

7月以来185家公司被机构调研536次

# 科创板制造业公司成“香饽饽”

科创板公司近来颇受机构关注。Wind统计显示，2021年7月以来，科创板185家公司被机构调研了536次；9月以来，31家科创板公司被机构调研了53次。在“工业母机”热潮之下，从事高端五轴联动数控机床及关键零部件业务的科德数控，9月以来被海内外机构密集调研了11次，几乎每天一次。除科德数控外，科创板设备、化工、材料领域的制造业公司下半年受到机构关注，原材料涨价影响及对冲方案、下游客户开拓进展、未来业绩增长点，都是机构投资者关注的重点。

●本报记者 杨洁



今年7月以来获机构调研次数前十的科创板公司

证券简称	被调研次数	调研机构家数	所属Wind行业
欧科亿	28	45	工业机械
神州细胞-U	17	53	西药
东威科技	16	74	工业机械
科德数控	14	311	电气部件与设备
当虹科技	12	44	应用软件
长阳科技	12	159	基础化工
皓元医药	10	44	西药
芯原股份-U	10	75	半导体产品
美迪西	10	399	西药
智明达	10	17	航天航空与国防

视觉中国图片 数据来源/Wind

产计划，是很多投资者关心的话题。科德数控表示，公司后续会采用各种方式筹措资金，力争按原募投项目在2024—2025年达产实现500台整机/年产能。

## 机构密集调研

除了科德数控外，Wind统计显示，2021年7月以来，科创板被调研10次及以上的公司有10家，大多数属于制造业，具体包括工业机械、电气设备、基础化工及国防军工行业。

从事数控刀具产品和硬质合金制品业务的欧科亿是今年7月以来被调研次数最多的公司，总共被调研了28次。欧科亿表示，2020年以来，硬质合金刀具材料需求高速增长，特别是数控刀片、3C产业所用的棒材出现供不应求的现象。主要原因包括三方面：一是国内市场需求激增，特别是装备制造业、电子信息产业需求增长；二是我国硬质合金产业经过近70年发展，生产工艺、技术和关键装备已基本具备国际同行的先进水平，已从量的增长转向更专注质的提升；三是全球资金宽松促进了制造业的回升。根据行业协会预测，这种高速增长将持续到2023年，之后会在这个高位平台上呈现常态化增长态势。

科德数控上市后交出了一份不俗的业绩答卷。公司2021年上半年实现主营业务收入1.05亿元，同比增长42.42%。其中，高端数控机床业务的销售收入为9451.72万元，同比增长49.93%；实现归母净利润2173.27万元，同比增长305.60%。

靓丽的业绩使得科德数控吸引了更多投资机构关注。7月，公司被179家机构调研了3次；半年报发布后，9月以来，科德数控被160家机构密集调研了11次，从9月2日至今几乎每天都有机构调研公司。

科德数控在与投资者交流时表示，公司在手订单充足，产品供不应求。截至2021年8月底，公司正在执行的金额在300万元以上的订单合计金额1.85亿元。新增订单的下游客户中，增速最快的是航空航天领域，订单金额是去年同期的1.66倍；其次是兵船领域，订单金额是去年同期的1.43倍；第三是机械领域，订单金额是去年同期的1.1倍。

产能不足成为公司当前最大的矛盾。IPO资金募集远低于预期是否影响公司扩

域是否已实现出货、效果如何？东威科技表示，公司按照客户需求研发出能够生产动力电池负极集流材料的设备，并达到客户的技术要求。

两家特种气体材料供应商金宏气体和华特气体今年9月以来也被投资者密集调研。金宏气体在被问及氢气制备进展以及在氢燃料电池应用可能性时表示，公司会在部分排放含氢气尾气的化工企业现场或周边地块布置尾气回收装置，去除尾气中杂质，得到5N纯度的氢气，公司氢气产品能达到为氢燃料电池供氢的标准。

华特气体则介绍了最新的客户导入进展。上半年，公司收入和净利润同比增长均超50%，主要是下游半导体客户原有产品的放量、新导入产品的放量以及新认证的半导体客户产生订单所导致。

## 原材料涨价影响几何

对于制造业企业，成本管控以及供应链安全是企业经营的重要命题。原材料零部件的涨价或短缺的影响程度，成为机构投资者在调研中普遍关注的话题。

金宏气体在调研中表示，上半年成本费用提升一大原因是公司原材料价格上涨，毛利率受到一定影响。上半年原材料

涨价主要体现在从空气中分离出的气体，如氧、氮、氩，其中尤其以液氮涨价最明显。

对于原材料涨价是否对公司三季度业绩产生影响，金宏气体表示，今年原材料价格上涨幅度大且上涨速度快，目前已经有所回落，整体趋势是在往回落的方向发展。

欧科亿也被问及如何对冲原材料价格上涨的压力。公司表示，今年原材料价格持续上涨，尤其是碳化钨价格在8月达到高位。一方面，公司增加了原材料库存，目前原材料库存可以支撑到10月底，一定程度上降低了原材料价格上涨对成本的影响；另一方面，公司产品相应提价，原材料涨价影响能传导到下游，因此公司产品的毛利率呈现上升趋势，未对公司的盈利造成不利影响。

从事物联网无线通信产品的有方科技被问及芯片缺货情况预期何时能得到缓解，公司表示，目前行业内较为紧缺的芯片包括恩智浦等车载芯片、Cat.1芯片和一些定位芯片。虽然全部缓解还需要时间，但部分芯片供应今年上半年较去年四季度缓解了一些，今年下半年较上半年也有进一步缓解。公司密切关注上游芯片及海外封装厂受疫情的影响程度，全年的业绩目标在设定时已经将芯片短缺的风险考虑进去，目前在全力实现全年目标。

## 创新生物药企诺诚健华闯关科创板拟募资40亿元巩固主业

12月获得国家药监局附条件批准上市，6款产品分别处于I/II/III期临床试验阶段，8款产品处于临床前阶段。

招股书显示，公司本次募集资金投资项目均为现有产品或业务的拓展，且均为公司自主实施，实施后不会新增同业竞争，不会对公司独立性产生不利影响。

具体来看，新药研发项目基于公司已上市药物和目前在研产品管线进度情况，结合国内外疾病发展对药物的需求，拟开展小分子和大分子药物的临床前及临床研发。项目总投资为215087.4万元。其中，临床前费用29130万元，临床费用181740万元，基本预备费4217.4万元。

药物研发平台升级项目基于公司在研产品管线的研究需求，结合国内外先进的医药研发设备情况，拟对公司现有药物研发平台进行升级。项目预计建设期为五年，项目总投资16718.87万元。其中，场地租赁及装修24213.31万元，设备投资10480.54万元，人员薪酬3084万元，其他费用414.2万元，基本预备费327.82万元。

营销网络建设项目方面，公司拟通过营销网络建设项目，对营销网络进行整合、扩充和加强，从销售、市场、商务和医学准人等多方面搭建公司的肿瘤和自身免疫性疾病治疗药物的营销网络，专注于公司药品和品牌市场推广，提升公司产品推广能

力、市场营销能力和公司品牌知名度。项目预计建设期为五年，项目总投资39419.88万元。其中，场地租赁5588.9万元，人员薪酬7563.49万元，推广宣传费25494.55万元，基本预备费772.94万元。

## 全球销售空间有望扩大

报告期内，公司管理费用金额分别为1992.18万元、6601.72万元、9127.95万元和2635.51万元，主要由员工工资与福利、专业咨询服务费、股权激励费用和折旧摊销及物业水电费构成，其合计占比分别为81.27%、81.55%、83.05%和78.67%。公司管理费用呈逐年增加趋势，主要原因包括：公司经营规模扩大，管理人员数量增加；公司2019年启动港股上市准备，2020年初完成港股上市，相应中介机构费用增加。

光大证券研报显示，诺诚健华在奥布替尼临床推进过程中极具执行力，从临床试验开始到获得CDE上市许可只用了约32个月的时间（最终通过II期单臂临床试验有条件获批），公司强大的临床发现和推进过程已获验证，为其他产品的商业化奠定良好基础。近期，公司与Biogen达成合作协议，将奥布替尼在多发性硬化症（MS）的全球独家权利重磅授权给Biogen。公司由此获得1.25亿美元首付款、最多高达

8.125亿美元的潜在在临床开发及商业化里程碑付款。MS适应症的市场空间广阔，全球患病人数持续增多，对于创新疗法的需求较高。Biogen是全球MS龙头药企，奥布替尼的全球销售空间有望得以提升。公司正逐步进入产品和业绩兑现期。

针对未来发展战略，招股说明书显示，公司将继续推进在研产品的研发工作以及在全球范围内的临床试验，加速成长为全世界肿瘤和自身免疫性疾病患者开发并提供创新疗法的生物医药领导者。继续挖掘奥布替尼用于治疗多种B细胞淋巴瘤的临床价值，拓展国内和海外市场，并将探索奥布替尼以及Tafasitamab作为血液瘤基石用药的临床潜力，巩固公司在血液瘤领域内的优势地位。

中泰证券研报显示，诺诚健华深度布局血液瘤、实体瘤和自身免疫疾病用药三大领域。血液瘤领域积极拓展奥布替尼的适应症并尝试和MIL-62、BCL-2的联用。实体瘤领域，公司泛FGFR抑制剂、FGFR4抑制剂、泛TRK抑制剂处于早期临床试验阶段。自身免疫疾病领域，奥布替尼积极拓展于MS和SLE领域的治疗。公司瞄准细分领域中具有成为Best-in-class或First-in-class潜质的靶点和药物，其中自身免疫和实体肿瘤是公司中长期增长的驱动力和更大看点。

## 科创板IPO申请即将上会

### 概伦电子称具备核心技术优势

●本报记者 杨洁 见习记者 彭思雨

国内EDA（电子设计自动化）领先企业概伦电子将于9月22日科创板首发上会。在此前两轮问询中，概伦电子表示，公司已实现盈利。通过自主研发和并购，公司已在器件建模和电路仿真验证两大集成电路关键环节形成核心技术优势。

信达证券指出，全球EDA行业格局出现松动迹象，工艺迭代速度放缓、科技进步等因素缩短了EDA第一梯队企业与二、三梯队企业间的差距，为非头部EDA企业的崛起带来机遇。在政策、技术、市场、人才多个利好因素的共同推动下，国内集成电路产业已经形成良性循环，国内EDA行业有望迎来爆发式增长。

## 实现盈利

概伦电子的主营业务为向全球晶圆代工厂、存储器厂商以及集成电路设计和制造企业提供EDA产品及解决方案，主要产品及服务包括制造类EDA工具、设计类EDA工具、半导体器件特性测试仪器和半导体工程服务等。

招股书显示，报告期内（2018年—2020年），概伦电子分别实现营收5194.86万元、6548.66万元和1.37亿元，三年复合增长率达62.68%；分别实现扣非后归母净利润-798.87万元、298.14万元和2132.59万元。

今年上半年，公司实现营收8190.73万元，扣非后归母净利润为1126.02万元。公司预计今年前三季度营业收入为1.15亿元—1.27亿元，同比增长33%—46%，主要系公司下游晶圆厂客户产能扩张，需求强劲，公司持续获得软件、硬件订单所致；归母净利润为1100万元—1200万元，同比下降23%—30%，主要系去年同期政府补助和理财产品收益等非经常性损益相对较高所致。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为96.99%、95.86%、89.81%。上交所在问询中要求公司量化分析相关业务毛利率变化原因。公司表示，2019年主营业务毛利率下降主要是半导体工程服务业务毛利率及销售占比下降所致；当期工程服务收入共计336.07万元，规模较小，毛利率相对较低主要系个别项目对战略性客户定价较低或项目技术难度较高，公司在执行中为维护战略性客户关系而投入超过预期。2020年主营业务毛利率下降是由于EDA工具授权业务销售占比相对下降。公司EDA工具为标准化软件产品，相应开发成本已在对应归属期间计入研发费用，因此EDA工具授权业务无对应成本，毛利率为100%。2020年公司EDA工具授权业务销售比重同比出现下滑，拉低公司整体毛利率水平。

## 掌握核心技术

概伦电子介绍，目前全球EDA市场被新思科技、铿腾电子、西门子三家公司垄断。这三家公司通过数十年不间断的高研发投入，夯实巩固其核心EDA产品的技术领先优势，不断拓展业务、并购公司，逐步形成全流程解决方案，建立起相当完善的行业生态链，形成了较高的行业壁垒和用户黏性。赛迪顾问数据显示，2020年，国际EDA巨头全球市场占有率达到77%。

面对高度集中的市场格局，概伦电子在第一轮问询中说明了公司当前所处的国内外市场地位。概伦电子表示，公司围绕DTCO方法学，在器件建模和电路仿真验证两大集成电路制造和设计的关键环节进行重点突破，自主研发了相关EDA核心技术，可有效支撑7nm/5nm/3nm等先进工艺节点下的大规模复杂集成电路的设计和制造。

概伦电子称，凭借核心技术优势，公司器件建模及验证EDA工具在全球范围内已形成较为稳固的市场地位，得到全球领先晶圆厂的广泛使用，包括台积电、三星电子、联电、格芯、中芯国际等全球前十大晶圆工厂中的九家。在市场高度垄断的格局下，电路仿真及验证EDA工具已在全球存储器芯片领域已取得较强的竞争优势，部分实现对全球领先企业的替代，包括三星电子、SK海力士、美光科技全球规模前三的存储器厂商。

## 行业快速发展

根据赛迪顾问统计，2019年我国EDA市场规模约为5.8亿美元，超过85%的份额被国际EDA巨头占据，国产化率不足10%。

中银证券指出，2020年我国EDA行业总销售额约为66.2亿元，同比增长19.9%。我国自主EDA工具企业在本土市场营业收入约为7.6亿元，同比增长65.2%，EDA国产化率提升至11.5%。

“全球EDA行业格局出现松动迹象，工艺迭代速度放缓、科技进步等因素缩短了EDA第一梯队企业与二三梯队企业间的差距，为非头部EDA企业的崛起带来机遇。”信达证券认为，国产EDA行业的发展具有必要性和迫切性。EDA是当前制约我国集成电路行业发展的短板，想要发展高端制造业与数字经济产业，就必须发展自主可控的EDA工具。目前，国家政策加大了对EDA行业的扶持力度，国内集成电路生态日益完善，EDA人才培养模式逐步健全，国内领先的人工智能与云计算领域为未来EDA的发展打下良好基础。在多利好因素的共同推动之下，国内集成电路产业已经形成良性循环，国内EDA行业有望迎来爆发式增长。根据GIA报告，中国EDA市场2020年至2027年复合年增长率预计达11.7%。

华泰证券认为，EDA行业并购也为国内EDA产业生态整合提供了新的机遇。2010年，华大九天收购华天中汇；2019年，概伦电子并购博达微，持股比例达80%。并购之下，国内EDA产业整合或将加速，有利于产业规模化的形成，促进国内EDA生态建立。

概伦电子本次IPO拟募资12.1亿元。其中，战略投资与并购整合项目预计投资1.5亿元。公司将选择投资或收购的潜在标的为国内外技术水平高、拥有市场化产品或关键EDA技术、符合公司战略规划和布局且能够与公司形成较强协同效应的EDA企业。