募资37.5亿元加码人工智能业务

□本报记者 董添 欧阳春香

以计算机视觉技术起家的云从科技集团股份有限公司(简称“云从科技”)日前对外披露首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书,公司拟募资不超过37.5亿元,募集资金所得净额将全部围绕其人工智能技术的研发展开。

近年来,AI“独角兽”掀起上市潮,此前旷视科技、依图科技均披露了上市文件。对此,市场分析师认为,“由于AI市场规模很大,AI公司上市潮有利于市场充分竞争,加速赛道化、龙头化,推动产业发展。”

研发投入大

公开资料显示,云从科技成立于2015年,是AI头部企业中成立时间最晚的一家,但成立时间短,以计算机视觉技术起家的云从科技却走得快速且稳健。

近年来,人工智能备受资本热捧,行业企业估值也水涨船高,但AI落地难、盈利困难等也引发关注。招股书显示,报告期内(2017年至2019年及2020年上半年),云从科技营业收入分别为0.64亿元、4.84亿元、8.07亿元及2.21亿元。公司归属于母公司所有者的净利润分别为-1.06亿元、-1.81亿元、-17.08亿元和-2.86亿元。2019年,公司亏损扩大的主要原因为公司实施股权激励,确认股份支付费用13.03亿元。

对此,云从科技表示,公司虽然处于亏损阶段,但仍在高速增长阶段,预计未来两三年将触及盈亏平衡点。招股书显示,2018年和2019年,云

从科技人机协同操作系统业务收入分别较上年同期增长74.81%和491.92%,增速较快。

研发投入方面,公司在广州、重庆、上海、苏州、成都等核心城市均组建了人工智能研发团队,核心研发人员拥有丰富的行业经验和扎实的技术功底,同时公司和多家知名科研机构建立联合实验室,研发实力较强。报告期内,公司研发投入持续增长,研发费用金额分别为5940.65万元、1.48亿元、4.54亿元和2.47亿元,占各期营业收入的比例分别为92.06%、30.61%、56.25%和112%,研发投入占比高。

随着近年人工智能热,云从科技也一路受资本热捧。自成立以来,云从科技共进行多轮融资,融资总额接近30亿元,创始人周曦控股的常州云从在云从科技的股权占比合计达到了23.2%。今年5月,云从科技完成新一轮18亿元人民币融资,投资方包括中国互联网投资基金、上海国企改革发展股权投资基金、广州南沙金控、长三角产业创新基金、工商银行、海尔金控等。

招股说明书显示,云从科技将发行A、B两类股票,周曦是其最大股东,拥有64.6%表决权。此外,中国国新、广州产业投资基金、渤海产业投资基金、佳都科技均是该公司股东。

募资巩固主业

云从科技本次拟公开发行股份不超过1.22亿股(行使超额配售选择权之前),不低于本次发行后总股本的10%。本次发行全部为公开发行新股,不涉及股东公开发售股份。此外,授予主承销商不超过前述发行的人民币普通股(A股)

股数的15%的超额配售选择权。最终发行数量以中国证监会同意注册后的数量为准。

此次公开募股,融资规模预计为37.5亿元。募集资金所得净额将全部围绕其人工智能技术的研发展开,以持续提升人工智能方面的技术实力及产品能力,具体包括人机协同操作系统升级项目、轻舟系统生态建设项目、人工智能解决方案综合服务生态项目及补充流动资金。

其中,人机协同操作系统升级项目旨在进一步加强人机协同操作系统的升级研发,提升公司核心技术竞争力;轻舟系统生态建设项目面向新一代人工智能技术发展趋势,建设人工智能领域的人机协同开放平台;人工智能解决方案综合服务生态项目旨在面向以智慧金融、智慧治理、智慧出行和智能商业等纵深核心高端行业商业化落地应用。

未来,云从科技将抓住国家深化实施促进新一代人工智能产业发展的良好机遇,深耕人机协同操作系统建设,深化人工智能解决方案行业布局,推进人机协同生态体系建设,努力推动公司核心技术与实体经济深度融合,推动人工智能产业化进程和各行业智慧化转型升级,助力“数据驱动、人机协同、跨界融合、共创分享”的智能经济形态建设。

毛利率较高

随着各应用场景的逐渐成熟,项目规模的不断上升,云从科技产品与方案逐渐多元化,收入结构的变化在较大程度上影响毛利率的改变,这主要基于两方面原因所致。一是随着解决方案的标准化水平不断提升,使得解决方案的

交付成本占比逐年下降;二是由于2020年推出基于人机协同操作系统的人工智能软硬件产品,其成本和效能上的优势使得解决方案的硬件成本占比逐年下降,在企业用户层面的收入取得大幅增长。报告期内,公司毛利率分别为36.12%、21.46%、38.89%和52.87%,显著高于对标上市公司。

据了解,过多年技术积累和业务深耕,云从科技在智慧金融、智慧治理、智慧出行、智慧商业四大领域已逐步实现成熟落地应用。其中,在智慧金融领域公司已覆盖六大国有银行在内超过400家金融机构,智慧治理领域产品及技术已服务于全国30个省级行政区政法、学校、景区等多类型应用场景,智慧出行领域产品和解决方案已在包括中国十大机场中的九座在内的105座民用枢纽机场部署上线;智慧商业领域产品和解决方案已辐射汽车展厅、购物中心、品牌门店等众多应用场景,为全球数亿人次带来智慧、便捷和人性化的AI体验。

公司指出,目前公司面临着商汤科技、旷视科技、依图科技等人工智能企业的竞争,也面临着海康威视等视觉设备厂商推进对产品进行人工智能赋能转型的挑战,整体市场竞争较为激烈。公司凭借持续的研发投入和领先的核心技术成为高效人机交互算法平台的建设者,占据平台接口;同时通过为行业客户提供定制化的深度解决方案服务,不断构建并完善中游生态合作伙伴,进一步赋能更广泛的行业客户,共同提供基于人工智能技术核心的企业级服务。基于上述竞争优势,公司快速成长为人工智能领域领先的头部企业,并占领一定的市场份额。