



图片来源/瑞松科技

瑞松科技主要财务指标

	2016年	2017年	2018年	2019年上半年
营收(万元)	65,490.33	70,510.38	73,637.75	31,933.79
净利润(万元)	3,339.73	5,842.38	6,857.81	1,771.94
归母净利润(万元)	2,583.72	5,035.61	5,707.98	1,629.13
扣非净利润(万元)	1,623.98	3,713.83	4,285.37	1,271.32
研发投入营收占比	4.11%	4.23%	4.15%	5.13%

深耕汽车焊装领域 加强多元业务拓展

□本报记者 万宇

瑞松科技董事长孙志强：

技术引领发展

“公司在广汽丰田最新自动化焊装生产线项目中,采用工业机器人160多台,生产节拍52秒/台,运用了全平台柔性化生产等技术,设备稼动率超过95%,完整实现了丰田精益生产、全平台柔性生产的理念。”孙志强对技术数据如数家珍。这来自于他在行业超过20年的积淀,也是公司“技术引领企业发展”战略的具体实践。

长期以来,工业机器人核心零部件、机器人本体生产领域主要由海外厂商主导,国内企业与之对比尚有差距。凭借成本、渠道、定制化技术和服务响应优势,本土工业机器人系统集成商发力创新综合解决方案,崛起成为重要力量。

“工业机器人集成行业是跨学科的综合应用行业,系统集成是对机器人本体的二次开发。”孙志强说,“下游行业客户具有定制化非标生产的显著特点,对供应商的生产工艺和技术提出了很大的差异化要求。我们需要掌握不同客户的不同生产工艺要求,并进行有针对性的设计和制造。只有具备较强自主创新能力的厂商,才能迅速对生产工艺做出调整与改进,及时开发出满足客户需求的新产品。”

瑞松科技的技术实力通过了“大考”,获得了汽车巨头抛出的橄榄枝。公司招股说明书显示,广汽丰田在2016年、2017年蝉联瑞松科技第一大客户,2018年位列第二大客户。获得日系头部汽车厂商的认可,对公司的发展起到了重要推动作用。这意味着公司的技术实力通过了严苛的考验,同时为公司开拓客户积累了宝贵的经验。

“日系汽车品牌通常对精细化、效率、品控等要求较高,在同样产能目标下,生产线设计占地面积相比其他品牌较小,对柔性化生产水平要求高,因此工艺更复杂,技术难度更高。”孙志强表示。

2月17日,瑞松科技登陆科创板

凭借在汽车制造焊装领域深耕多年的专业优势,瑞松科技积累了丰田、本田、马自达、广汽乘用车等知名客户,建立了紧密的合作关系。登陆科创板后,募集资金将投入工业机器人及智能装备生产基地、研发中心建设等项目。公司有望进一步巩固市场地位,并加强开拓机械、3C等领域的智能制造业务。

从代理销售机器人到提供汽车行业的机器人生产线解决方案,站在科创板上市的全新起点,瑞松科技董事长孙志强接受中国证券报记者专访时表示,智能制造是一个广阔的舞台。公司坚持以技术引领企业发展的战略,重点研发面向“新材料、新工艺、新技术、新应用”,巩固公司的技术优势,积极拓展在下游行业的应用。

事实上,瑞松科技正在切入更广阔的市场。汽车市场方面,公司为“传祺”汽车提供的自动化生产线项目,采用200多台机器人,实现了全产线高度无人化生产,可满足5款车型共线生产并实现智能无缝切换,生产节拍45秒/台,达到国内领先节拍水平和车型切换速度。同时,公司与广汽菲亚特克莱斯勒、长安标致雪铁龙等合资品牌建立了业务合作。值得注意的是,公司目前已有30%~40%非汽车制造领域的收入,客户包括德赛电池、富华重工、日立电梯等。

服务铸就品牌

国金证券统计数据显示,2014年9月末,我国工业机器人系统集成商数量不足500家,截至2017年末增长至超过3000家。这个数据是中国制造加速向自动化转型升级的缩影。然而,面对国际大型机器人企业的先发优势,本土企业如何实现突围?

孙志强指出,国内企业能够针对不同客户的实际情况提供个性化服务,并具有及时的响应速度、更短的设备交付周期、完善的售后服务,能够及时满足客户方案调整及配套设备需求。这些方面相比海外企业具备更强的竞争力。

事实上,实现客户目标需要集成商服务能力的“真功夫”,对于汽车厂商而言,集成商的服务能力和经验是“硬门槛”。

“作为系统集成商,企业既要掌握各个领域的专业知识,又要充分挖掘用户所提出的个性化需求,高度综合相关技术并对软硬件进行深度集成,才能够设计出符合客户需求的自动化成套装备及系统产品。客户招标时,倾向于选择具有成熟的整体技术解决方案能力的智能系统集成商,一般要求投标方具有一定数量的大型项目经验,甚至可能要求供应商与世界或国内头部客户有过成功合作。”孙志强说。

汽车业内人士告诉中国证券报记者,整车厂选择供应商时很谨慎,通常具有高知名度、具备项目管理经验和项目成功案例、能够

提供长期售后服务的供应商才能入围,而且企业从进入到被认可需要较长时间。而瑞松科技曾八次获得广汽丰田设备供应商“品质优秀奖”,并于2017年获得广汽丰田设备供应商最高奖“品质优秀奖”,并多次获得中国十大系统集成商、金手指智能集成项目奖等国内行业奖项。

研发面向前沿

作为科创板公司,其科创成色受到普遍关注。孙志强介绍,瑞松科技将重点研发面向“新材料、新工艺、新技术、新应用”,包括数字化虚拟调试技术、数字化工厂的工艺规划、机器视觉技术、焊接过程智能控制技术、机器人高精度高速度柔性装配技术、轻量化材料连接技术、机器人搅拌摩擦焊及其产业化在内的行业领先技术。

汽车制造焊装领域仍是瑞松科技的重点研发方向。2019年中国汽车市场产销数据下滑,但孙志强对汽车制造行业仍然持有较强的信心。“公司的重点客户销售数据仍然坚挺,且大部分客户未来仍有明确的扩产计划;近年来新能源汽车发展迅速,提供了新的市场空间。”

瑞松科技在传统汽车的白车身焊装领域积累的技术经验,可以广泛应用于新能源汽车制造领域。公司针对新能源汽车铝合金等轻量化新材料运用、车身结构、柔性化焊装等独特技术领域深入研发,建立了初步的技术优势。例如,在广汽新能源汽车自动化焊装生产线项目中,公司应用了不同于传统连接工艺的铝铆接、热熔直钻等国际先进连接工艺技术,助力客户首次采用“钢铝混合”生产线。

此外,瑞松科技将加强在3C、电梯、航空、船舶等领域的技术研究,为进一步扩大市场占有率提供技术支持,实现多元化产品布局。“汽车领域的自动化技术含量高,公司是从技术难度大的汽车行业开始做,难的都做好了,其他行业拓展自然不存在技术上的障碍。”孙志强说。

京源环保 专注工业水处理领域

□本报记者 刘杨

京源环保科创板上市申请日前获得通过。京源环保专注于工业水处理领域,依托工业废水电子絮凝处理技术、高难废水零排放技术和高难废水电催化氧化技术等自主研发技术,向大型企业客户提供工业水处理专用设备的研发设计咨询、集成销售及工程承包服务。京源环保的业务依赖于电力行业,收入比重接近八成。

客户集中度较高

招股说明书显示,京源环保成立于1999年3月,注册资本8046.35万元,法定代表人为李武林。公司业务覆盖电力、化工、金属制品等行业。客户包括华能集团、大唐集团、华电集团、国家能源集团、国家电投集团、华润电力、京能集团、粤电集团以及中泰化学、安徽丰乐农化、江门崖门新财富等。

公司表示,现阶段的主要收入来源于火电行业,且客户集中度较高。数据显示,2016年至2018年及2019年上半年,公司来自于电力行业的收入占主营业务收入的比重分别为95.45%、87.1%、59.34%和78.94%。报告期内,前五客户的销售收入占比分别为52.41%、52.3%、59.61%、88.27%。其中,向华能集团下属公司销售收入分别占当期营业收入的18.62%、1.74%、21.64%和58.67%。华能集团是国内发电装机容量最大的发电企业集团。

公司深耕电力行业的同时,逐步向化工、金属制品等非电行业工业水处理领域拓展。2018年,公司在化工行业的收入占比为25.34%,金属制品行业的收入占比为5.09%。2019年上半年,对前五大客户共实现7991.59万元收入,占营业收入比例达69.93%。

公司表示,如未来不能有效拓展水处理领域的其他市场,下游火电行业产业波动可能影响公司的持续盈利能力。

竞争较激烈

报告期内,京源环保的经营活动现金流量净额分别为-2633.1万元、-2792.11万元、-2443.23万元和-1377.97万元。京源环保表示,经营活动产生的现金流量净额持续为负,主要原因是公司主营业务处于快速增长阶段,受公司与上下游结算政策影响,成本产生的现金流流出早于收入产生的现金流入。

公司指出,未来经营活动现金流量净额为负的情况如果不能得到有效改善,公司可能会存在营运资金紧张的风险,进而可能会对公司业务持续经营产生不利影响。

公司从事的火电水处理市场参与主体较多,竞争较激烈。同时,电厂水处理服务内容较宽泛,大部分行业内企业由于技术储备或自身专业定位的限制,专注于其中某一项或者某几项系统设备。

公告显示,2016年-2018年,公司火电行业的产品市场份额分别为1.13%-2.26%、1.77%-3.53%和1.88%-3.76%。业内人士表示,环保整治力度升级,环保投入增加,具有技术及研发优势、专业化服务优势、品牌优势的优质企业会进一步脱颖而出,大型企业会有更多的市场机会。

京源环保此次计划募资2.76亿元投向3个项目。其中,约1.06亿元投向智能系统集成中心建设项目,1.36亿元补充流动资金,约3464万元投向研发中心建设项目。

京源环保表示,公司主要向大型企业客户提供工业水处理专用设备的研发、设计与咨询、集成与销售以及工程承包业务。水处理系统的建设周期包括招投标、方案设计、设备制造与集成、现场施工、后期维护等环节,各个环节水处理公司都存在不同程度的垫资,资金压力大。据京源环保预测,补充流动性后,公司的资产负债率将下降至23.97%。

历经三轮问询

京源环保此前经历了三轮问询。京源环保的主要客户华能集团,也是公司股东之一。资料显示,华能集团通过海宁华能间接持有公司0.23%股份。监管层要求公司进一步说明与华能集团的合作情况及获取业务的途径,与华能集团交易价格的公允性,结合海宁华能入股价格的公允性说明是否存在股份支付。

对此,京源环保回复称,自2005年中标华能国际玉环电厂的含煤废水和生活污水项目起,公司开始与华能集团合作。报告期各期,公司与华能集团均有业务合作,对华能集团销售收入金额分别为1800.63万元、289.4万元、5480.64万元和16705.23万元,占当期公司营业收入的比重分别为18.62%、1.74%、21.64%和58.67%。2019年1月-6月,公司对华能集团销售收入占当期公司营收的比重明显上升。京源环保称是华能集团新增装机项目较多,业务需求量大所致。

对于股份支付的问题,京源环保表示,未曾与海宁华能发生交易,亦未获取海宁华能的服务,与华能集团的合作公允;海宁华能于2017年6月通过股权转让协议转让方式入股公司;当年的转让是和丽、江苏中茂、贺士钧按照9元/股的价格,分别转让了191万股、140万股和19万股,转让价格与公司同期外部机构投资者之间的转让价格(9.5元/股)相近,相对于2016年基本每股收益(扣非后)0.25元/股,PE为36倍,转让价格公允。海宁华能入股公司属于其自主市场化商业行为。

罗克佳华拓展智慧城市和智慧环保业务

□本报记者 杨洁

罗克佳华科创板上市注册申请近日获证监会通过。公司此前经历了五轮问询,本次拟募集资金5亿元,投资大气环境AI大数据体系建设以及大数据AI研发体系建设项目。罗克佳华聚焦物联网技术的研发与应用,业务从建筑智能化、智能脱硫运营等向智慧环保、智慧城市领域拓展深化。

深耕物联网多年

招股书(注册稿)显示,公司发展伴随我国环保事业的发展强化过程。2004年,公司创建之初从事智能配电业务,公司建筑智能化业务是在智能电气成套设备的基础上发展起来的,并逐步向智慧城市发展。

2010年,公司结合在百余家电厂脱硫运行监测中积累的经验,承担山西省科技厅的脱硫节能智能优化系统开发课题,开始进入智能脱硫运营业务领域。

2013年,罗克佳华通过技术创新,将环保监控与信息化业务以及智能脱硫运营业务中采用的数据采集、监测等技术应用于大气环境质量监测领域,应用传感器密集布点,改变了原来一个县区级行政区划只有少数几个大气标准监测站,难以形成环境治理大数据的困境,并形成了目前的以空气质量监测为核心的智慧环保业务。2014年9月,罗克佳华在北京市通州区先后搭建了大气监测、工业污染源监测、环境应急等综合信息化系统,对污染源准确定位、判断污染发生原因并及时开展污染治理形成有效帮助。

公司以环保部颁布的117个大气污染防治重点城市作为重点突破区域,目前公司智慧环保业务已经进入北京、天津、太原等19个重点城市。同时,公司积极拓展其他城市的智慧环保市场。

2016年以来,公司物联网技术应用领域的重心逐渐从建筑智能化、智能脱硫运营、环保监控与信息化业务向智慧环保、智慧城市业务拓展。智慧环保、智慧城市业务目前为公司的业务拓展重心,并逐渐成为收入、利润的主要来源。

财务数据显示,2016年度-2018年度及2019年1-9月,公司智慧环保、智慧城市业务的收入合计占营业收入的比例分别为14.13%、27.20%、36.28%、63.96%。

注重研发投入

罗克佳华专注于物联网领域科技创新并进行产业化应用。通过建筑智能化、智能脱硫运营、环保监控与信息化业务的实施,逐步迭代升级到智慧环保和智慧智慧城市业务,并向物联网大数据运营模式发展。

公司形成了拥有自主知识产权的智能传感器、云数据库、物联网IoT平台及人工智能AI算法等核心技术,积淀了丰富的物联网技术应用经验。在智慧环保领域,公司推出了云数据库和大数据AI服务体系,为40余个城市提供数据运营服务,采集汇集融合各类多源的环保监测数据,并优化数据算法,打造生态环境动态数据库和运营体系,为政府、商业、民用等方面提供智慧环保大数据AI分析服务。

在智慧城市领域,公司积极研发视频应用、

升级云数据库、拓展人工智能AI算法等,以期将城市的“鼻子(环境监测)”、“耳朵(噪音监测)”与“眼睛(视频监控)”结合起来,完善物联网采集“视觉、听觉、嗅觉、触觉”等城市感知数据,作为智慧城市的数据基础,打通城市管理不同部门之间的数据壁垒及“孤岛”状态,提升城市管理和服务水平。

根据招股书(注册稿),罗克佳华在物联网、云计算、大数据和人工智能领域共形成74项专利和268项软件著作权。罗克佳华表示,公司的嵌入式产品和智能传感器设计分别具备资源均衡配置和高敏感优势。公司物联网IoT平台支持百万级数据高并发,稳定性好。云数据库以共享交换网络连接云数据库和链数据库,提供安全、可信、高效的数据共享交换服务;公司人工智能AI技术支持20余种智慧城市场景下的复杂AI算法。

研发投入方面,2016年-2018年及2019年1-9月,罗克佳华的研发投入占营收的比例分别为8.66%、6.58%、6.64%、10.62%。公司深入开展人工智能AI算法、云数据库等研发。截至2019年9月30日,罗克佳华在册员工中的研发人员达209名,占公司员工总数的24.13%。公司董事长兼总经理李伟作为公司研发带头人,主要负责技术顶层设计、产品的战略规划,拥有较强的专业背景。招股书(注册稿)显示,李伟、王倩夫妇直接或间接持有罗克佳华64.62%的股份,为公司实际控制人。

负债率下降

根据招股书(注册稿),罗克佳华资产负债率水平较高。2016年末、2017年末、2018年末,

公司资产负债率分别为83.68%、80.97%、76.04%,高于行业平均水平,但逐年下降。2019年9月底,资产负债率降至53.45%。

罗克佳华表示,为降低资产负债率,优化资本结构,加快公司业务拓展及IDC建设以把握5G机遇,公司于2019年3月以投前10亿元的估值引入投资者李劲、上海晋钢、李增亮、田三红,公司注册资本由5000万元增至为5800万元,资产负债率下降,业务拓展能力得到提升。

2016年至2018年及2019年1-9月,公司营业收入分别为3.06亿元、3.32亿元、3.89亿元、2.97亿元;归母净利润分别为2866.23万元、3576.51万元、6401.89万元、4249.09万元。公司预计2019年营业收入为5.32亿元-5.85亿元,同比增长36.76%-50.39%;净利润为9346.10万元-1.17亿元,同比增长46.32%-83.30%。

公司表示,2019年公司智慧环保、智慧城市业务收入增长较快,且智慧环保、智慧城市业务毛利率较高,在总体收入中的比重增长迅速。

此次罗克佳华计划募资5亿元,用于大气环境AI大数据体系建设项目以及大数据AI研发体系建设项目。罗克佳华表示,随着募集资金的投入,公司在技术储备、新产品研发上将突破发展瓶颈,提升核心竞争力,增强抗风险能力。

对于物联网行业技术升级迭代快的问题,罗克佳华表示,若不能根据市场变化持续创新,开展新技术研发,或新技术及新产品开发不成功,或未能准确把握产品技术和行业应用的发展趋势而未能将新技术产业化,将导致公司所提供物联网技术应用方案的竞争力减弱,影响业务拓展。