

金山办公CEO章庆元：今年将重点推进“协作办公”战略

●本报记者 杨洁

在博鳌亚洲论坛2021年年会期间，金山办公CEO章庆元接受中国证券报记者专访时表示，后疫情时代，金山文档的用户留存率好于预期，今年公司仍将重点投入“协作办公”战略。

疫情一定程度上开拓了在线办公、协作办公市场，金山办公的协作办公产品金山文档用户量大增。

用户留存率好于预期

中国证券报：疫情带来了怎样的影响？

章庆元：去年对我们来说很特别。疫情之后，大家就在想开工怎么办，因为企业要生存、要办公。2020年2月底，我们的在线办公用户就开始井喷式增长，金山文档这个产品15天时间月活跃用户就上涨了1亿。随后，远程办公、协同办公、云办公、云会议的需求大幅增加。2020年对办公产业带来方向性影响，当年金山文档月活用户达到2.3亿。

中国证券报：疫情平稳之后，金山文档的用户增长是否会放缓？

章庆元：当时也担心疫情过后用户会否跑光，后来发现并没有出现这种情况，相当多的用户留下来继续使用。我们做了一些用户访谈，疫情期间

的使用主要包括登记体温或行程，这个过程教会了用户如何协作办公。疫情平稳后，用户学到的东西用到了工作中，提升了工作效率。比如，使用金山文档收集表格，改变了来回发文件的传统方式。整体看，留存率比我们预期要好很多。

中国证券报：协作成为公司去年的五大产品战略之一。今年的发展侧重点是什么？

章庆元：我们现有五大产品战略，分别是多屏、内容、云、AI、协作。从目前情况看，多屏、内容完成得很不错，未来将在云、AI、协作三个战略层面重点投入。

今年投入最多的应该还是协作方面，后续会发布一些新产品，更好地帮助用户云办公、远程办公、协作办公。

筹备并购完善生态

中国证券报：不少互联网大厂盯上了办公市场，纷纷推出协作办公产品，如何处理竞争合作关系？

章庆元：这的确是一种既竞争又合作的关系。我们的产品重心不一样，定位也不同。他们的产品会使用我们的一些技术。当然，竞争在所难免，相当长时间会保持既竞争又合作的关系。在协作办公、远程办公的领域，大家还没有找到特别清晰的方向，或者说不知道未来会怎么走，更多厂家一起做，会让这个市场发

展得更好。

办公产品是To B服务，客户需求多样性，并非“有你没我”。我们与微软竞争多年，很多用户既使用微软也使用WPS，因为可以满足用户的不同需求。

中国证券报：围绕生态布局今年会有哪些进展？

章庆元：要做三方面事情，积极推动标准的推广普及、进一步赋能合作伙伴提升其产品技术能力、渠道方面加大建设力度。

中国证券报：会否通过并购横向拓展业务版图？

章庆元：我们账上的现金蛮多，接下来会加大投资力度。去年，我们投资并购数科网维、创客贴等公司，投资并购方面今年应该会有更大的尝试。我已经到处在看项目了。

软件行业面临变革

中国证券报：公司海外市场拓展情况如何？

章庆元：截至去年12月31日，金山办公在全球有4.7亿月活用户。其中，1亿多是海外用户，基本上分布在“一带一路”地区。我们在海外市场已取得不错的成绩。过去，全球范围只有微软和谷歌是办公领域巨头。

中国证券报：不少行业都提到软件定义架构、定义产品。软件行业会有怎样的想象空间？

的想象空间？

章庆元：对普通用户而言，不管是手机、手表或者CPU，看到的是设备，是硬件，但本质上软件是这些产品的灵魂。没有软件，硬件只是一堆机械的东西，因为软件的存在、软件的创新，硬件才能够解决不同的问题，呈现出多元的一面。

以汽车为例，汽车的屏幕越来越大，因为交互越来越多。这种交互通过硬件设备运行的软件系统进行，软件会变得越来越重要。

我们不做硬件，办公软件领域要做的事非常多。当然，汽车屏幕也是我们“多屏”战略中的一块屏。

中国证券报：如何看待科技企业当前面临的挑战？

章庆元：软件和互联网我们在不少领域全球范围较为领先，我加入金山办公20多年了，2000年我们的市场占有率不到1%。根据第三方机构艾瑞数据，今天我们在国内市场占据约60%的市场份额。

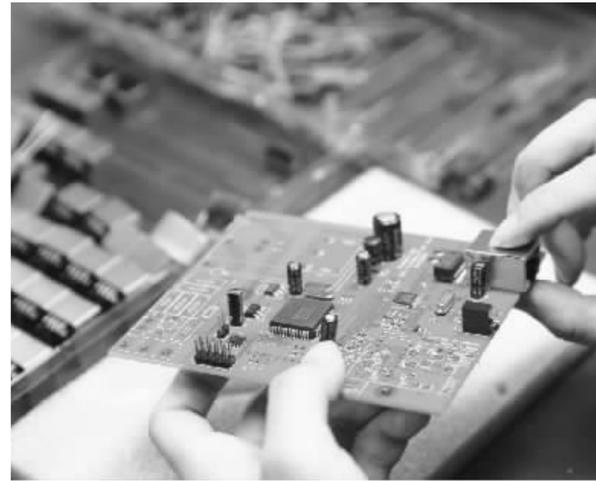
软件和互联网行业发展相对较为独立，不需要购买光刻机等硬件，受到的限制较少。5G、云计算发展推动我们的产品应用场景升级，软件运行的环境会随着设备多样化而变化，并衍生出新的机会。行业将进入大变革时代，10年以后软件行业产品形态、用户使用体验以及竞争格局可能完全不是今天的样子。

中图科技 专注半导体衬底材料产业

●本报记者 董涛

中图科技科创板上市申请的状态近日更新为已问询。公司本次拟向社会公开发行普通股不超过1.21亿股，募集资金扣除发行费用后，将投资Mini/Micro LED用图形化衬底产业化等项目，拟募集资金合计约10.03亿元。

其中，Mini/Micro LED用图形化衬底产业化项目总投资额64473.35万元，计划建设图形化衬底生产线，年度生产能力达到：4英寸图形化衬底240万片，6英寸图形化衬底180万片，折合4英寸图形化衬底年产645万片，对应



新华社图片

具备优势

招股说明书显示，2017年度至2019年度及2020年1-9月份（报告期），公司分别实现营业收入104593.53万元、113972.3万元、85665.85万元和66948.08万元；归属于母公司所有者净利润分别为12519.52万元、12255.52万元、2393.08万元和4872.93万元；经营活动产生的现金流量净额分别为5069.73万元、11760.14万元、-12389.83万元和8059.58万元；研发投入占营业收入的比例分别为3.15%、3.76%、3.99%和3.75%。

中图科技是一家面向蓝宝石上氮化镓（GaN on Sapphire）半导体技术的专业衬底材料供应商。根据不同的LED芯片应用领域及其外延技术特征，公司开发适配的衬底材料，通过图形化结构设计、不同材料组合应用等，为GaN LED芯片提供衬底材料综合解决方案。公司主要产品包括2至6英寸图形化蓝宝石衬底（PSS）、图形化复合材料衬底（MMS），主要应用于照明、显示、背光源、Mini/Micro LED、深紫外LED等领域。

经过持续努力，公司已成为全球LED产业链中具有突出竞争优势的衬底材料供应商，折合4英寸的图形化衬底年产能超过1300万片，是全球规模较大的PSS供应商之一。公司与全球主要LED芯片制造企业建立了长期合作关系，已成为华灿光电、晶元光电、首尔伟世、兆驰股份、澳洋顺昌、乾照光电、聚灿光电等企业的主要衬底供应商。

2019年，公司图形化衬底销量达983.31万片，全球市场占有率约26.19%，产品得到下游客户大规模产业化运用。

公司选择的上市标准为《上海证券交易所科创板股票发行上市审核规则》第二十二条款第（一）项，即“预计市值不低于10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元”。

巩固主业

公司本次拟向社会公开发行普通股不超过1.21亿股且不低于4042.47万股，本次发行不涉及老股公开发售其所持有的股份，募集资金将全部用于公司主营业务相关的项目，包括Mini/Micro LED用图形化衬底产业化项目、第

三代半导体衬底材料工程研究中心建设项目，拟募集资金合计约10.03亿元。

其中，Mini/Micro LED用图形化衬底产业化项目总投资额64473.35万元，计划建设图形化衬底生产线，年度生产能力达到：4英寸图形化衬底240万片，6英寸图形化衬底180万片，折合4英寸图形化衬底年产645万片，对应

月产能53.75万片。项目生产设备投资总额44308万元。

Mini/Micro LED用图形化衬底产业化项目拟基于公司已成功开发并逐步进入量产的新产品建设生产线，包括4英寸MMS衬底、6英寸PSS衬底、亚微米/纳米级PSS衬底等。募投项目的实施将提升公司在Mini/Micro LED等新一代高端LED产品衬底市场占比，抢占6英寸PSS市场先机，巩固公司的领先地位。

第三代半导体衬底材料工程研究中心将进行晶体材料加工技术研究，开展GaN外延、芯片的验证技术研发。

公司指出，LED行业经过多年发展，逐渐形成了既有的衬底、外延、芯片、封装应用产业链格局，为进一步提高LED芯片的性能及一致性、可靠性、稳定性等指标，需对产业链多个环节共同研发。材料工程研究中心将从晶体加工、图形化、外延到芯片验证环节出发，围绕材料进行上下游技术的一体化研发，有利于提高公司主营业务技术水平，为进一步开拓新产品、新领域打下基础。

提示风险

招股说明书显示，公司在技术、经营、管理等方面存在风险。招股说明书记载，公司的主要原材料为蓝宝石平片以及晶圆压板、晶圆载盘、特种气体、化学溶剂等。其中，蓝宝石平片的价格较高，在公司的直接材料成本占比中超过90%。报告期内，公司向前五大供应商的采购金额占比分别为89.27%、89.64%、88.88%和83.80%。若主要供应商经营状况波动，或与公司的合作关系发生变化，导致其不能按时、保质、保量地供应原材料，短期内会对公司的生产经营产生不利影响。

报告期内，公司向前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为72.70%、69.76%、73.06%和74.84%。公司表示，若主要客户需求变化或其自身原因导致对公司产品的采购需求下降，或转向其他供应商，将对公司的经营产生不利影响。

报告期内，公司综合毛利率分别为21.84%、21.41%、9.95%和14.60%，出现一定的波动。公司表示，下游行业对图形化衬底的性能及晶圆尺寸的要求越来越高，若公司新产品技术指标无法达到预期，将可能导致公司产品市场竞争力下降，导致公司综合毛利率出现下降。

诺泰生物聚焦多肽药物及小分子化药研发

●本报记者 熊永红 傅舜颖

诺泰生物科创板上市申请审核状态近日变更为“注册生效”。公司是一家聚焦多肽药物及小分子化药进行自主研发与定制研发生产相结合的生物医药企业。公司此次拟募资5.5亿元，用于杭州澳赛诺医药中间体等项目建设。

多肽创新药为主

在高级医药中间体、原料药到制剂的各个领域，公司积极进行产品研发和业务拓展，逐步形成了以定制类产品及技术服务业务为主要收入来源的发展格局。

在定制类产品及技术服务方面，公司利用较强的研发与合成能力，在艾滋病、肿瘤、关节炎等多个重大疾病治疗领域，采用定制研发+定制生产的方式，每年为全球创新药企的30多个创新药研发项目提供高级医药中间体或原料药的定制研发生产服务（CDMO），解决其创新药品研发过程中的技术瓶颈、生产工艺路径优化及放大生产等难题，有效提高下游客户新药研发效率，降低其新药研发生产成本，客户包括美国因赛特（Incyte）、美国吉利德（Gilead）、德国勃林格格朗翰（Boehringer Ingelheim）、美国福泰制药（Vertex）、前沿生物、硕腾（Zoetis）等知名创新药企。

在自主选择产品方面，公司围绕糖尿病、心血管疾病、肿瘤等疾病治疗方向，以多肽药物为主、以小分子化药为辅，选择具有较高技术壁垒和良好市场前景的仿制药品种（包括原料药及制剂），积极组织研发、生产、注册申报和销售。公司搭建了丰富的自主研发产品管线，完成了18种仿制药原料药及制剂的研发布局，产品管线涵盖利拉鲁肽、索玛鲁肽、苯甲酸阿格列汀、依替巴肽、醋酸兰瑞肽、磷酸奥司他韦、胸腺法新等知名品种。截至招股说明书签署日，公司已取得药品注册批件2项，8个原料药品种获得境内原料药登记，8个原料药品种获得美国FDA药品DMP编号。公司自主开发的原料药已销往韩国大熊制药（Daewoong）、印度普普拉（Cipla）、印度卡迪拉（Cadila）、以色列梯瓦制药（Teva）、印度

诺泰生物主要财务指标				
	营业收入（万元）	归属于母公司所有者的净利润（万元）	销售费用占营业收入比例	研发投入占营业收入比例
2018年	25552.74	4390.84	1.21%	16.26%
2019年	37153.06	4861.05	2.38%	13.71%
2020年	56687.25	12344.16	2.04%	11.83%

新华社图片 制图/王春燕

雷迪博士实验室（Dr.Reddy）、普利制药、齐鲁制药、健友股份等国内外知名制药公司。此外，公司在多肽类创新药领域积极进行研发布局。公司正在研发的一项GLP-1受体单靶点激动剂1类新药，目前处于临床前研究阶段。

公司表示，未来将坚持以多肽药物为主、兼顾小分子化药的研究和发展方向，以创新驱动发展，不断加大研发投入力度，围绕重大临床需求与技术进展，大力推进创新药和重磅仿制药产品布局与拓展。同时，不断提升公司在医药定制服务领域的市场地位，形成以多肽创新药为主体，以重磅仿制药和医药定制服务为两翼，具备全产业链研发及生产能力的国际一流综合型生物医药企业。

持续研发投入

2018年-2020年（报告期），公司的研发投入金额不断增长，最近三年累计研发投入占累计营业收入的比例达13.36%，为公司的科技创新提供了充足保障。

公司的核心团队拥有丰富的国际、国内制药公司经营管理和研发经验，拥有较强的研发实力和深厚的研发积累，熟悉国内外药品监管规则，具有较高的国际化视野，按照国际市场标准建立了规范高效的运营体系和研发体系，紧跟行业科技前沿，不断巩固

和提升公司的技术优势，保证公司持续健康发展。

研发方面，公司拥有一支由中科院“百人计划”专家等知名专家领衔的高素质、国际化、多学科交叉的高水平研发团队。截至2020年末，公司拥有研发人员167人，占员工总数的18.39%。其中，博士8人，硕士32人。

多肽药物方面，长链多肽药物生产难度大、技术门槛高，目前行业内绝大多数厂家仅能达到单批量克级、百克级水平。经过多年自主研发，在多肽药物合成、纯化及生产控制等方面，公司掌握了一系列行业领先的核心技术，建立了基于固液融合的多肽规模化生产技术平台，具备侧链化学修饰多肽、长链修饰多肽数公斤级的大生产能力，生产能力、产品质量和生产成本等方面具备极强的竞争优势。

小分子化药方面，公司拥有较强的研发实力和完备的技术体系，能够快速高效完成各种复杂高难度化合物的生产工艺研究，同时，基于对化学反应机理的深刻理解，公司能够从合成路线设计、工艺条件选择与控制、起始原料和试剂的选择与应用、反应装置设计等方面出发，从源头上使生产工艺更加绿色、环保、经济、安全。在小分子化药领域较强的技术优势，为公司赢得了众多全球知名创新药企的认可，有效保障公司的小分子化药自主研发进程。

多肽药物和小分子化药的生产过

程、核心技术、工艺设备差异大，公司同时在多肽药物和小分子化药两大领域掌握了合成与规模化大生产核心技术并具备了大规模生产能力。公司将小分子化药液相合成技术与多肽固相合成技术相结合，进一步提升了公司的技术优势。

CDMO业务收入占比高

报告期内，公司营业收入分别为2.56亿元、3.72亿元和5.67亿元，保持持续增长态势。

公司主营业务收入主要来源于定制类产品及技术服务。定制类产品及技术服务收入分别为2.36亿元、2.93亿元和4.12亿元，呈现稳步增长态势。

公司定制类产品及技术服务业务收入主要来源于CDMO业务，2018年至2020年度CDMO业务收入占比分别为93.26%、77.64%、84.90%。

公司CDMO业务主要开展创新药的高级医药中间体定制研发+定制生产服务。报告期内，公司CDMO业务呈现稳步增长态势。随着全球制药行业专业分工不断深化，医药定制服务行业发展迅速，公司凭借较强的技术优势和研发实力，与众多优质客户建立了稳固的合作关系。

报告期内，公司主营业务综合毛利率分别为60.06%、53.39%和58.19%。公司称，2019年度定制类产品与技术服务毛利率下降，使得公司主营业务综合毛利率较2018年有所下降。