

恒拓开源:迎接民航业IT需求加速释放

5月17日,恒拓开源2022年度业绩说明会在中国证券报·中证网举行。恒拓开源董事、总经理刘德永表示,航空智慧化发展趋势没有变化,民航业IT需求正在复苏。“过去积压的需求可能会快速释放,未来几年机会将更多。”恒拓开源已经加大研发投入,同时优化人员结构,做好了迎接行业复苏的准备。

●本报记者 杨洁

提供智慧航空解决方案

恒拓开源是一家以航空业务为特色,以开源技术见长,致力于推进行业数字化转型的专精特新高科技企业,2021年11月成为北交所首批上市公司。恒拓开源业务主要分为航空板块和非航空板块,目前航空板块营收占比在八成以上。

针对航空公司业务流程的实际需求,恒拓开源综合运用大数据、云计算、物联网、人工智能等新一代信息技术,在安全运控、营销服务、机务维修、管理支撑四个方面提供全方位智慧航空解决方案。

刘德永介绍:“我们的产品每天支撑超过1.2万架次航班的运行保障,每天为约10万航空机组人员提供航行服务支持,每天为约3000架次飞机提供运行管理服务,每年为3000万张机票提供后台支撑服务。”

2022年,恒拓开源营收有所下滑,但总体抵御住了行业大幅亏损的影响,公司各项业务扎实推进,相关指标虽然有所波动,但总体处于健康状态。

2022年,恒拓开源实现营业收入1.79亿元,同比下滑8.6%;毛利率为39.83%,同比下滑4.25个百分点;实现净利润704万元,同比下滑68.99%。在产业链整体亏损的情况下,



视觉中国图片

恒拓开源仍实现盈利。刘德永表示,2023年公司力争实现不低于50%的净利润增速。

练好内功做好准备

刘德永对民航业发展充满信心:“要做好准备,练好内功,迎接行业复苏。”

刘德永认为,受多重不利因素影响,近三年航空IT建设节奏有所放缓,尤其是航空智慧化建设节奏被打乱。但民航业发展趋势没有变化,IT需求依然存在,过去积压的需求可能会快速释放。未来几年,民航业IT需求释放节奏可能加快,机会将更多。

从政策层面看,《“十四五”民用航空发展规划》《智慧民航建设路线图》《关于民航大数据建设发展的指导意见》等文件连续出台,引导以智慧塑造民航业全新未来。

刘德永介绍,在过去三年行业低谷期,公司依托良好的现金流和资金储备,持续加大

研发投入,保持技术领先,研发和推出了一批智慧航空应用产品(如数字化放行、智能飞行技术、PLM等),从市场反馈看已见到成效,公司核心竞争力得到提升。同时,优化人员结构,建立了更加高效的团队,以更好地迎接行业复苏。

对于AI大模型等新技术,刘德永表示,公司积极关注和跟踪研究,探索能否基于自身的行业积累,打造垂直大模型,目前已安排专门团队研究行业应用的落地场景。

2022年,恒拓开源研发投入总额为1501万元,占营业收入的8.4%。此外,公司连续三年实现经营活动现金流为正。经营现金流持续增加,为公司迎接行业复苏提供了充足资金保障。

构建多支柱业务格局

基于在软件行业的技术积累,恒拓开源

业务范围已经拓宽至民航业务以外的领域。

刘德永表示,向非航空领域发力是公司的长期战略,以更好地保证业务的稳定性,实现快速成长。目前,公司在医疗健康领域的布局已初见成效,未来致力于打造以航空领域为主,多支柱发展的业务格局。

根据财报,2022年恒拓开源非航空业务持续聚焦和优化,医疗健康业务继续壮大,拓展了华润商业、华润医疗等客户的战略合作项目,为未来发展打下了良好基础。同时,产品化能力大幅提升,陆续取得医药业务运营平台V1.0、医生线上综合管理系统V1.0、处方药营销管理系统V1.0等30项计算机软件著作权登记证书。

恒拓开源近日公告称,拟以现金8416.04万元收购亿迅信息40%股权。亿迅信息是一家全媒体交互中心解决方案供应商,此次并购将有利于恒拓开源构建更加多元化的发展格局。

助力金融数字化升级

艾融软件接连斩获重大项目

●本报记者 吴科任

5月17日,北交所上市公司艾融软件2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。艾融软件董事长、总经理张岩表示,公司将持续开拓市场,实施精细化管理,不断加强技术研发。今年以来,公司已相继中标中国农业银行项目和中银消费项目。目前,公司在手订单充足,预计今年业绩将保持正向增长。

张岩表示,公司将持续增强在金融信创、数字货币、人工智能、虚拟现实、数据安全等领域的研发优势,为金融机构提供创新性、前瞻性的解决方案,以及可落地实施的大规模软件交付服务。

业务发展态势良好

艾融软件是一家向金融机构等大型关键行业客户提供深度互联网整体解决方案的高科技公司,助力金融数字化产业变革与升级。

艾融软件董事、董事会秘书、财务总监王涛介绍,公司服务的知名客户包括工商银行、建设银行、交通银行三家大型商业银行;中信银行、民生银行、浦发银行等八家全国性股份制商业银行;上海银行、北京银行、南京银行等八家城市商业银行;上海农商行、北京农商行等农村商业银行;友利银行、南洋商业银行等外资银行;中国信托登记有限责任公司、证通公司、太平洋保险、建信人寿保险、中泰证券、支付宝、拉卡拉等优质金融机构客户。

近年来,艾融软件进入快速发展期。2022年,公司营业收入首次突破6亿元,达到6.06亿元,同比增长43.80%;扣非净利润为4415.46万元,同比增长6.02%。今年一季度,公司实现营业收入1.27亿元,同比增长11.22%;扣非净利润为329.90万元,同比增长43.06%。

“银行等金融机构业务全面线上化,在金融科技发展方面投入加大,进而推动公司所处市场需求增加。”王涛说。

张岩表示,为充分配置公司资源,更好地服务新老客户,艾融软件决定在深圳、天津等八座城市新设分公司。

紧跟前沿技术创新

艾融软件高度重视技术研发和产品创新,始终围绕金融行业数字化解决方案来开展技术创新、产品及场景创新,连续多年研发投入占营收比重超过10%。2022年,公司研发费用达7375.99万元,占营业收入的比例为12.17%。

张岩表示,今年公司研发方向将聚焦三个方面:银行业务场景创新、内部管理、技术创新。其中,业务场景创新重点围绕银行数字化转型以及数字货币、普惠金融等银行重点发展的领域;内部管理主要集中在大规模软件交付体系建设方面,提高研发效率,降低产能损耗;技术创新聚焦在人工智能、数据要素、信创、元宇宙等方向。

对于大语言模型应用,艾融软件积极跟进。“公司已成为百度大语言模型‘文心一言’的首批生态合作伙伴。公司将优先测试、使用‘文心一言’,并与百度在产品研发、标准制定等领域展开深入合作,为用户打造全场景金融数字化人工智能解决方案。同时,依托智慧互联、创新互联,引领金融数字化产业变革与升级。”王涛表示,公司也在与国内主流相关大语言模型科技大厂、具备大语言模型构建能力的高校和公司进行积极沟通,搭建多维度合作关系。

值得一提的是,基于金融信创的要求和生成式大语言模型的特点,艾融软件近期推出了基于自主可控、可平滑升级、精准匹配银行需求的大语言模型金融解决方案,并细化到具体金融场景。王涛说,“公司正与多家银行交流,推进相关方案落地。公司对此充满信心。”

金融信创大有可为

张岩表示,公司深度参与金融信创及其产业生态建设,在基础硬件、基础软件、应用软件、信息安全四大方面积累了丰富经验。

基础硬件方面,艾融软件旗下全资子公司艾融电子信息有限公司专业从事信创硬件及其软件集成业务,并向众多商业银行提供了符合自主可控要求的信创硬件。公司的信创基础硬件服务与软件服务能力相互支撑,为商业银行提供从硬件到软件的完整解决方案。

基础软件方面,艾融软件拥有成熟的产品体系,参与了某大型商业银行的新一代企业级统一开发平台建设、某大型商业银行信创分布式开发项目及某大型商业银行的“一云多芯”技术架构信创云转型升级项目。

应用软件以及信息安全方面,艾融软件提供的软件产品和服务坚持适配主流国产软硬件,已完成与鲲鹏、浪潮、海光、龙芯、统信、麒麟、金仓、达梦等金融信创硬件产品的适配,全面兼容X86、ARM和MIPS架构,以及鸿蒙操作系统。

张岩表示,近期公司自主研发并向客户提供服务的五款产品顺利通过华为鲲鹏技术认证,包括I2BAP新一代集成生物认证平台V4.0、艾融网上商城系统软件V6.0、I2CIS客户信息管理平台V1.0等。

数字展馆赛道景气回暖

同辉信息力争业务重返上升通道

●本报记者 吴科任

5月17日,北交所上市公司同辉信息2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。同辉信息董事长赵庚飞表示,今年公司将继续在数字展馆、VR教育、数字影院三个业务场景深耕细作,不断加强市场开拓力度,提升高毛利业务营收占比;继续保持研发投入,不断突破关键技术;严格执行降本控费,提升内控治理水平,助力公司业务重返上升通道。

同辉信息的数字展馆业务实现“开门红”。赵庚飞介绍,今年以来,随着此前被抑制的数字展示市场需求逐步释放,公司陆续中标或签约多个数字化展示项目。

积蓄发展动能

同辉信息专注于数字显示、虚拟现实技术的研发与应用,向客户提供基于场景的数字视觉解决方案产品及服务。公司获评北京市专精特新“小巨人”企业称号。

“过去一年,面对外部整体环境欠佳,同辉信息积极应对,坚持数字化发展战略,进一步加强研发和市场开拓。”同辉信息总经理隋大鹏表示。

隋大鹏介绍,在数字展馆业务方面,2022年同辉信息打造了国泰君安投教基地标杆项目;拓展新能源行业,开发了蜂巢能源相关展示优质项目。在VR教育业务方面,公司成立大客户部,重点聚焦三大运营服务商,已进入30家运营商的分、子公司合格供应商名录;加



同辉信息办公区

入中国仿真学会成为会员单位,赋能公司VR产品及解决方案。在数字影院业务方面,优化人员配置,提升人才队伍质量,提升经营效益。同时,开拓了胖东来影城和脉铂影城等有影响力的优质客户资源。

尽管去年业务承压,但同辉信息的研发投入力度不减。2022年,公司研发支出2225.45万元,同比增长14.20%;新增知识产权16项,其中发明专利1项,实用新型4项,外观设计2项。

隋大鹏表示,公司已形成针对数字展馆业

务的EDSIP帷幕IoT智能控制平台和Matirx镁锶全媒体人机交互展示平台研发团队。同时,公司积极寻求与高校进行产学研合作,与职业院校共建XR研创中心或实验室,不断突破元宇宙实训平台关键技术。

值得一提的是,同辉信息已经完成Chat-GPT技术与公司相关业务结合的论证工作。

三大业务发力

面对一季度亏损的境况,如何提振公司

业绩备受投资者关注。隋大鹏介绍了各业务线将采取的具体举措,并称将持续提升组织效能,降本控费,加强内控管理,推动公司稳步发展。

在数字展馆业务方面,继续在证券行业和新能源行业深耕发展。今年以来,同辉信息已陆续中标或签约中国证券登记结算有限责任公司、平安银行、中信建投、银河证券等数字化展示项目。

从VR教育业务看,以Cloud XR教育云平台及丰富的内容资源为依托,与VR行业实现较多硬件结合,进一步打磨完善四大核心产品体系。持续开发大客户,力争与运营服务商、行业知名公司建立长期稳定的合作,为公司带来规模化销售。积极打造XR元创实验室、“专精特新”XR学院等校企共建新模式,为公司创造新的业绩增长点。

在数字影院业务方面,积极争取与头部院线及影投公司建立合作,不断拓宽数字影院业务的场景覆盖面,提升核心竞争力;同时,针对新建影院区域下沉趋势,深挖三四五线城市市场发展潜力,寻找新的增长点。

“VR+教育”是教育行业的创新蓝海。同辉信息董秘、代财务总监李刚表示,近年来,国内VR教育市场快速增长。根据VR陀螺数据,2023年国内VR/AR教育市场规模将达61亿元。VR作为教育信息化改革重点之一,在高校、中小学和职业教育等场景落地的确定性较高。

“公司将于6月正式上线BJBVerse元宇宙实训平台,助力公司业务拓展。”赵庚飞说。

●本报记者 潘宇静

5月17日,北交所上市公司美之高2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。美之高董事长、总经理黄华侨在业绩说明会上表示,公司产品线丰富,设计并生产的金属置物架产品种类达千余种,可全方位满足不同市场和客户的需求。公司未来将持续加大研发和设计方面的投入,建立公司经营护城河。

金属置物架受青睐

美之高专注于金属置物架收纳用品的研发、设计、生产和销售,产品主要应用于家居收纳、工业及商业仓储等领域。公司可以为客户提供一系列以“DIY概念”主导的置物架收纳用品及空间资源利用解决方案。

2022年,公司实现营业收入5.04亿元,同比增长0.42%;净利润为2598.14万元,同比增长157.42%。美之高称,报告期内受铁管、

铁线等主要原材料价格下跌、美元兑人民币汇率上涨等因素影响,公司毛利率上升,净利润增加。

黄华侨称,置物架主要有金属、玻璃、合

金、塑料、不锈钢等不同材质,不同材质各具特

点。相比之下,金属置物架具有坚固耐用、装卸便捷等优势,自身结实可靠,无需复杂工具即

可随时对结构进行调整改造,以满足不同物品

放置需求,操作简单,近年来受到越来越多消

费者青睐。

2022年,美之高毛利率为21.08%,上年同

期为15.86%。美之高财务总监李永称,2022年

公司在稳固维护核心客户的同时,积极拓展新

销售渠道,持续提升精益管理水平,优化工艺

技术,控制各项费用支出,降本增效,提高了盈

利能力。

产品种类达千余种

“研发和设计是公司构建的壁垒。”黄华

夯实研发设计能力

黄华侨表示,2022年公司向美国、日本出口的金属置物架分别为2663.18万美元,4269.72万美元。未来公司将不断提高产品质量和服务水平,将公司打造成为行业领先的空

间收纳管理服务商,致力于为客户提供便捷、高效的空问收纳管理服务。

黄华侨表示,公司销售模式国外以ODM及

OBM为主,国内以KA销售、直销,线上销售为

主。目前,公司在手订单充足,生产正常。

此外,公司将进一步夯实产品研发设计能

力,强化技术和管理创新能力,以满足知名大客

户和终端消费者的需要。同时,深耕海外市场,

巩固并提升客户黏度,持续提升海外市场份

额。

在国内市场方面,黄华侨表示,公司将开

展渠道“百千工程”,打造一站式智能场景解

决方案,同时新建工厂或并购(参股)供应链

(公司),提升国内市场占有率及品牌影响力。