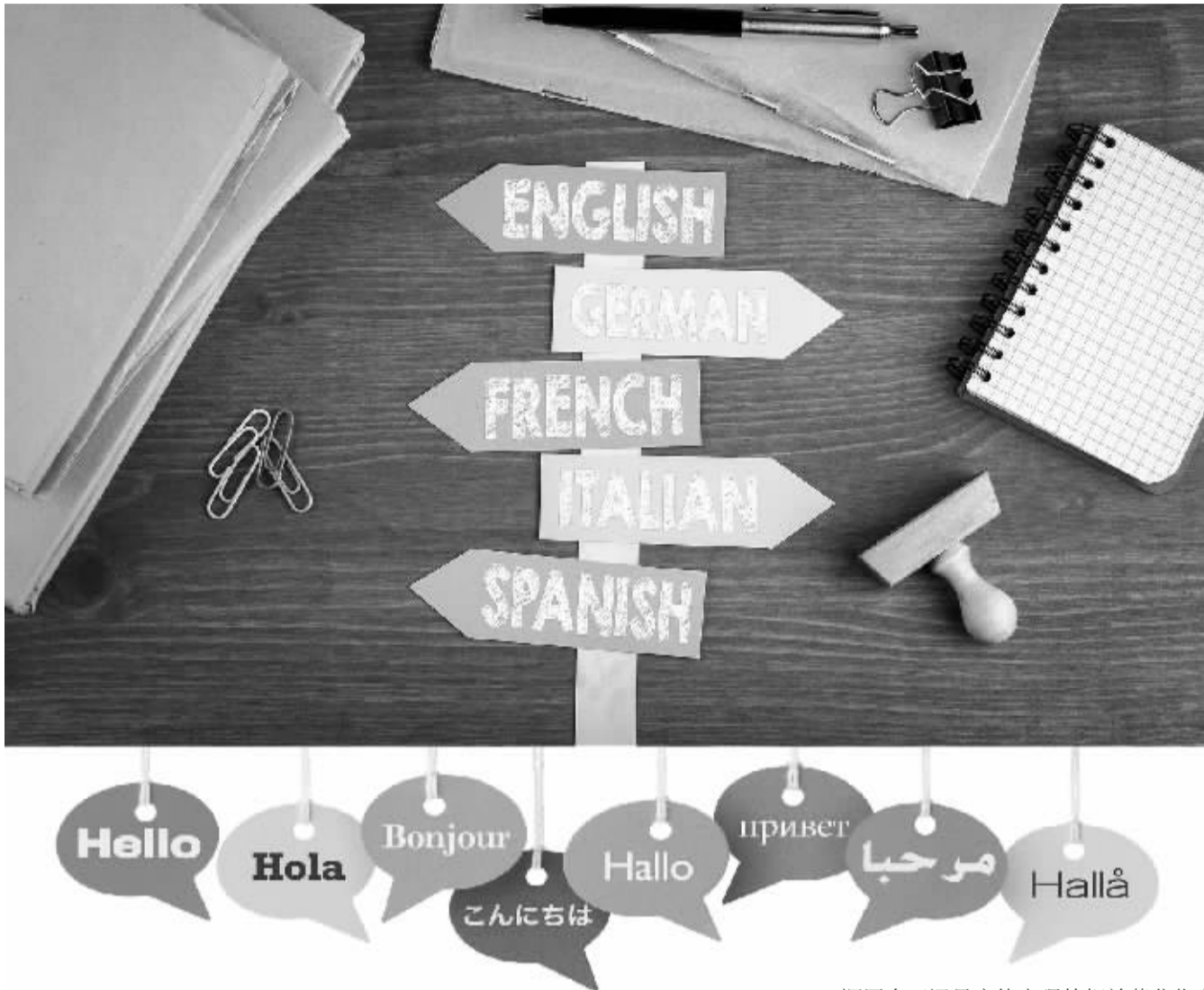


人工智能提供辅助 人工译员仍是主力

传神语联打造综合语言翻译服务商



5月19日,传神语联网络科技股份有限公司(简称“传神语联”)科创板IPO申请获得上交所受理。传神语联是基于人工智能平台提供翻译服务的综合语言服务商。公司此次拟募资5.13亿元,用于语联网人机共译产能交付矩阵建设等项目。

● 本报记者 杨洁

依托语联网平台

招股书介绍,公司通过产能组织调度技术、机器翻译技术和人机共译技术等关键技术NLP(自然语言处理)技术的突破,面向语言服务场景成功自主研发构建语联网平台,依托语联网平台整合人工译员、机器翻译引擎等产能资源为全球用户提供翻译服务,并基于语联网平台的基础模块及核心技术为客户提供综合语言服务解决方案。

传神语联表示,有别于传统的信息中介和撮合平台,语联网平台持续对汇聚的人工译员和各类机器翻译引擎进行评测,依托匹配算法动态根据客户订单特征自动选择最优译员,保障服务质量,突破了传统模式下译员选择和质量控制高度依赖专家的产能瓶颈,实现语言服务产能的标准化和规模化输出。

同时,语联网平台开发了接近人工译员翻译质量的孪生译员,并对垂直领域机器翻译引擎和孪生译员持续应用、改进,提高语言服务智能化水平。

语联网所汇集的翻译产能来自人工译员、机器翻译引擎和孪生译员,但主要调用的还是人工译员产能,直接调用机器翻译产能相对较少。

人工译员方面,语联网平台聚集了超过94万注册译员,来自于70多个国家和地区,覆盖46个常用语种和30多个垂直行业;机器翻译方面,除了自有的多个垂直领域机器翻译引擎,平台已接入谷歌、百度、搜狗、必应等多个第三方机器翻译引擎;孪生译员按照开发目标,可大幅提高机器翻译输出的质量,在生产环节提高对人工译员的替代程度,显著降低翻译服务采购成本。

据介绍,传神语联服务了阿里巴巴、尼康、腾讯、中航集团、中国交建等近2000家大客户、上万家中小客户,并成功服务于北京奥运会、上海世博会、广州亚运会、深圳大运会以及众多重点海外工程项目。

2020年底,传神语联面向行业开放语联网平台,对翻译公司赋能,推动行业快速实现数字化、智能化升级,目前已与50余家翻译公司达成平台接入协议,共享语联网平台的产能资源和技术。在语言服务行业高度分散的格局下,公司营业收

项目	2020年	2019年	2018年
营业收入(万元)	27922.12	37632.27	35494.9
归母净利润(万元)	-4191.29	2538.5	2576.59
主营业务毛利率	37.10%	48.71%	51.32%
研发投入营收占比	18.33%	15.21%	14.03%

视觉中国图片 数据来源/公司招股书 制图/王春燕

人规模位居国内语言服务市场前列。

笔译业务收入占比高

传神语联的主营业务主要分为笔译、口译、影视文化译制、翻译技术和解决方案四类。2018年-2020年(报告期),公司营收分别为3.55亿元、3.76亿元、2.79亿元,归母净利润分别为2576.59万元、2538.50万元、-4191.29万元。

笔译业务收入占比最高,报告期各期均超过40%。人工智能技术在笔译业务中的运用主要体现在两方面:一是对语言服务全流程的智能化改造,实现订单信息的智能提取及解析、智能拆分、产能智能匹配及任务分配、人机共译及任务协作、质量自动评估及抽检和智能化输出,目前在中小客户业务的应用中已实现90%的自动流转化率,准确性超过95%;二是为翻译生产环节提供智能化辅助,大幅提升翻译效率,有效降低翻译成本,突破传统翻译模式难以规模化的难题。

影视文化译制业务2020年收入占比提升至约21%,此前的收入占比均在10%左右。2020年,爱奇艺、阿里巴巴、腾讯为

公司前五大客户,这些企业采购的主要服务就是影视文化译制。传神语联先后为《寻梦环游记》《你的名字》《银河护卫队2》《狮子王》《摔跤吧!爸爸》等进口大片提供字幕翻译服务,得到客户高度认可。根据统计,2017年-2019年在国内上映的进口影片中60%以上由传神语联提供译制服务。

2020年度,传神语联净利润亏损4191.29万元,主要系受新冠肺炎疫情影响,口译业务大幅萎缩。此外,公司执行已签署的口译服务合同承担了疫情带来的额外成本。2020年,公司口译业务毛利率由35.28%降至-3.59%。2018年-2020年,传神语联的主营业务毛利率分别为51.32%、48.71%、37.10%。

人工成本占近九成

尽管定位于“新一代信息技术领域”的“人工智能”公司,但传神语联主营业务仍然依靠人工译员实现,人工智能主要起辅助支撑作用。

报告期各期,在笔译、口译、影视文化译制、翻译技术和解决方案四类业务中,

调用人工译员产能实现的相关营业收入分别为3.12亿元、3.05亿元、1.99亿元,调用机器翻译产能实现的相关营业收入分别为430.19万元、456.81万元、2050.96万元。

传神语联称,以兼职译员为主的人力资源是公司生产经营的核心要素,人力资源成本是公司营业成本的重要组成部分。报告期各期,公司营业成本中人工成本占比分别为91.01%、86.31%和85.29%。

传神语联坦言,在脱离人工干预的情形下,单纯机器翻译的可读性和准确性目前难以满足高质量的商务交付需求,行业的特殊性决定机器翻译可以在一定程度上减少人工的工作量,但在较长时间难以完全替代人工。公司目前提供的笔译、口译和影视文化译制等语言服务主要依赖人工译员完成。

传神语联表示,公司不断强化孪生译员系统的技术开发和应用能力,大幅提高机器翻译输出质量,在生产过程中提升对人工译员的辅助效果,提升译员效率,在低质量交付场景实现替代人工。但孪生译员系统仍处于开发完善阶段,尚未大规模应用于主营业务。

传神语联于2016年2月在全国股转系统挂牌并公开转让,进行过三次非公开发行。此次传神语联拟募集资金5.13亿元,用于语联网人机共译产能交付矩阵建设项目、音视频多语自动化输出平台建设等项目。

传神语联的股权结构相对分散。发行前,公司实际控制人何恩涛、何战涛、石鑫通过第一大股东龙腾传神持有公司25.30%股份,通过持股平台传世盛业、传承恒业及传和伟业合计持有公司6.91%的股份,三位实际控制人通过《一致行动协议》累计控制公司32.21%的股份。

宏微科技 专注功率半导体产品领域

● 本报记者 刘畅

5月18日,江苏宏微科技股份有限公司(简称“宏微科技”)科创板首发申请获上交所通过。招股书显示,宏微科技拟募集资金5.58亿元,用于投资新型电力半导体器件产业基地等项目,并补充流动资金。

业绩波动较大

宏微科技成立于2006年8月,主要从事IGBT、FRED等功率半导体芯片、单管、模块和电源模组的设计、研发、生产和销售,掌握了核心的IGBT、FRED芯片设计、制造、测试及可靠性技术,是一家集芯片、模块设计、模块封装测试于一体,具备IGBT、FRED规模化生产能力的企业。

根据招股书,目前宏微科技的产品覆盖IGBT、FRED芯片及单管产品100余种,IGBT、FRED、整流二极管及晶闸管等模块产品400余种,电流范围从3A到1000A,电压范围从60V到2000V。与台达集团、汇川技术、佳士科技、奥太集团、苏州固得、盛弘股份、英可瑞、科士达等行业龙头或知名企业客户建立了较为稳定的配套合作关系。

财务数据显示,2018年至2020年(报告期),宏微科技营业收入分别为2.62亿元、2.60亿元、3.32亿元;归属于母公司净利润分别为753万元、1121万元、2664万元;扣非后净利润分别为-203万元、761万元、2295万元。报告期内,公司业绩波动较大。

报告期内,公司电源模组业务收入分别为3751.88万元、1085.76万元和1172.36万元。2019年,电源模组业务收入因受终端客户新能源车政府补贴退坡影响,呈现较大幅度下滑。公司电源模组业务面临产品市场空间有限的风险。

关联交易受关注

宏微科技共经历两轮科创板问询。上交所主要关注公司主要产品、技术先进性及竞争地位、员工持股平台及员工离职、股东、关联交易及中介机构执业质量、收入、预计市值等问题。

上交所要求公司说明,报告期内离任董事、监事与公司是否存在任职和领薪以外的资金或业务往来,相关资金流水的核查情况,中介机构履行的核查程序;广州华控的基本情况、股东履历、实际从事业务情况,与发行人、吴木荣、启帆星之间的关系,报告期内与发行人及其关联方、客户、供应商之间是否存在关联关系、业务及资金往来或其他利益安排;广州华控报告期内的财务数据,存续期间是否存在为发行人承担成本费用、其他输送利益或重大违法违规情形。

宏微科技回复称,经核查离任董事、监事报告期内的银行流水及离任董事、监事出具的承诺函,报告期内离任董事、监事与公司不存在任职和领薪以外的其他资金或业务往来。经核查,报告期内广州华控与公司及其关联方、客户、供应商之间不存在其他关联关系、业务及资金往来或其他利益安排。经核查广州华控的银行流水、报告期内公司及董监高的银行流水、公司及其实



新华社图片

际控制人赵善麒、广州华控主要股东吴木荣出具的确认函,广州市天河区市场监督管理局和国家税务总局广州市天河区税务局出具的《证明》并查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站,广州华控存续期间不存在为公司承担成本费用、其他输送利益或重大违法违规情形。

突破产能瓶颈

宏微科技此次拟公开发行股票不超过2462.33万股,占发行后总股本的比例不低于25%,拟募集资金5.58亿元,扣除发行费用后将用于新型电力半导体器件产业基地项目、研发中心建设项目、偿还银行贷款及补充流动资金项目。

其中,新型电力半导体器件产业基地项目拟使用募集资金3.77亿元。该项目主要为应对IGBT迅速扩大的市场需求与目前公司生产能力不足的问题,将通过本项目建设,更好地实现标准化模块、定制化模块、新能源汽车模块和光伏模块四大系列产品的扩大生产,突破产能瓶颈,扩大主营业务产品的市场份额。

研发中心建设项目拟使用募集资金1亿元。本项目通过购置先进研发设备,引进高端人才,集中于高电流密度、大功率IGBT芯片与模块以及续流二极管芯片、RC IGBT芯片、SiC功率器件、定制模块等方向的新产品开发。

关于未来战略规划,宏微科技表示,相比海外品牌,公司在技术水平、规模化生产能力方面目前仍存在一定差距。公司将不断追赶国际先进技术,借鉴先进经验,同时借助资本市场的力量,整合更多上下游资源,引进更多的功率半导体人才,以研发生产出更高效、高可靠性的功率半导体器件,为国内整机应用客户提供更优质的产品。

宏微科技表示,公司将以芯片为核心,以模块为基础,以应用方案为牵引,努力建成国内一流的功率半导体芯片设计中心,国际一流的功率半导体模块封装生产基地,打造功率半导体产业链,发展成为国内新型功率半导体器件和模块解决方案的领军企业。

国力科技拟募资4.8亿元发展电子真空器件主业

● 本报记者 董添

国力科技科创板上市申请近日获得通过。公司拟发行不超过2389万股,募集资金47936.81万元,主要用于真空继电器生产等项目,并补充流动资金。

提出问询

上市委现场问询主要包括:公司在申报期后转让子公司医源医疗的原因及合理性,如不转让对公司业务的影响及风险,股权转让后能否消除相关风险;相关股权转让是否属于关联交易非关联化,未来是否有回购等其他安排;上述转让是否使得公司财务指标、业务内容及未来发展规划发生重大变化。

此外,交易所要求公司说明,GL Leading 股权代持的合理性及依据;Philips提起相关诉讼对发行人的影响;申报期研发费用金额与税前加计扣除金额存在较大差异的原因。要求提交并在招股说明书中披露,公司实际控制人对相关境内外诉讼的兜底承诺等。

招股说明书显示,公司专注于电子真空技术和产品研发和探索,系统的掌握了

电子真空技术相关核心技术,在电子真空器件领域积累了丰富的经验和基础,依托电子真空技术平台,建立了一系列自主研发的核心技术,涵盖电子真空产品制造的各环节。

公司选择的具体上市标准为《上海证券交易所科创板股票上市规则》第2.1.2条第一项上市标准,即:“预计市值不低于人民币10亿元,最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元,或者预计市值不低于人民币10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元。”

巩固主业

招股说明书显示,公司此次拟发行不超过2389万股,本次发行全部为新股发行,不涉及股东公开发售股份的情形。发行后的总股本不超过9539万股。

本次拟募集资金47936.81万元。其中,真空继电器、真空电容器生产项目拟使用募集资金18597.6万元,用于扩建生产厂房及办公楼,新建电子真空器件生产线,在现有产品生产线的基础上优化设计和规划,进一步扩大真空继电器、真空电容器及磁控管、闸流管、速调管等真空有源器件的

生产能力和产品性能,满足下游航空航天及军工、半导体、医疗、安检等领域对新型高端高可靠电子真空器件产品日益增长的需求。

高压直流接触器生产项目拟使用募集资金10893.32万元,用于扩建公司高压直流接触器自动化生产线,对现有产品型号和生产能力进行扩充,进一步提升直流接触器生产效率,以应对下游新能源汽车、光伏及风电、储能等产业快速发展带来的市场需求。

电子真空器件研发中心项目拟使用募集资金3445.89万元,用于建立研发中心,整合公司研发平台,购置科研、检测设备,开展电子真空器件高端产品的创新型技术研发,重点研发包括大功率速调管、大功率磁控管、工业球管等高端装备核心器件,提升公司整体研发能力,应对高端电子真空器件产品的国产化需求。

提示风险

招股说明书显示,公司在技术、经营等方面存在风险。

公告显示,2020年1-6月、2019年度、2018年度和2017年度,公司的营业收入分

别为16005.24万元、33184.85万元、37260.34万元和41416.03万元,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为615.96万元、1781.12万元、-1583.83万元和16442.89万元。经营业绩波动较大。

根据公告,相比L3哈里斯技术公司、E2V、泰科电子、松下电器、西门子等国际知名企业,公司在资金实力、生产规模、技术储备和品牌影响力等方面仍存在一定差距。随着新产品和新应用的拓展,电子真空器件行业的市场规模持续增加,将不断吸引新进入者加入竞争,竞争压力进一步加剧。公司表示,由于资本规模不足,产能受限,在产品细分领域面临充分竞争的风险。未来如果公司不能持续调整和丰富产品结构,进行技术升级,拓展高端领域收入规模,以有效应对激烈的市场竞争,将对公司业务增长造成不利影响。

海外市场方面,公司产品出口至多个国家和地区。2020年1-6月、2019年度、2018年度和2017年度,公司外销金额占当期主营业务收入的比重分别为24.35%、30.69%、41.42%和30.28%,海外市场是公司重要的收入来源。公司表示,影响外销收入规模的因素较为复杂,境外市场环境存在不确定性。