

# 云天励飞闯关科创板 多家人工智能企业“待考”

## 拥有全产业链服务能力

招股书介绍,云天励飞是业内领先的人工智能企业,以人工智能算法、芯片技术为核心,为客户提供算法软件、芯片等自研核心产品,并可根据客户需求,将自身核心产品、外购的定制化或标准化硬件产品、安装施工服务等打包以解决方案的形式交付客户。

2018年至2020年(简称“报告期内”),云天励飞主营业务收入分别为1.33亿元、2.3亿元及4.2亿元,归母净利润分别为-1.95亿元、-5亿元和-9.36亿元。截至2020年末,公司合并口径累计未分配利润为-2.4亿元,尚未盈利及存在大额未弥补亏损,主要原因系其业务处于快速拓展期,营业收入规模相对较小,研发投入较大。

云天励飞表示,公司自设立以来即从事视觉人工智能全产业链技术能力的研发,报告期各期,研发投入分别为1.46亿元、2亿元、2.19亿元,占营业收入的比例分别为109.57%、86.79%、51.42%。

招股书显示,云天励飞主营业务收入主要来源于数字城市运营管理及人居生活智慧化升级两大板块。报告期内,云天励飞主营业务综合毛利率分别为56.35%、43.57%、35.59%,呈现下降趋势。报告期内,行业内可比公司平均毛利率分别为70.95%、66.05%、62.43%,云天励飞毛利率低于行业平均水平。公司招股书显示,数字城市运营管理、人居生活智慧化升级两块主营业务的毛利率均逐年下降,均因为公司提供解决方案中外购硬件及安装服务成本较高,使得毛利率下降。

云天励飞的优势在于拥有全产业链服务能力。公司称,公司从成立之初即注重在技术布局算法、在基础布局人工智能芯片,形成了算法芯片化的技术能力,通过将城市业务场景和人工智能算法、芯片技术的深度融合,形成了自身技术特色。

在AI芯片领域,公司是业内少数基于对人工智能算法技术特点的深度分解及对行业场景计算需求的深刻理解,公司自研芯片DeepEye1000已于2019年起实现独立商用。

## 上半年在手订单近3亿元

上交所正在问询中着重关注了云天励飞的持续经营能力和业务稳定性。云天励飞披露,2021年1-3月,公司共计实现营业收入1.25亿元,同比增长1282.93%(经审计机构审阅);2021年1-6月,公司实现营业收入3.16亿元(未经审计),持续保持较快增长。截至2021年6月30日,在手订单金额约为2.78亿元。其中,属于非智慧安防场景的金额较大的项目包括“广东省深圳巴士集团智能化改造项目”“广东深圳龙华区龙华政数局算法测试项目”“深圳市应急管理局深圳市疫情防控(新冠肺炎)监测与数据分析平台推广建设项目”等。



视觉中国图片 制图/王春燕

## 人工智能企业云天励飞科创板IPO事项今日接受上交所科创板上市委审议。公司于2020年12月8日递交科创板IPO申请,拟募资约30亿元,主要用于城市AI计算中枢及智慧应用研发项目、面向场景的下一代AI技术研发项目及补充流动资金项目等。

同为人工智能企业的云从科技也是2020年12月初递交的科创板IPO申请,该公司已在今年7月20日上会通过,并于8月4日提交注册。中原证券表示,云从科技的过会对人工智能行业众多企业来说是个重要的积极信号,人工智能企业科创板上市审核取得明显进展。目前,科创板赛道还有旷视科技、格灵深瞳等人工智能企业“候场待考”。

● 本报记者 杨洁  
实习记者 李媛媛

招股书显示,云天励飞此次IPO募集资金为30亿元,其中补充流动资金项目投资14亿元,城市AI计算中枢及智慧应用研发项目、面向场景的下一代AI技术研发项目、基于神经网络处理器的视觉计算AI芯片项目,分别拟使用募集资金为8亿元、3亿元、5亿元。对此,上交所要求公司披露市场是否有足够的消化能力。

云天励飞表示,根据艾瑞咨询数据,2019年AI赋能实体经济市场规模超过570.1亿元,预计2022年将达到约1573亿元,年复合增长率高达40.26%,具有广阔的市场空间。不过,云天励飞也强调,整体而言,人工智能尚处于发展初期,在各行业中何时能实现规模化落地以及渗透率提升的整体速度受制于多种因素,每个行业因其实际情况不尽相同,影响到人工智能落地的时间和效率。在当前市场规模、解决方案落地效果和政策导向等诸多因素的影响下,安防、零售、金融等场景已产生较高的商业化渗透和对传统产业提升度;而其余产业中,出于成本效益比、数据获取难度较大、安全性等原因,人工智能应用仍较为边缘化,短期内渗透释放难度较大,产品落地及商业化的进度与效率存在不确定性。

## 关注数据来源及合规性

随着数据安全监管加强,上交所还重点关注了云天励飞的数据来源及合规性。在两轮问询中,上交所均要求云天励飞说明,在产品的研发、生产和使用过程

中涉及到的数据获取和使用情况,是否获得被收集者许可,是否存在侵犯个人隐私或其他合法权益等情形,发行人业务开展过程中涉及数据获取、管理和使用是否合法合规。

云天励飞表示,产品的研发过程仅在视觉人工智能技术的模型训练中涉及数据获取和使用。其数据来源主要包括在经员工授权同意的前提下向员工采集数据、向专业数据供应商采购。公司与相关供应商签订的数据采购合同均约定了供应商须遵守中国法律关于采集人脸面部信息规定的相关条款,不存在侵犯个人隐私或其他合法权益等情形。云天励飞产品中的硬件部分均通过委外生产,软件部分主要为公司自行设计编写的代码,不涉及侵犯个人隐私或其他合法权益等情形。

在业务开展方面,云天励飞表示,在数字城市场景(智慧安防、城市治理、疫情防控场景)及人居生活场景(智慧社区解决方案、智慧园区解决方案)中,公司产品的最终用户主要为政府部门,该等客户为维护公共利益而合理处理个人信息。产品交付后,包括公司在内的其他主体无权亦无途径获取上述数据,客户亦不会向发行人提供数据。公司业务开展过程中不涉及数据获取、管理和使用,不涉及侵犯个人隐私或其他合法权益等情形。

此外,云天励飞表示公司高度重视数据安全及数据合规工作,建立了一系列内部控制机制,如组建了信息安全委员会和信息安全小组,并制定了一整套信息安全管理制度。

集资金的投入,公司研发实力将大幅增强,产品将实现更加快速的升级迭代,更好的满足用户多样化的持续需求,进一步巩固公司在行业内的技术引领地位,提升公司核心竞争力。

## 境外销售收入规模较大

招股说明书显示,公司的主要产品为非晶合金薄带及其制品非晶铁心,主要用于配电领域,是非晶配电变压器的主要用材及核心部件。报告期内,公司非晶合金板带的销售收入占主营业务收入的比重分别为94.65%、89.98%和84.04%,占比较高;非晶合金板带的销售收入分别为69558.21万元、62919.23万元和59956.18万元,呈现逐年降低的趋势。

原材料价格波动的风险方面,招股说明书显示,公司生产经营所需的主要原材料为工业纯铁、硼铁、铌铁等金属材料,报告期内,公司直接材料成本占主营业务成本的比例均超过70%,占比较高,原材料价格的波动对公司盈利能力影响较大。若公司生产所需主要原材料价格在短期内持续大幅上涨,而公司的产品定价无法相应提升,将对公司的盈利能力产生不利影响。

此外,公司提示,报告期内,公司主营业务收入中,境外收入分别为20573.67万元、26034.38万元和27409.01万元,占主营业务收入的比例分别为27.99%、37.23%和38.42%,占比呈逐年增加的趋势。公司境外销售收入规模较大。

## IPO注册获批

# 振华新材:与宁德时代合作模式仍将长期存在

● 本报记者 刘杨 实习记者 张科维

8月4日,上交所同意振华新材IPO注册。公司当日回复了注册环节反馈意见落实函,预计其向宁德时代控股子公司湖南邦普、宁波邦普采购5503系列产品对应三元前驱体的情况仍将长期存在。

根据招股书,振华新材专注于锂离子电池正极材料的研发、生产及销售,主要提供新能源汽车、消费电子领域产品所用的锂离子电池正极材料。公司根据第一大客户宁德时代的需求,定制化设计、开发5503系列三元正极材料产品。

## 5503系列三元材料订单恢复执行

根据招股书,振华新材对宁德时代的销售产品拟于2019年下半年切换至5503系列,但相关订单推迟至2020年四季度执行。上交所要求公司说明前期推迟执行的5503系列三元材料有关订单的各期执行进度。

对此,振华新材回复称,自2018年12月开始,公司向宁德时代提供5503系列三元正极材料。2019年6月起新能源汽车补贴退坡幅度加大,影响车企销售,该系列三元正极材料对应电芯平台的验证一直延续到2019年底才完成。受2020年初新冠肺炎疫情爆发带来下游需求冲击影响,5503系列三元正极材料对应订单再次推迟,自2020年2月起暂停发货,直至2020年底才开始批量发货。

2020年12月,公司向宁德时代销售5503系列三元正极材料560.50吨,实现销售收入5835.12万元。2021年1-6月,公司向宁德时代销售5503系列三元材料6223.50吨,实现销售收入7.75亿元,目前仍保持持续供货中,执行情况良好。

## 上半年对宁德时代销售收入有所回升

根据招股书,上半年,振华新材对宁德时代销售收入有所回升。上交所要求公司量化分析上半年,公司对宁德时代销售收入有所回升的原因。

对此,振华新材回复称,上半年,振华新材对宁德时代销售收入15.44亿元,比2020年增加12.21亿元。其中,高镍8系三元材料销售收入比2020年增加6.18亿元,中镍5系三元材料销售收入比2020年增加6.03亿元。

振华新材表示,公司对宁德时代高镍8系三元材料、中镍5系三元材料销售收入增长是上半年对宁德时代销售收入增长的主要原因。

此外,公司指出,在新能源汽车行业整体复苏的背景下,宁德时代上半年采购额、锂离子电池装机量及自身经营业绩均同比大幅增长,是带动公司上半年对宁德时代各系列三元材料销售收入增长较快的重要因素。

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据,宁德时代上半年锂离子电池装机量为25.76GWh,同比增长196.43%。一季报显示,宁德时代一季度未经审计实现营业收入191.67亿元,同比增长112.24%;未经审计实现归属于上市公司股东的净利润19.54亿元,同比增长163.38%;经测算,宁德时代一季度向供应商采购金额达158.14亿元,同比增长285.86%。

## 被替代风险较小

上交所要求公司说明与宁德时代未来合作的稳定性,是否存在较大被替代风险,以及公司拟采取的措施。

对此,振华新材回复称,结合公司与宁德时代合作历史及具体合作情况、三元正极材料行业经营特点、产品布局及实现销售收入等因素分析,公司与宁德时代未来合作的稳定性较强,被替代的风险较小。目前,公司已采取持续研发具有竞争力且与宁德时代未来技术路线匹配的高镍、超高镍、无钴/低钴系列新产品,加大除宁德时代外其他客户的开发力度等措施,以有效降低被替代的风险,相关措施积极有效。

随着公司对宁德时代5503系列三元正极材料销售的持续,公司预计向宁德时代控股子公司湖南邦普、宁波邦普采购5503系列产品对应三元前驱体的情况仍将长期存在。据介绍,5503系列三元正极材料产品的镍含量摩尔比为55%,为公司根据宁德时代实际需求定制化设计、开发的新型号中镍5系三元正极材料。鉴于5503系列产品所用三元前驱体非市场通用型号,公司称,公司未布局上游三元前驱体业务,而湖南邦普作为三元前驱体行业第一梯队企业,具有较强的三元前驱体研发、生产能力,宁德时代指定湖南邦普及其关联方宁波邦普作为5503系列产品对应三元前驱体供应商。

公司指出,在新能源汽车补贴政策趋于平缓的背景下,产业向竞争优势明显的企业聚集,宁德时代及公司作为各自所处产业链领域的优质企业,保持持续稳定合作符合双方未来的发展利益。结合宁德时代未来技术路线规划,公司称,目前产品结构及新产品布局与其匹配性较强,为未来双方的持续稳定合作奠定基础。同时,公司与宁德时代签订的框架协议及订单条款均具有法律效力及约束力,为未来双方合作的稳定性提供了保证。

公司表示,未来将以一次颗粒大单晶技术为基础,持续研发具有竞争力,与宁德时代未来技术路线匹配的高镍、超高镍、无钴/低钴系列新产品,增强双方未来合作黏性,降低被替代的风险。

此外,随着公司三元正极材料产能的扩大,公司加大除宁德时代外其他动力电池及消费电子客户的开发力度。目前,公司已成功进入新能源科技、孚能科技、珠海冠宇、多氟多、微宏动力、湖南立方、中山天贸等优质主流锂电池生产企业的供应商体系,并通过持续的技术优化和产品迭代稳定与深化客户合作。公司在NCM三元正极材料行业具有良好的口碑和优良的企业形象,目前正大力拓展国内外知名新客户,积极向外延伸,并已与多位行业知名客户就合作事项展开接洽。

## 回复第二轮审核问询函

# 青岛云路:不存在低价向关联方利益输送情形

● 本报记者 熊永红 董彦

青岛云路日前回复首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函称,公司向云路新能源的日常关联销售定价遵循市场化定价原则,定价具有公允性,不存在低价向关联方销售进行利益输送的情形。

招股说明书显示,公司拟投入募集资金合计约8亿元,主要用于高性能超薄纳米晶带材及其器件产业化项目、高品质合金粉末制品产业化项目、万吨级新一代高性能高可靠非晶合金闭口立体卷产业化项目、产品及技术研发投入以及补充流动资金。

## 定价具有公允性

青岛云路表示,公司向云路新能源销售纳米晶超薄带的价格略低于向其他无关联第三方的销售价格,主要系公司向云路新能源销售的纳米晶超薄带主要为未经剪切的纳米晶宽带,不包含带材剪切的外协加工成本;2020年公司向云路新能源销售雾化粉末及其制品的毛利率为负,主要是公司参考竞争对手确定销售价格,而雾化粉末磁粉芯产品处于市场开拓前期,单位成本较高所致。公司向云路新能源的日常关联销售定价遵循市场化定价原则,定价具有公允性,不存在低价向关联方销售进行利益输送的情形。

公司称,2019年、2020年,公司向云路新能源销售纳米晶超薄带的价格略低于无关联内销宽带客户,与向其他无关联第

三方的销售价格不存在重大差异,定价具有公允性。

2020年,公司向云路新能源销售的雾化粉末及其制品全部为雾化粉末磁粉芯产品,销售收入718.06万元,占主营业务收入的比例为1.01%。2020年,公司向云路新能源销售的雾化粉末磁粉芯以2种型号的磁粉芯为主,上述2种型号产品占公司向云路新能源销售的雾化粉末磁粉芯的收入比例为85.68%。

根据未审数据,2021年1-6月,公司向云路新能源销售的雾化粉末及其制品的收入为888.68万元,毛利率为-4.35%。随着公司雾化粉末业务的规模不断增长,单位成本下降,毛利率有所上升。

招股说明书显示,2018年至2020年(简称“报告期内”),公司分别实现营业收入73498.69万元、69956.27万元和71527.96万元,分别实现归属于母公司所有者的净利润6486.75万元、8244.69万元和9584.76万元。研发投入占营业收入的比例分别为3.64%、4.38%和5.77%。

公司自设立以来一直专注于先进磁性金属材料的设计、研发、生产和销售,已形成非晶合金、纳米晶合金、磁性粉末三大材料及制品系列,包括非晶合金薄带及铁心、纳米晶超薄带、雾化和破碎粉末及磁粉芯等产品。

## 募资巩固主业

本次募集资金总额扣除发行费用后,拟全部用于公司主营业务相关的项目及主