

政企网络安全市场龙头奇安信冲刺科创板

□本报记者 杨洁



奇安信主要财务指标

项目	2017年	2018年	2019年
营业收入(亿元)	8.21	18.17	31.54
归母净利润(亿元)	-6.3	-8.72	-4.95
研发投入(亿元)	5.41	8.18	10.47
研发投入营收占比	65.86%	45.04%	33.20%



市场空间大竞争激烈

奇安信专注于网络安全市场,主营业务为向政府、企业客户提供新一代企业级网络安全产品和服务。公司表示,已经成为国内领先的企业级网络安全产品和服务提供商。奇安信目前员工人数超过7000人,2017年-2019年营业收入年均复合增长率为95.98%,研发投入合计占营业收入比例为41.54%。

招股书显示,奇安信以“人+机器”协同运营为手段,创建了面向万物互联时代的网络安全协同联动防御体系。针对云计算、大数据、物联网、移动互联网、工业互联网和5G等新技术下产生的新业态、新业务和新场景,奇安信可为政府与企业等机构客户提供全面、有效的网络安全解决方案,客户范围覆盖政府部门、中央直属企业和银行。

据介绍,奇安信主要监控高级持续威胁(APT)攻击。公司在国内终端安全、安全管理平台、安全服务、云安全等领域市场份额排名第一。

招股书披露,在赛迪咨询发布的《2018年赛迪网络安全潜力企业榜80强》中,奇安信被评为第一名。公司拥有368项网络安全领域的主要发明专利和652项计算机软件著作权,另有超过850项专利申请正在审核中。

网络安全市场规模快速增长。根据赛迪咨询发布的《2019中国网络安全发展白皮书》,2018年我国网络安全市场整体规模达495.2亿元。随着数字经济的发展,物联网建设逐步推进,网络安全作为数字经济发展的必要保障,其投入将持续增加,预计到2021年网络安全市场规模将达到926.8亿元。

奇安信表示,网络安全市场吸引了较多参与者,市场竞争愈发激烈。国际市场方面,大型跨国IT巨头具备产业链优势地位,正积极拓展国内市场;国内市场方面,多家企业实现上市融资,并积极开展收购兼并。随着网络安全行业的快速发展,未来不排除会有更多的企业参与市场竞争,公司与其他厂商的竞争可能进一步加剧。

5月11日,奇安信科技集团股份有限公

司(简称“奇安信”)科创板上市申请获得上交所受理。

奇安信原为三六零集团旗下负责企业安全业务的公司,实际控制人、董事长齐向东是三六零的创始人之一。

在此次申请科创板上市前,奇安信已在股权上清除三六零的影响。

奇安信表示,短期可能存在公司品牌认知度降低、销售成本增加的风险。

2017年-2019年,奇安信主营业务毛利率分别为74.39%、55.15%、56.69%,呈下降态势。

研发投入持续提升

根据招股书,奇安信的产品体系包括三大类别:基础架构安全产品、新一代IT基础设施防护产品以及大数据智能安全检测与管控产品。其中,第二类新一代IT基础设施防护产品在公司近三年营收中占比

最高,均在40%以上。产品具体包括泛终端安全防护、新边界安全防护、云计算基础设施安全防护、大数据基础设施安全防护等。

2017年-2019年,奇安信的营业收入分别为8.21亿元、18.17亿元、31.54亿元,营业收入年均复合增长率为95.98%;归母净利润连续亏损,亏损分别为6.3亿元、8.72亿元、4.95亿元,扣非后归母净利润分别亏损6.4亿元、9.61亿元、6.88亿元。

公司表示,截至2019年末公司累计未分配利润为-21.64亿元。截至招股书签署日,公司尚未盈利且存在累计未弥补亏损。公司表示,产品仍在市场拓展阶段,研发支出较大。未来一段时间,公司将存在累计未弥补亏损及持续亏损。

奇安信称,网络安全领域创新产品及服务产生销售收入之前,公司需要投入大量资源完成产品研发、推广及销售等工作。公司将在现有产品推广及新产品研发等诸多方面继续投入大量资金,需要通过其他融资渠道进一步取得资金。公司营运资金依赖于外部融资。

2017年-2019年,奇安信的研发费用分别为5.41亿元、8.18亿元、10.47亿元,占营业收入的比例分别为65.86%、45.04%、33.20%。研发费用大幅上升,主要是研发人员薪酬快速增长所致。据介绍,截至2019年底,奇安信拥有2591人的研发团队,占公司总人数的38%;拥有2545人的技术支持和安全服务人员,占公司总人数的37%,已经形成技术人才壁垒。

为提高市场占有率,奇安信加大了对市场拓展的投入,销售人员数量持续增加,销售人员薪酬及其他销售相关费用支出增幅较高,销售费用逐年增加。2017年-2019年,销售费用分别为4.31亿元、8.0亿元、11.18亿元,年均复合增长率为61.07%。

公司业务仍处于成长期,市场开拓及技术创新研发投入较大。报告期内,奇安信的经营活动产生的现金流量净额均为负值。2017年-2019年,公司经营产生的现金流量净额分别为-5.16亿元、-9.56亿元、-11.14亿元。若未来公司相关费用支出未能产生相应的经营活动现金流入,可

能使得公司资金状况紧张,面临一定程度的流动性风险。

重心在政企B端市场

招股书介绍,公司前身奇安信有限成立于2014年6月,原系三六零集团所控制公司。在网络安全领域,三六零业务重心主要在C端市场,奇安信重心在政企B端市场。

2016年9月,齐向东及其控制的安源创志完成对奇安信有限的增资,齐向东更为奇安信有限的实际控制人。

2019年4月,奇虎科技(三六零全资子公司)将所持奇安信有限股权全部转让给中电金投控股有限公司旗下的明洛投资,所转让的3375.34万注册资本对应的转让价格为37.31亿元。招股书披露,此次转让,资产评估机构对奇安信的估值为164.78亿元。转让完成后,奇安信已与三六零无关。

此次转让是为了解决奇安信上市的独立性和同业竞争问题,因为三六零拟进军政企网络安全市场。奇安信在招股书中提示,此次转让完成后,奇安信已终止使用“360”品牌,公司与“360”品牌独立将更好地树立奇安信作为专门服务政企客户的专业网络安全公司的品牌形象,有利于奇安信长期发展,但短期可能存在公司品牌认知度降低,销售成本增加的风险。

股权结构方面,招股书显示,股票发行前,奇安信实际控制人、董事长齐向东合计控制公司38.34%的股份,为公司最大股东;明洛投资为第二大股东,持股为21.11%;金融街资本持股3.85%,国投基金持股为3.61%,其他持股超过1%股份的包括沸点资本、中金资本等。

此次冲刺科创板公司选择第二套标准,拟募集资金45亿元,扣除发行费用后将用于云和大数据安全防护与管理运营中心建设项目、物联网安全防护与管理系统项目、工业互联网安全服务中心建设项目、安全服务化建设项目、基于“零信任”的动态可信访问控制平台建设项目、网络空间测绘与安全态势感知平台建设项目等。

相关技术授权不影响公司独立性

铁科轨道称对控股股东不存在重大依赖

□本报记者 董添

近日,铁科轨道回复了审核中心意见落实函,对预应力钢丝及锚固板业务生产是否主要依赖于河北首科,铁路桥梁支座及工程材料业务相关技术是否对控股股东铁科院集团存在依赖等问题进行了说明。公司此次募投项目包括年产1800万件高铁设备及配件项目、北京研发中心建设项目和补充流动资金。

回复意见落实函

公司指出,2017年至2019年,对外销售预应力钢丝自产部分占比分别为45.56%、62.40%、84.12%,逐年上升。2019年6月30日,公司终止与河北首科的预应力钢材项目合作,收回预应力钢丝生产设备。2019年公司预应力钢丝产能较上年上升4500吨。合作项目终止后,公司自主开展预应力钢丝生产,仅向河北首科采购非核心工序的加工劳务,该加工劳务具有可替代性。公司预应力钢丝及锚固板业务生产对河北首科不构成依赖。

报告期内,公司预应力钢丝产能分别为9000吨、9000吨、13500吨。预应力钢丝产能计算方法系根据生产线数量、生产线有效工作时间、单位时间产量相乘得出。公司共有2条预应力钢丝生产线设备,单条生产线年产能能为9000吨。公司表示,预应力钢丝产能与

对应生产设备规模相匹配。

铁路桥梁支座及工程材料业务相关技术授权不影响公司的独立性,公司对控股股东铁科院集团不存在重大依赖。公开资料显示,公司是以高铁扣件为核心的高铁工务工程产品提供商,涉及的核心技术包括高铁扣件系统技术、高铁特殊调整扣件技术及重载扣件系统技术。

公司预计2020年上半年营业收入同比下降14.07%,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比下降37.05%。疫情对公司2020年一季度生产经营造成一定不利影响。随着各地积极推进复工复产,优先保障重点工程项目实施进度,公司生产经营已基本恢复正常,预计疫情对公司2020年第二季度生产经营的负面影响明显减弱。公司预计2020年第二季度营业收入同比上升3.43%,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比下降10.98%。

巩固主业

招股说明书显示,公司此次拟公开发行股份不超过5266.67万股,公司股东不公开发售股份,公开发行的新股不低于本次发行后总股本的25%。发行后股本总额不超过21066.67万股。扣除发行费用后拟投入募集资金合计约7.46亿元,将按轻重缓急依次用于年产1800万件高铁设备及配件项目、北京研发中心建设项目和补充流动资金。

具体看,年产1800万件高铁设备及配件项目拟通过收购铁科天津100%股权,利用铁科天津所拥有的土地使用权新建厂房和生产车间,购置生产设备,新建4条扣件系统弹条和1条扣件系统螺栓生产线。项目达产后,弹条年产量为1800万个,螺栓年产量为1800万个。项目的实施将提升公司生产能力,扩大公司的生产规模,满足铁路建设带来的广阔市场需求,提升公司产品市场份额和竞争地位,进而提升公司整体盈利能力。本项目拟投入募集资金45002.45万元。

北京研发中心建设项目拟将公司现有厂房进行装修改造,购置先进的研发设备,用于新产品、新技术、新工艺等的研发。项目的实施将提升公司自主研发能力和科技成果转化能力,强化前沿科技技术储备,提高公司的市场竞争力,巩固公司在铁路工务工程领域的技术优势,保障公司可持续发展。项目投资总额为14628.12万元。

提示风险

招股说明书显示,公司主要存在技术风险、经营政策风险、财务风险、募集资金投资项目风险等。

海外市场拓展方面,招股说明书显示,在中国高铁“走出去”的背景下,公司积极开拓海外市场,但目前尚处于起步阶段,公司海外市场拓展经验不足。拓展海外市场,

公司将面临各国国情的多样性、适用技术标准的差异性、对铁路需求的多变性等情况。公司可能由于市场需求分析失误、研发失败、不能适应国外标准和技术条件等因素造成海外市场开拓失败。同时,拓展海外市场可能存在商标及知识产权保护、贸易政策、法律法规变化等方面的风险。如果上述因素发生对公司不利的变化,将对公司海外市场产品销售造成负面影响。

报告期内,公司收入主要来自于铁路行业,主要客户包括各铁路建设单位和施工单位。公司客户主要为国铁集团、中国铁路工程集团有限公司、中国铁道建筑集团有限公司等较为集中。报告期,公司向前五名客户(同一实际控制人合并口径)的销售收入占公司营业收入的70%以上。公司对主要客户的销售收入占主营业务收入的比例较高,如果部分客户经营情况出现不利变化,或对公司产品的需求大幅度减少,公司经营业绩将受到不利影响。

报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为47537.25万元、47079.20万元和62358.14万元,占流动资产的比例分别为40.49%、35.57%和46.04%。如果客户资金紧张,出现重大应收账款不能收回的情况,将对公司财务状况和经营成果产生不利影响。此外,若重大应收账款未能及时收回,将增加公司资金压力,导致计提坏账准备增长。

科兴制药 聚焦生物制药主航道

□本报记者 康书伟

科兴生物制药股份有限公司(简称“科兴制药”)科创板上市申请5月11日获受理。公司由深圳知名地产大佬邓学勤控股。

本次科兴制药拟公开发行不超过4967.53万股,募集资金扣除发行费用后将用于药物生产基地改扩建项目、研发中心升级建设项目、信息管理系统升级建设项目和补充流动资金。公司表示,将逐步缩减化学药研发投入,着力聚焦具有优势技术沉淀的生物药主航道。

地产大佬实际控制

招股书显示,公司前身山东科兴生物制品有限公司(简称“科兴有限”)成立于1997年;2017年,公司成为正中产业控股集团有限公司(简称“正中产业控股”)全资子公司。

2018年12月,公司再次进行股权调整,深圳市恒健企业管理合伙企业(有限合伙)(简称“深圳恒健”)和深圳市裕早企业管理合伙企业(有限合伙)(简称“深圳裕早”)分别以股权转让和增资方式成为科兴有限股东。截至招股说明书签署日,深圳恒健和深圳裕早分别持有公司6.19%和5.38%股份,二者分别为公司间接控股股东正中投资集团非医药板块员工持股平台和公司员工持股平台。

为满足上市要求,公司实际控制人2018年将其所控制的从事医药板块业务的多个主体进行整合,组建医药上市板块资产。

从目前的股权结构来看,透过层层持股平台,邓学勤及其配偶通过科益股权投资持有科兴制药88.43%股权。资料显示,邓学勤为深圳知名地产大佬,2003年至今一直担任知名地产企业正中投资集团总经理和董事长。

主导产品行业领先

招股书显示,公司是一家主要从事重组蛋白药物和微生态制剂研发、生产、销售一体化的创新型生物制药企业,主要产品包括重组蛋白药物重组人促红素、重组人干扰素α1b、重组人粒细胞刺激因子以及微生态制剂药物酪酸梭菌三联活菌。

从科创属性看,公司的重组人干扰素α1b产品源自1993年获得国家科技进步一等奖项目“人基因工程α型干扰素产品的研制、生产与应用”的产业化产品。公司形成了自主核心技术“重组蛋白药物产业化技术平台”等。2020年,国家卫健委发布的《新型冠状病毒肺炎诊疗方案》试行第一至七版明确指出,目前没有确认有效的抗病毒治疗方法,可试用α-干扰素雾化吸入。

重组人促红素、重组人干扰素α1b、重组人粒细胞刺激因子均为国家医保目录乙类药品,重组人促红素、重组人干扰素α1b部分规格被列入国家基药目录,核心产品在同类产品市场占有率位居前列。从行业地位看,公司重组人促红素产品2017年、2018年国内市场占有率排名第三;注射用短效α-干扰素产品2017年、2018年市场占有率排名第二;短效重组人粒细胞刺激因子产品2017年、2018年国内市场占有率排名第十一、第十。

从财务数据看,公司2017年-2019年营业收入分别为6.16亿元、8.91亿元和11.91亿元,近3年营业收入复合增长率为39.05%;净利润分别为5939.16万元、9416.37万元和1.6亿元。从毛利率情况看,2017年-2019年主营业务毛利率分别为79.02%、81.11%和81.53%,总体稳定并保持在较高水平。

重组人促红素和重组人干扰素α1b是公司两大收入来源。2017年-2019年,前者的销售收入分别为2.81亿元、4.35亿元和5.59亿元,占公司主营业务收入的比例分别为45.66%、48.90%和46.99%,是公司第一大品种;后者的销售收入分别为1.96亿元、2.68亿元和3.53亿元,占公司主营业务收入的比例分别为31.88%、30.09%和29.65%。

从费用端看,2017年-2019年,公司研发投入分别为3234.74万元、4267.68万元和4616.97万元,近3年研发投入金额累计为1.21亿元。

从备受关注的医药企业营销费用指标看,财务数据显示,公司2017年-2019年销售费用分别为3.28亿元、4.68亿元和6.47亿元,2018年和2019年分别较上年增长42.86%和38.27%,但销售费用率处于同行业可比公司中游水平。

缩减化学药研发投入

二十多年的发展过程中,公司搭建了重组蛋白药物产业化技术平台、微生态制剂研发及产业化技术平台等;2010年前后,公司围绕强化抗病毒(肝病)领域起步,搭建化学技术平台,立项开发化学仿制药,计划与生物药产品形成协同优势;2014年,公司围绕肝病领域,整合主要从事克霉唑囊的中药业务板块,形成中药技术平台;2017年,公司立项研发聚乙二醇重组人粒细胞刺激因子项目,搭建成长效重组蛋白技术平台;2019年,公司立项研发重组人生长激素,搭建形成重组蛋白分泌表达技术平台。

招股书显示,公司研发人员共167人。公司拥有各类专利24项。其中,发明专利16项,已储备梯队化、系列化、递进式的生物药在研项目。截至招股书签署日,公司在研生物药项目8项。

公司表示,2019年第四季度以来,逐步缩减化学药研发投入,着力聚焦具有优势技术沉淀的生物药主航道,并采用深耕优势技术和拓展前沿生物技术相结合的产品战略,后续将持续加大生物药研发投入创新力度。基于目前具有优势地位产品,公司将持续深耕重组蛋白药物和微生态制剂,加快推进现有研发项目进程,并在抗病毒、血液、肿瘤与免疫、退行性疾病等治疗领域布局包括抗体药物在内的生物创新药立项研发,按“近期—中期—远期”计划开发出多个新的拥有完全自主知识产权的创新药物;产业化方面,公司将加快产业化技术研究并提升生产自动化和智能化水平。

公司提出,将围绕主营业务,实施产融结合策略和收购兼并计划,在生物医药领域投资并购一些相对成熟的项目;同时,公司会在前沿生物技术,如细胞治疗、基因治疗、基因疫苗以及生物检测等领域加快项目储备。