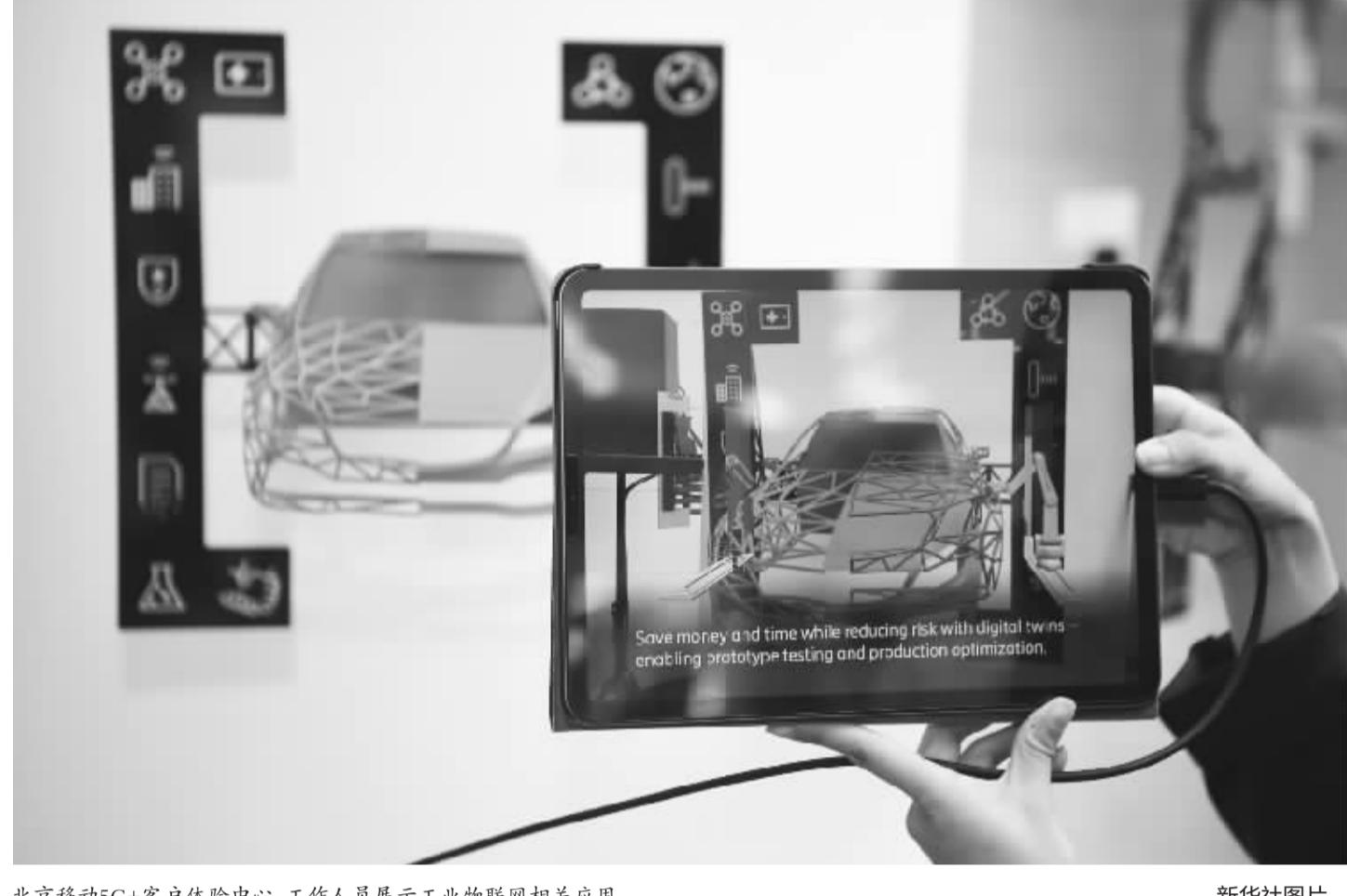


品高软件拟募资5.69亿元强化云计算主业

□本报记者 董添

品高软件近日披露了科创板首次公开发行股票招股说明书(申报稿)。公司拟募集不超过5.69亿元,用于信息技术创新云平台、专属信息化云服务平台、品高大厦建设以及补充流动资金。



北京移动5G+客户体验中心,工作人员展示工业物联网相关应用。

新华社图片

累计研发投入占比8.81%

公司选择的上市标准为,预计市值不低于10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元。

2017年-2019年,公司累计研发投入占最近三年累计营业收入比例为8.81%,符合

“最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入比例大于等于5%,或最近三年累计研发投入金额大于等于6000万元”的要求;公司形成主营业务收入的发明专利共计16项,符合“形成主营业务收入的发明专利(含国防专利)大于等于5项”的要求;公司最近一年营业收入为40185.02万元,符合“最近三年营业收入复合增长率大于等于20%,或最近一年营业收入金额大于等于3亿元”的要求。

报告期,公司营业收入分别为25195.77万元、44287.60万元和40185.02万元,营业收入复合增长率为26.29%;归属于母公司所有者的净利润分别为1680.33万元、2309.98万元以及3577.47万元。公司向五大客户的销售额分别为13159.21万元、30659.15万元和21466.96万元,占营业收入比例分别为52.23%、69.23%和53.42%。公司表示,不存在向单个客户销售比例超过总额50%的情况,不存在严重依赖于少数客户的情况。

募投项目围绕主营业务

品高软件此次拟发行新股不超过2826.3819万股;本次发行原股东不公开发售股份,募集资金扣除发行费用后计划投资三个项目,分别为信息技术创新云平台、专属信息化云服务平台和品高大厦建设项目,并补充流动资金需求,项目投资总额约为5.69亿元。

公司表示,募投项目围绕主营业务和发

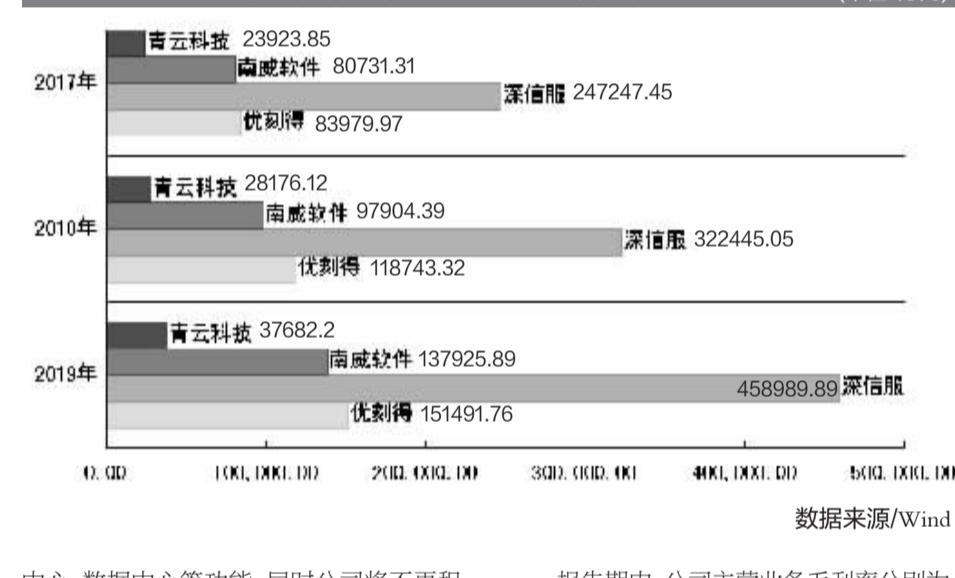
展战略,根据市场需求以及公司目前的业务发展现状与特点确定,投资方向符合行业发展趋势和国家政策导向,有利于增强公司核心技术的竞争优势,提高公司主营业务盈利能力,巩固和提高公司在行业中的竞争地位,进一步提高公司的市场竞争力和抵御风险能力。

具体看,信息技术创新云平台项目研制面向国产化替代,规模化运行、开放应用场景的云平台核心产品,融合国产芯片、整机、基础软件等生态厂商,研发国产异构环境下面向软件定义的高效可信云操作系统,实现单云集群万台规模级、10种国产芯片异构混部、毫秒级云服务响应能力,研发支撑国产云原生、多数据形态的区块链及人工智能等开放场景的新应用云服务。

项目拟募集资金总额为8092万元。其中,设备及配套设施费用2468万元,主要包括电子设备购置、机房建造和网络租赁费用,占该项目投入总额的30.5%;研发投入4275万元,占项目投入总额的52.83%;铺底流动资金1349万元,占该项目投入总资金的16.67%。

专属信息化云服务平台项目根据云服务行业化、属地化的发展特征,研究和提升公司信息化云平台的规模化运营的核心技术及服务能力。项目拟募集资金总额为14673万元。其中,设备及配套设施费用12100.8万元,主要包括电子设备购置、外购软件、机房机柜租赁和网络租赁费用,占该项目投入总额的82.47%;研发投入1225万元,占项目投入总额的8.35%;铺底流动资金1347.2万元,占该项目投入总资金的9.18%。

品高大厦建设项目拟使用募集资金28157万元。项目建成后,将作为公司研发中心和经营办公场所,承载公司办公、研发



数据来源/Wind

中心、数据中心等功能,届时公司将不再租用现有总部大楼。此外,公司综合考虑行业特点、经营情况和财务状况,拟将本次募集资金中的6000万元用于补充日常运营所需流动资金。

毛利率呈现一定波动

招股说明书显示,公司在经营、技术、税收政策变化、财务、募集资金投资项目、发行6个方面存在风险。

报告期内,公司享受高新技术企业所得税优惠、研发费用加计扣除和软件产品增值税即征即退的优惠政策,享受的税收优惠金额分别为1133.24万元、1267.13万元和1092.09万元,占当期利润总额(剔除股份支付的影响)的比例分别为61.88%、51.86%和19.36%。如果未来上述税收政策发生重大不利变化,可能对公司经营成果产生不利影响。

报告期内,公司主营业务毛利率分别为53.48%、34.88%和46.71%,呈现出一定的波动。公司表示,近年来公司云计算、行业信息化业务的营业收入增长,产品和业务结构有所变化,主营业务毛利率有所变动。目前,公司业务集中在云计算领域,该行业市场竞争壁垒相对较高,产品更新换代较快。竞争者持续进入、原有竞争对手加大市场开发力度、下游市场规模增速放缓,都会导致竞争加剧,进而影响行业整体毛利率,从而导致公司毛利率存在下降的风险。

报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为8942.36万元、13469.06万元和19293.15万元,占流动资产比例分别为24.5%、29.3%和37.99%。公司的应收账款客户主要为政府事业单位和大型国企,信用良好,但付款受客户资金预算、制度改革、经营状况、当地财政状况和收支管理等因素影响。

西安凯立打造贵金属催化剂领先供应商

□本报记者 何昱璞

近日,西安凯立新材料股份有限公司科创板上市申请获上交所受理。西安凯立主要从事贵金属催化剂的研发与生产、催化应用技术的研究开发、废旧贵金属催化剂的回收及再加工等业务。公司此次拟公开发行不超过2336万股,募集资金6.5亿元用于先进催化材料与技术创新中心及产业化建设项目、稀贵金属催化材料生产再利用产业化项目,并补充流动资金。

聚焦贵金属催化剂领域

西安凯立成立于2002年,凭借技术创新从7个人的小公司,发展成为注册资金8000万元、员工170人的科创型企业。2015年12月,公司股票在全国股转系统挂牌并公开转让。

西安凯立为我国精细化工领域技术领先的贵金属催化剂供应商。作为国民经济发展的重要基础,贵金属催化剂广泛应用于众多领域。经过多年发展,西安凯立研发的多种贵金属催化剂产品已实现进口替代。

2017年-2019年,公司业绩持续提升,归母净利润分别为3269.19万元、4317.78万元和6533.07万元。

除贵金属催化剂外,公司亦开发多项催化应用技术、贵金属回收再加工技术与工业

废水废气催化处理技术,可以为客户提供专用催化剂设计开发、催化剂改进提升、废旧贵金属催化剂回收、下游催化应用技术开发及优化、工业废水废气催化处理等解决方案,产品及服务广泛应用于医药、化工新材料、农药、染料及颜料、环保、新能源、电子、基础化工等领域。

2019年,公司贵金属催化剂产品、贵金属催化剂加工服务和催化应用技术研发服务三类业务营收占比分别为87.40%、12.59%和0.01%。公司主要客户包括海正药业、九州药业、齐鲁制药、海翔药业、药明康德等企业。

贵金属资源稀缺,价格昂贵,贵金属催化剂的二次回收具有巨大的经济价值和社会价值,该业务是公司产业链的重要配套部分。经过近20年的研究和优化,公司形成了高效、清洁、环保的贵金属催化剂二次回收产业化能力,基本涵盖与贵金属相关的所有催化材料。

西安凯立表示,未来将利用研发、技术、市场及品牌等方面的优势,持续巩固和加强公司在精细化工领域贵金属催化剂和催化应用技术的领先地位,持续提高公司的竞争能力,加快贵金属催化剂在下游行业的推广应用和进口替代,进一步提高市场占有率,引领行业技术发展趋势。

研发投入持续加码

从成立之初,西安凯立始终聚焦主营业务发展,研究开发出上百种贵金属多相催化剂和系列均相催化剂,并成功实现产业化。

近年来,公司围绕环境治理领域,研究开发了一系列化工尾气催化燃烧催化剂及技术、化工废水湿法催化氧化技术及其催化剂。公司发展成为以贵金属催化剂的研发与生产、催化应用技术的研发与工程化、废旧催化剂的回收与再利用等一体化协同发展的技术驱动型高科技公司。

研发模式方面,公司采取自主研发为主、合作研发为辅的模式。公司技术中心下设六个研究室和两个检测组,从不同方向负责技术研究工作,形成了公司自主研发与客户需求相结合、短期与中长期科研目标兼顾的研发机制。截至目前,公司拥有授权发明专利44项、实用新型专利10项,主持、参与起草或修订12项国家标准。

2017年-2019年,公司研发投入分别为1698.67万元、1987.63万元和2404.72万元,累计研发投入金额达到6091万元。

根据市场研究机构Ceresana公司的报告,到2021年催化剂市场价值将增加到220亿美元以上。其中,中国市场的增长率较高。

目前,公司重点布局PVC生产用无汞催化剂、烷烃脱氢催化剂、燃料电池催化剂、煤

化工催化剂、环保催化剂等,在不断巩固和提高公司产品在精细化工领域应用的基础上,逐步提升催化剂产品在基础化工、环保、能源、新材料等领域的市场份额。

产学研联动激发活力

从行业发展情况来看,发达国家和地区贵金属催化剂的研究和产业化起步早、基础好,巴斯夫、庄信万丰等海外领先企业已有超过百年的历史,而国内贵金属催化剂产业基础较薄弱。

公司背靠西北有色院,研发实力较强。截至2019年末,公司研发团队48人。其中,硕士研究生学历以上员工29人,年龄结构以中青年为主。西安凯立表示,中青年研发团队富于创新精神,有能力通过创新突破重点研究方向,使公司保持技术优势且均衡发展。同时,公司注重与高校、研究所及相关企业合作,充分整合科研院所、高校和企业的技术优势,实现产学研联动,对公司研发实力形成了有力补充。

值得注意的是,西北有色院研究院持有西安凯立34.29%股份,为公司控股股东。西北有色院是国内稀有金属及有色金属新材料与加工技术成果转化基地,旗下拥有西部材料、西部超导2家上市公司。西安凯立若成功上市,将成为西北有色院旗下第二家科创板上市公司。

固安信通 聚焦轨交信号系统

□本报记者 刘杨

近日,固安信通科创板上市申请获上交所受理。固安信通专注于轨道交通信号系统关键设备的研发、生产、销售和维护业务。公司此次拟募资4亿元,投向列控设备智能制造基地等项目。公司表示,将紧密围绕主营业务,进一步加强市场开拓力度,不断提升产品市场占有率和公司营收规模。借助科创板上市带来的资金和融资渠道优势,加大对新产品、新技术的研发投入,扩大公司技术优势,逐渐发展成为国内轨道交通通信信号领域核心供应商。

以销定产 以产定购

根据招股书,固安信通形成了以轨道电路设备和电码化设备为核心、多种类信号系统设备布局的谱系化产品线,是轨道交通信号系统领域具备独立研发能力的民营高新技术企业。

固安信通坚持以技术创新推动产品升级,推出了一系列高安全性和高可靠性的轨道交通信号系统相关产品。公司产品主要分为轨道电路和电码化设备、信号电源屏设备、应答器传输系统、区间综合监控系统设备和信号器配件等。

通过大规模的研发投入,不断引入核心技术人才,公司持续保持研发创新能力。截至招股说明书签署日,公司拥有专利41项,其中,发明专利10项。公司核心产品累计获得17项CRCC认证证书(含1项试用证书),是在细分领域内少数通过CRCC认证的民营企业。

按照相关法律法规的要求,信号系统设备供应商的选取必须经过特定程序。固安信通一般通过参与公开招投标和竞争性谈判等方式获取订单,获取订单后安排具体的生产、采购计划。公司形成了“以销定产”“以产定购”的经营模式。

截至招股说明书签署日,公司控股股东及实际控制人为邸志军。邸志军与王裕荣为夫妻关系,邸旭为邸志军之子。

研发能力较强

公司产品得到了客户的广泛认可,经营规模和盈利能力持续提升。财务数据显示,2017年至2019年,公司营收分别为1.43亿元、2.00亿元、2.67亿元;归母净利润分别为3131.25万元、3817.65万元、5601.27万元。投入规模持续增长,分别达到1587.88万元、1628.56万元和2698.49万元,占营收比例分别为10.11%、8.13%和11.13%。

铁路信号是技术密集型产业,研发和生产涉及电器工程、信息与通信工程等学科,需要大量的专业技术人员。截至2019年末,公司研发人员占员工总人数的30.70%。

轨道交通行业存在较高壁垒。铁路装备产品技术更新较快,且研发投入较高,企业对新产品的研发、取证需要较大规模资金投入。轨交行业客户所规定的交货期通常较短,所需产品种类相对较多,对生产企业的资金实力要求较高。

公司表示,希望借助科创板上市带来的资金和融资渠道优势,招募更多专业性人才,加大对新产品、新技术的研发投入,扩大公司技术优势,提高公司的行业影响力和市场地位,逐渐发展成为国内轨道交通通信信号领域核心供应商。

据介绍,公司产品已覆盖全国18个铁路局,下游铁路建设行业主要企业均与公司保持长期稳定的合作关系。其中,轨道电路和电码化产品已应用到尼日利亚、肯尼亚、埃塞俄比亚等国家和地区相关铁路建设项目,助力当地基础设施建设和经济发展。

提示相关风险

报告期各期,公司主营业务毛利率分别为62.96%、59.33%和51.90%,呈逐年下降态势。固安信通对此表示,公司生产销售的核心产品轨道电路和电码化设备收入占比较高,但近年来行业竞争加剧,公司为保持和获取更多市场份额,在一些项目投标过程中采取了较为积极的报价策略,中标价格逐年小幅下滑,导致公司轨道电路和电码化设备在销售规模、利润贡献提升的同时,毛利率有所降低。

从行业竞争格局看,中国通号等国内轨道交通信号设备生产企业均具备轨道交通信号系统基础设备的研发、生产、销售能力,具备成熟的技术。同时,公司的应答器等新产品需要面对思维列控、交大思诺等知名厂商的竞争。公司面临市场竞争加剧的风险。

报告期各期,公司应收账款账面价值分别为13946.77万元、21909.02万元和28121.38万元,占流动资产的比例分别为48.83%、63.32%和68.02%,占各期营业收入的比例分别为97.75%、109.41%和105.35%。

公司提示,尽管其客户主要为国铁集团及其下属各铁路局、铁路建设单位、铁路施工单位和设备集成单位等,资信良好,应收账款发生大额坏账的可能性较小。但如果宏观经济形势下行,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,轨道交通信号领域采取严格的产品认证准入制度。根据《中国铁路总公司铁路专用产品认证采信目录》等相关要求,公司销售目录中涉及的产品需要取得CRCC产品认证证书,该等证书有效期一般为五年。公司表示,存在主要产品无法取得CRCC认证,或认证到期后未能及时续期的风险。