

# 亚信安全致力于5G时代护航产业互联网

8月6日,网络安全企业亚信安全科创板上市申请成功过会。同时,上交所科创板上市委员会重点对亚信安全的核心技术来源及水平、缩小与境外可比公司相关技术差距的具体措施以及研发费用低于同行业的合理性展开了问询。

亚信安全此次拟募资12.08亿元,重点投入5G云网安全等科技创新领域以及营销网络建设。此次上会前,亚信安全已经历两轮问询,主要涉及公司主营业务毛利率、关键技术能力以及客户集中度等方面的情况。

● 本报记者 杨洁  
见习记者 彭思雨



亚信安全主要财务指标

项目	2020年	2019年	2018年
营业收入(亿元)	12.75	10.77	8.73
归母净利润(亿元)	1.70	1.63	1.06
主营业务毛利率	55.51%	59.67%	57.63%
研发投入营收占比	12.72%	13.14%	10.64%

视觉中国图片 数据来源/公司招股书 制图/苏振

## 探索云网虚拟化

招股说明书显示,亚信安全是国内网络安全软件领域的领跑者,致力于护航产业互联网,成为5G云网时代守护云、网、边、端安全的智能平台企业。2018年至2020年度(报告期),亚信安全分别实现营业收入8.73亿元、10.77亿元、12.75亿元,归母净利润分别为1.06亿元、1.63亿元、1.70亿元,业绩增长稳定。截至2020年底,公司合并报表累计未分配利润5.58亿元,但母公司报表存在未弥补亏损3769.29万元,主要系母公司前期销售收入规模较低。公司表示,母

公司的未弥补亏损将通过子公司分红等形式得以弥补,母公司未分配利润为负不会对未来盈利能力造成重大不利影响。

招股书披露,公司预计2021年上半年营业收入为48000万元至50000万元,同比下降10.65%至14.23%,主要系解决方案类收入同比下降所致;预计实现归母净利润100万元至500万元,同比下降约94.37%至98.87%,主要系销售费用、研发费用和股份支付费用同比上涨所致。

报告期内,亚信安全主营业务毛利率

分别为57.63%、59.67%、55.51%,低于同行业可比公司。公司表示,2020年主营业务毛利率下降,主要系公司在2020年第四季度新增开展云网虚拟化基础软件业务,拉低了整体毛利率。该业务为代理销售业务,2020年毛利率为11.72%。

公司表示,云网虚拟化是公司探索中的未来发展方向之一。云网虚拟化基础软件主要解决客户在云计算虚拟化基础设施建设方面的需求。公司当前主要产品为网络安全产品,为信息化基础设施提供防护手段,如云及边缘安全类产品的主要防

护方向即为云网虚拟化场景下的云安全相关问题。

对于毛利率与同行业可比公司的差异及原因,亚信安全回复称,报告期内,公司收入较多来源于开发类项目,投入成本如人工等占比较大,毛利率相对较低。而业务以解决方案类为主的美亚柏科和吉大正元毛利率与公司较接近。在可比公司中,安恒信息、北信源、深信服、奇安信主要通过销售标准化网络安全产品实现收入,营业成本中人工成本占比相对较小,毛利率相对较高。

## 技术储备丰富

为自身的产品,并针对性地进行新功能、新技术和新场景的适配,成为国内领先的网络安全软件厂商。公司现有产品体系不存在对趋势科技的重大依赖。

根据公告,截至2021年3月31日,亚信安全及子公司已登记计算机软件著作权共340项,已取得13项发明专利。主要核心技术包括威胁情报数据湖和智能防护云技术、安全沙箱检测与分析技术、虚拟云安全手机技术等。公司在身份和数字信任、终端安全行业处于国内领先地位。同

时,研发团队在端点安全、网络安全、虚拟化防护和威胁情报等领域积累了深厚的技术储备。报告期内,核心技术产品收入占比分别为89.78%、90.64%、85.67%。

报告期内,亚信安全研发投入占营收的比例分别为10.64%、13.14%和12.72%。亚信安全表示,同行业可比公司业务主要为销售标准化产品,亚信安全在此基础上同时从事解决方案类业务,该类业务与特定客户及合同相关的开发工作严格计入合同成本,核心组件和技术等研发投入则计入研发费用。

## 电信运营商为主要客户

公司答复称,根据Frost&Sullivan研究报告,2019年亚信安全为三大运营商提供的产品及服务所获得的收入约为7.35亿元,占三大运营商同类产品及服务的采购比例约为10%。在此类产品服务供应商中收入排名第一。凭借与电信运营商的紧密业务合作关系,公司是较早进入5G安全领域的安全厂商之一,积极参

与电信运营商5G试点项目。

亚信安全表示,公司为电信运营商提供的相关业务被取代的风险较低。公司的解决方案紧紧围绕客户的业务支撑、运营支撑、内部管理等系统的特殊需求进行专门开发,客户重新建设一套能够满足其特殊需求的替代性系统需要大量的时间、人力和财务成本。电信运营商客户倾向于在

亚信安全表示,目前公司在零信任新一代安全架构的体系规划与核心技术、终端威胁情报检测和响应方面与国际水平存在一定差距,客户范围尚有开拓空间。此次拟募资12.08亿元用于云安全运营服务建设项目、智能联动安全产品建设项目、5G云网安全产品建设项目和零信任架构产品建设项目等重点产品与核心技术创新领域。同时,使用部分资金用于营销网络及服务体系扩建项目,构建辐射全国的营销网络,扩大公司市场份额。

现有系统的基础上进行更新迭代和扩容建设,电信运营商客户具备较强的黏性,相关业务的开展具有稳定性和可持续性。

同时,亚信安全表示,公司对大客户并无依赖关系。公司前五大客户中的总代或一级渠道经销商收入占比在报告期均未超过15%,且总代或一级渠道经销商不直接影响终端客户对公司产品的需求。

## 国泰环保深耕污泥处理领域

● 本报记者 熊永红 吴勇

国泰环保冲刺科创板日前被首轮问询,涉及公司核心技术、同业竞争、关联交易、募投项目等方面问题。此次公司拟公开发行不超过2000万股人民币普通股,募集资金将用于成套设备制造基地项目及研发中心项目。

### 研发成果产业化

招股书显示,国泰环保是专业从事污泥处理、成套设备销售与水环境生态修复的高新技术企业,通过多源污泥深度脱水与多元化处置利用系列技术的持续研发与工程实践,实现了研发成果的产业化,成为我国污泥处理行业重要企业之一。

国泰环保介绍,公司构建了针对不同来源、不同成分及多种不同含水率污泥的减量化、稳定化、无害化和资源化的普适性技术体系,形成的多源污泥深度脱水与多元化处置利用系列技术整体达到国内领先水平。其中,城市生活污水、工业污水污泥深度脱水及其流化床焚烧协同技术达到国际先进水平,为解决我国污泥处理处置难题提供了一种高效、实用的工艺技术和成套装备。

业内人士指出,随着环保要求的逐渐严格,各地对污泥的处理处置要求逐步提高,行业发展前景向好。根据前瞻产业研究院数据,我国污泥处理市场规模从2010年的129.8亿元增长至2017年的524.7亿元。预测2023年污泥处理市场规模将达到867亿元。

受益行业发展的高景气度,2017年至2019年及2020年1月-6月(报告期),国泰环保分别实现营业收入1.78亿元、2.08亿元、3.63亿元、2.4亿元;归母净利润分别为3915.91万元、4432.95万元、1.06亿元、9355.58万元。

### 毛利率较高

报告期内,国泰环保的毛利率分别为30.47%、33.73%、51.88%、60.26%。在同行业可比公司中,中电环保的毛利率分别为40.09%、33.46%、32.70%、30.91%,兴蓉环境的毛利率分别为24.99%、19.96%、20.29%、46.65%,同行业毛利率平均数分别为32.54%、28.41%、29.35%、42.13%。

对于2019年度和2020年1-6月公司污泥处理服务毛利率高于同行业平均水平的情况,国泰环保表示,污泥处理服务的客户多为地方国有公共事业单位,采购污泥处理服务的定价模式主要为“单位污泥处理审核成本+合理利润”或以该价格为基础协商谈判。在该定价模式下,不同运营模式处理污泥的吨吨毛利额差异不大,吨吨污泥处理成本越高,其吨吨处理价格越高,毛利率越低。而同行业公司多采用BOT运营模式,吨吨处理成本包含运营成本、设备投资成本等,其吨吨处理成本和吨吨处理价格均较高,毛利率较低。2019年度和2020年1-6月以来,公司以委托运营模式为主,吨吨处理成本较低,毛利率较高。

募投项目方面,公司指出,成套设备制造基地项目可以发挥公司在污泥处理处置领域的技术优势与经验优势,为不同大型客户提供成套设备,扩大公司业务规模,为公司带来新的盈利增长点,并提高公司的风险抵抗能力。

国泰环保表示,近年来,随着污水收集率和处理后排放标准不断提高,我国污泥产生量不断增加,为有效解决污泥处理处置率低等问题,相关政策陆续出台,以促进和鼓励污泥处理处置行业发展。2020年,发改委和住建部发布《城镇生活污水处理设施补短板强弱项实施方案》,明确要求加快推进污泥无害化处置和资源化利用;在污泥浓缩、调理和脱水等减量化处理基础上,根据污泥产生量和水质,结合本地经济社会发展水平,选择适宜的处置技术路线;到2023年,城市污泥无害化处置率和资源化利用率进一步提高。

“公司结合多年来对污泥深度脱水相关技术的深入研究,逐步掌握了较成熟的多源污泥深度脱水与多元化处置利用系列技术。成套设备方面,公司通过自主设计、集成污泥深度脱水成套设备,实现了全套设备国产化,降低了污泥处理的投资成本和运营成本,提高了污泥处理的整体效率。”国泰环保指出,公司积累了成熟的成套设备集成经验,自主研发的成套设备已应用于七格、临江、绍兴等项目。

### 核心技术受关注

在首轮问询中,国泰环保的核心技术受到关注。

招股书显示,国泰环保专注于污泥深度脱水及脱水干泥后续处置利用相关技术的创新性研究开发与大规模产业化应用实践,构建了针对不同来源、不同成分及不同含水率的多种污泥减量化、稳定化、无害化和资源化的技术体系,形成了多源污泥深度脱水与多元化处置利用系列技术。交易所要求国泰环保详细说明维持核心技术先进性所采取的措施,公司是否具备持续创新能力。

国泰环保对此回复称,公司围绕污泥处理的普适性、干泥后续处置的多途径要求、降耗提质增效以及生产过程的环保与自动化等方面目标,持续开展技术研发,不断增加研发投入。

对于公司核心技术的先进性、技术创新能力的不断提高,国泰环保指出,围绕国内不同城市的污泥特性、工业园区产业结构调整造成的水质变化与污泥性质变化,公司研发团队持续开展污泥调理、改性等系列药剂与配方的创新,以降本增效为目标推进新型药剂研发,以及最优组合药剂的配方研究。

国泰环保同时表示,公司已建设省级企业研究院,配有进口原子吸收分光光度计、离子色谱、ICP-MS、电子显微镜、全自动甲烷潜力测试系统、自动量热仪、总有机碳测定仪等大型仪器与试验设施。在此基础上,公司将持续加大对研发投入,未来五年拟投资1.7亿元建设研发中心,计划每年投入不少于2000万元的研发资金。

# 拓荆科技拟募资10亿元发展半导体设备主业

● 本报记者 董添

近日,拓荆科技科创板上市申请审核状态更新为“已问询”。招股说明书显示,公司本次拟募集资金投资高端半导体设备扩产等项目。

### 研发投入大

2018年度至2020年度及2021年1-3月份(报告期),拓荆科技净利润分别为-10322.29万元、-1936.64万元、-1169.99万元及-1058.92万元,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为-14993.05万元、-6246.63万元、-5711.62万元和-2400.90万元。报告期内,公司尚未实现盈利。公司表示,半导体设备行业技术含量高,研发投入大,产品验证周期长,报告期内公司持续加大了研发投入。

报告期内,公司研发费用分别为10797.31万元、7431.87万元、12278.18万元和2714.86万元,占各期营业收入的比例为152.84%、29.58%、28.19%和47.02%。研发费用金额较高,占营业收入的比例较大。

拓荆科技主要从事高端半导体专用设备的研发、生产、销售和技术服务。公司聚焦的半导体薄膜沉积设备与光刻机、蚀刻机

共同构成芯片制造三大核心设备。公司主要产品包括等离子体增强化学气相沉积(PECVD)设备、原子层沉积(ALD)设备和次常压化学气相沉积(SACVD)设备三个产品系列,广泛应用于国内晶圆厂14nm及以上制程集成电路制造产线,并已展开10nm及以下制程产品验证测试。

招股说明书显示,公司自设立以来立足自主创新,通过对薄膜沉积设备核心技术的构建,产品在实现薄膜性能参数的同时,满足了综合生产成本相对较低的商业经济性指标。产品已广泛用于中芯国际、华虹集团、长江存储、长鑫存储、厦门联芯、燕东微电子等国内主流晶圆厂产线。

### 巩固主业

根据公告,公司本次发行并上市的募集资金扣除发行费用后,将投资于高端半导体设备扩产项目、先进半导体设备的技术研发与改进项目、ALD设备研发与产业化项目,并补充流动资金。利用募集资金合计约10亿元。

公司表示,募集资金投资项目均围绕公司主营业务开展,是对现有业务的提升和拓展,有利于进一步扩大公司生产经营规模,提高技术研发实力,提升公司核心竞争力。具体看,高端半导体设备扩产项目将在

公司现有的半导体薄膜设备研发和生产基地基础上进行二期洁净厂房建设、配套设施及生产自动化管理系统建设。二期洁净厂房建设主要为千级洁净厂房,设计规模为2600平方米左右。本项目预计建设期为2年,项目总投资7986.46万元。其中,场地装修费2500万元,工程建设其他费200万元,设备购置2924.16万元,基本预备费112.48万元,铺底流动资金2249.82万元。

先进半导体设备技术研发与改进项目预计建设期为3年,项目总投资39948.34万元。其中,设备购置费8052.02万元,研发费用31113.02万元,基本预备费783.3万元。

实施ALD设备研发与产业化项目,拟在上海临港新片区购置整体厂房,进行装修改造,购置研发设备及生产设备,建设新的研发及生产环境。项目实施主体为全资子公司拓荆上海。项目预计建设期为3年,项目总投资27094.85万元。其中,工程建设费9969.93万元,设备购置费2217.05万元,研发费用13204.2万元,基本预备费507.83万元,铺底流动资金1195.84万元。

### 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。