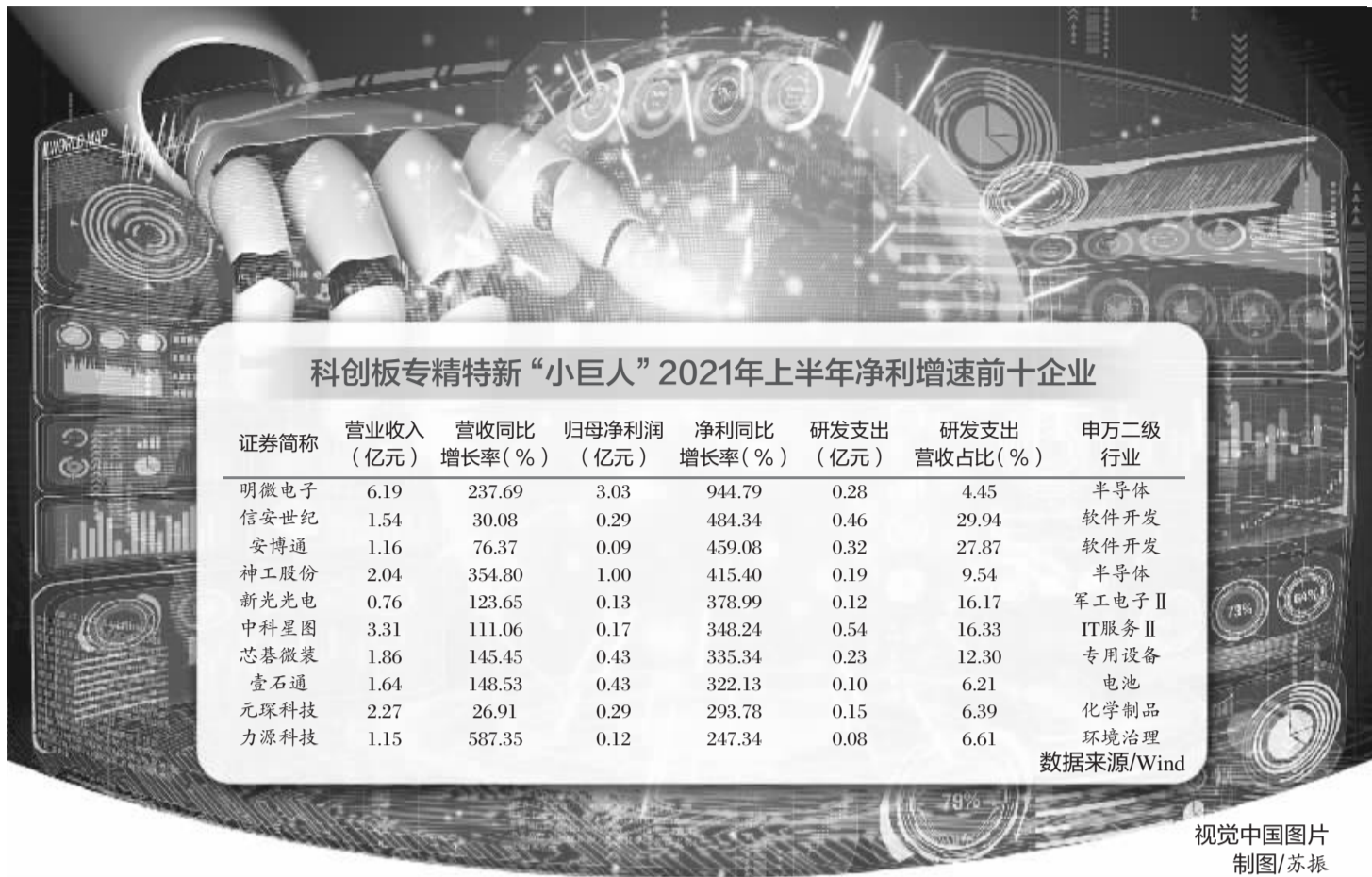


半年业绩出炉 科创板专精特新“小巨人”企业成长性高

自7月19日工业和信息化部网站公示第三批专精特新“小巨人”企业名单以来,名单中的不少公司受到市场关注。科创板作为科技创新型企业聚集地,拥有众多优质的专精特新“小巨人”企业。根据招商证券统计,工信部在2019年-2021年至今总共公布了三批专精特新“小巨人”名单,合计4762家企业。其中,A股上市公司有319家,主要分布在100亿元以下的小市值区间,科创板上市公司有94家。

专精特新“小巨人”企业均是细分领域龙头,多呈现小规模、小市值、高成长、创新强等特征。Wind统计显示。截至8月29日傍晚,Wind“专精特新”板块中有83家科创板上市公司披露2021年上半年报,这些公司的营收、净利规模均较小,但营收和净利的同比增速中位数,均高于科创板整体水平,呈现出较高的成长性。



视觉中国图片 制图/苏振

44.02%, 归母净利润同比增速的中位数为40.71%。

83家科创板专精特新“小巨人”企业中,上半年营收同比增速超过100%的有17家,净利润同比增速超过100%的有32家。明微电子、安博通、新光光电、中科星图等13家公司净利润同比增速在200%以上。

部分赛道盈利能力强

招商证券表示,专精特新“小巨人”企业核心业务单一,在细分市场拥有较高市场份额,具有较高的盈利能力,是细分行业的隐形冠军。

如明微电子上半年的净利润同比增速在295家已披露半年报的科创板企业中也毫不逊色,排在前十。明微电子是我国显示驱动芯片领域主要供应商,受益于下游应用领域需求旺盛,公司产品线销量大幅增长,上半年产品销售数量较上年同期增加11.41亿颗,增长107.39%。2021年上半年,明微电子实现营业收入6.18亿元,同比增长237.69%,归属于上市公司所有者净利润为3.03亿元,同比增长944.79%。扣非后净利润为2.9亿元,同比增长1204.16%。

绿的谐波在国内率先实现了谐波减速器的工业化生产和规模化应用。据其招股书披露,2018年绿的谐波的谐波减速器占全球市场份额的6.16%,占国内自主品牌机器人的62.55%。

谐波减速器最大的下游应用领域为

工业机器人,平均每台六轴机器人需使用3.5台谐波减速器。根据国家统计局数据,今年上半年,国内工业机器人产量173630台(套),同比增长69.8%。面对良好的外部环境,绿的谐波2021年上半年各项经营活动取得了较为出色的成绩。上半年,公司实现营收1.84亿元,同比增长108.16%;实现归属于上市公司股东净利润8340.45万元,同比增长144.98%;扣非后净利润6416.69万元,同比增长277.14%。

需要注意的是,专精特新“小巨人”企业虽然是细分领域龙头,但部分企业由于所处行业过于前沿,产品产业化尚未完成等原因,市场空间尚未完全打开,发展还不够成熟,业绩表现也并不稳定。

作为我国量子信息产业化的开拓者,国盾量子目前主要业务所处市场发展仍处于推广期,但随着国家加强量子科技发展战略谋划和系统布局,行业长期处于增长态势,但短期也呈现一定波动性。今年上半年,国盾量子实现营业收入2416.38万元,同比增长50.45%;实现归属于上市公司股东的净利润-1899.19万元,扣非后净利润为-4160.40万元。

研发创新水平高

专精特新“小巨人”企业在研发投入上往往不遗余力。科创板83家专精特新“小巨人”企业上半年共投入29.54亿元进行研发,平均每家企业的研发投入达3559万元,营收占比在13%左右。其

中,研发投入营收占比高于13%的企业有25家。

如前述专注前沿科技领域的国盾量子,今年上半年研发投入3226.28万元,同比增长4.97%,是其上半年营业收入的1.34倍。2021年1-6月,公司新申请专利26项(其中发明专利12项),授权专利29项(其中发明专利19项),新增已登记的软件著作权6项。

国盾量子表示,公司通过不断的研发创新,掌握了一系列核心技术,形成了完整的工艺流程,取得了包括近红外单光子探测器、量子光源、光频率转换模块以及量子随机数发生器核心组件成果。公司表示,量子密钥分发设备已完成元器件的全部国产化验证和样机设计。

国内骨科手术机器人行业领军企业天智航今年上半年仍未盈利。上半年,公司实现营业收入7639.66万元,同比增长59.97%;归属于上市公司股东的净利润为-3870.68万元,扣非后净利润为-4786.66万元。不过,公司始终把技术研究、产品开发和创新能力建设置于公司发展的首要位置,持续加大对技术、产品的研发投入。上半年,公司研发投入4669.19万元,同比增长50.30%,占同期主营业务收入中的61.12%。在骨科手术机器人产品方面,公司天玑2.0骨科手术机器人国内版已获得国家药监局核发的第三类医疗器械注册证,并实现上市销售。上半年,公司新提交专利申请17项(其中发明专利申请6项),新获得专利授权26项(其中发明专利授权7项)。

普源精电 闯关科创板获首轮问询

●本报记者 吴勇

普源精电科技股份有限公司(简称“普源精电”)日前闯关科创板获首轮问询,涉及公司核心技术、科创属性、募投项目等方面问题。普源精电表示,公司在同档次产品中具有较强的价格优势,特别在中低端档次的产品价格优势明显。

产品竞争力增强

在首轮问询中,普源精电的主要产品被重点问询,要求公司说明公司产品与是德科技、泰克、力科、罗德与施瓦茨等竞争对手在产品布局、价格、下游行业等方面的差异,公司竞争优势劣势。

招股书显示,示波器行业市场较为集中。根据Frost&Sullivan《全球和中国电子测量仪器行业独立市场研究报告》,2019年,排名前五的企业占据了全球市场份额的50.40%,占据了中国市场份额的43.1%。从全球市场销量来看,行业内优势企业是是德科技、泰克、力科、罗德与施瓦茨等企业垄断了大部分市场份额。2019年中国数字示波器市场规模约为26.56亿元,根据公司2019年国内数字示波器营业收入0.57亿元进行测算,公司在中国数字示波器市场占有率约为2.15%。

普源精电回复称,在示波器领域,公司在拥有示波器自研芯片组及高端产品推出后,产品竞争力逐步加强,产品档次及价格进一步提升。2021年,公司推出的最新数字示波器实现了最高5GHz带宽、20GSa/s实时采样率,综合性能在国产数字示波器领域中处于领先行列。在中高端领域,公司部分同级别产品有更丰富的功能应用,比如与泰克同级别数字示波器相比,公司MSO/DS7000系列中高端数字示波器具有更高的采样率、更深的存储深度,并具备区域触发、HDMI高清接口显示等功能。

同时,公司数字示波器、射频类仪器、波形发生器等产品的价格比国外主要竞争对手是德科技、泰克、力科、罗德与施瓦茨的同档次产品的官方指导价格相对较低,公司在同档次产品中具有较强的价格优势,特别在中低端档次的产品价格优势明显。对于国外中小型企业、教育用户及个人用户,其更关注产品性价比,价格敏感度更高,对公司产品接受度较高。

专注于通用电子测量领域

普源精电自成立以来,专注于通用电子测量仪器领域的前沿技术开发与突破,已成为业界知名的通用电子测量仪器研发、生产及销售的高新技术企业,主要产品包括数字示波器、射频类仪器、波形发生器、电源及电子负载、万用表及数据采集器等等,是目前唯一搭载自主研发数字示波器核心芯片组并成功实现产品产业化的中国企业。

普源精电介绍,公司已在全球先后建立了欧洲、美国、日本及新加坡等海外子公司,实现了对全球主要目标市场的本地化服务与支持。公司同时是仪器以太网扩展总线标准(LAN-based eXtensions for Instrumentation)联盟成员、中国电子仪器行业协会会员以及全国电子测量仪器标准化技术委员会(SAC-TC153)委员单位。截至2021年2月,公司已有授权专利368项,其中发明专利334项;示波器领域的中国授权专利数量居于行业首位。

分析人士表示,受益于全球经济的提升、工业技术水平的提升,全球电子测量仪器市场规模保持持续上升增长态势。近年来,自动化制造、智能实验室、新能源汽车、消费类电子等终端垂直行业的快速增长,有效地推动了电子测量仪器的快速发展。

根据Frost&Sullivan《全球和中国电子测量仪器行业独立市场研究报告》,全球电子测量仪器的市场规模由2015年的658.69亿元人民币增长至2019年的894.69亿元人民币,年均复合增长率为7.96%。随着5G的商用化、新能源汽车市场占有率的上升、信息通信和工业生产的发展,全球电子测量设备的需求将持续增长。预计全球电子测量仪器行业市场规模将在2025年达到1124.76亿元人民币。

受益行业发展的景气度,报告期内(2018年至2020年),普源精电分别实现营业收入2.92亿元、3.04亿元、3.54亿元;研发投入占营业收入的比例分别为12.69%、10.95%、22.36%。

国内市场前景广阔

受益于我国政策的大力支持和下游新产业的快速发展,我国电子测量仪器市场在近几年高速增长,电子测量仪器中国市场占全球市场的比重约三分之一,是全球竞争中最为核心的市场之一。根据Frost&Sullivan《全球和中国电子测量仪器行业独立市场研究报告》,中国电子测量仪器的市场规模自2015年至2019年间以15.09%的年均复合增长率从171.54亿元增长至300.93亿元;预计中国电子测量仪器的市场规模将在2025年达到422.88亿元。

普源精电指出,电子测量仪器作为基础性和战略性产业,对每个国家的科技发展和综合国力的提升都具有特殊的地位和至关重要的作用。近年来,我国对仪器仪表行业进行了更加系统的政策支持。国家自然科学基金委设置了“重大科研仪器研制”专项,科技部设立了“重大科学仪器设备开发”专项,工信部在多项发展政策中引导和支持仪器仪表企业实施企业升级和技术改造。

此次公司募投的以自研芯片组为基础的高端数字示波器产业化项目旨在扩充公司高端数字示波器的产品范围,提升高端数字示波器的生产能力,进一步优化产品结构,提升产品的市场占有率,满足公司产品向高性能通用电子测量仪器领域拓展的长远发展需要。

“受国内材料及半导体行业发展水平的限制,目前国内数字示波器产业尚未实现4GHz带宽产品的产业化,高端市场被国外优势厂商完全垄断,售价非常昂贵。公司作为中国数字示波器行业的优势企业,目前已经完全掌握带宽4GHz数字示波器的核心技术,并将通过本项目的实施形成产业化能力。”普源精电表示。

格灵深瞳:公司具备场景落地和商业化能力

●本报记者 董添

北京格灵深瞳信息技术股份有限公司(简称“格灵深瞳”)日前回复交易所问询函,针对交易所提出的“技术先进性的具体表征”问询,格灵深瞳表示,公司掌握计算机视觉领域的核心算法技术,已形成了基于深度学习的模型训练与数据生产技术、3D立体视觉技术、自动化交通场景感知与事件识别技术、大规模跨镜头追踪技术和机器人感知与控制技术五大技术方向。

取得前瞻性产品落地成果

针对交易所提出的“发行人相关应用场景未能及时落地、实现商业化的原因”问题,格灵深瞳回复称,公司作为国内较早成立的人工智能创业企业,在发展初期,因行业生态尚不成熟,下游行业对人工智能产品的价值认知还未显现,公司同时在多个人工智能技术可能实现商业化应用的场景进行了探索和研发。其后,随着下游各行业与AI的加速融合,公司也及时根据市场趋势变化调整产品研发方向和落地场景。

与同行业可比公司相比,公司既在城市管理、智慧金融等较为成熟的应用场景中实现了商业化落地,又在轨交运维、体育健康等同行业未涉及的新应用场景中取得了前瞻性的产品落地成果。因人工智能技术在各应用领域渗透速度和客户开发周期不同,公司在不同业务场景商业化落地时间有先后区别。公司与同行业公司相比均具备场景落地和商业化能力,但各人工智能公司根据自身技术特点和战略发展规划,在商业化落地的应用领域各有侧重。

针对交易所提出的“与同行业公司相

比存在哪些技术劣势”的问询,格灵深瞳回复称,根据同行业可比公司已披露的技术先进性说明,公司与其相比不存在技术劣势。除了通用算法技术外,各人工智能公司根据应用领域布局进行了不同方向的技术研发。公司专注于3D立体视觉技术、机器人感知与控制技术等方向上研发面向体育健康及轨交运维的产品及解决方案,依图科技、云天励飞在AI芯片领域有所布局,旷视科技还涉及消费物联网和供应链物联网等领域,这部分技术因缺乏通用的技术指标无法直接进行比较。

招股说明书显示,公司成立于2013年,专注于将先进的计算机视觉技术和大数据分析技术与应用场景深度融合,提供面向城市管理、智慧金融、商业零售、体育健康、轨交运维等领域的人工智能产品及解决方案。公司主要从事计算机视觉技术和大数据分析技术的研发和应用。公司的盈利来源于向客户提供面向应用场景的人工智能产品及解决方案获得销售收入。

报告期内(2018年至2020年),公司分别实现营业收入5196.35万元、7121.07万元和24271.56万元;分别实现归属于母公司所有者的净利润-6990.22万元、-41352.66万元和-7786.92万元。研发投入占营业收入的比例分别为140.19%、134.75%和47.09%。

募资巩固主业

本次发行的募集资金扣除发行费用后将按轻重缓急顺序投资于人工智能算法平台升级项目、人工智能创新应用研发项目、营销服务体系升级建设项目以及补充流动资金。拟投入募集资金合计约10亿元。

招股说明书显示,本次募集资金投资主

要用于公司现有主要业务、核心技术的进一步完善与升级。

人工智能算法平台升级项目是在公司底层AI技术平台——深瞳大脑的基础上,通过建设统一的平台级计算能力和基于主动学习的自动化模型训练平台,进一步提高成熟算法技术的复用度,使算法模型的生产能够高效便捷,从而降低研发成本,提高研发效率。项目计划投资额34479.85万元,建设期36个月。

人工智能创新应用研发项目将多领域技术与公司在计算机视觉基础技术、大数据分析技术等方向的成熟核心技术融合,在此基础上进行产品创新,重点加大在轨交运维、体育健康等领域人工智能产品的深度研发,推进相关产业的智能化进程。项目投资额15526.32万元,建设期36个月。项目将重点在轨交运维、体育健康等领域研发融合计算机视觉技术、物联网、大数据、机器人等多项技术的人工智能产品及解决方案,为公司在上述领域的业务拓展奠定坚实的技术基础。

营销服务体系升级建设项目将进一步升级完善公司现有的营销服务体系,有助于公司在全国市场扩张销售规模、提高市场占有率和提升对客户的本地化服务能力。项目投资额2亿元,建设期36个月。项目拟在全国重点城市分批建设营销服务网点辐射周边区域市场,向客户提供响应更快、效率更高的本地化专业服务,从而为公司开拓并深耕全国市场、实现持续较快发展奠定坚实基础。

收入存在季节性波动

招股说明书显示,公司主要存在技术风

险、经营风险、财务风险、法律风险、尚未盈利且存在累计未弥补亏损的风险等。

报告期内,公司的主营业务毛利率分别为62.60%、53.13%和61.57%。公司毛利率受公司收入结构、项目类型、软硬件收入占比等变化的影响存在一定波动。若未来影响公司毛利率的因素出现较大不利变化,公司的毛利率可能存在大幅波动的风险。

报告期内,公司对前五大客户销售收入合计占当期主营业务收入的比例分别为78.23%、67.55%和57.57%,集中度相对较高。如果未来公司无法持续获得前述客户的订单或公司与该等客户合作关系被其他供应商替代,或未来公司主要客户的经营、采购战略发生较大变化,或由于公司产品质量等自身原因流失主要客户,或目前主要客户的经营情况和资信状况发生重大不利变化,导致公司无法在主要客户的供应

商体系中持续保持优势,无法继续维持与主要客户的合作关系,将对公司经营产生不利影响。