

备战精选层 这些公司手握“金刚钻”



部分拟上精选层的新三板公司符合标准情况及财务情况
(截至2020年1月9日)

证券代码	证券简称	标准一	标准二	标准三	标准四	2018年净利润(万元)	2019年前二季度净利润(万元)
430418.OQ	苏轴股份	√				5309	4973
831114.OQ	易铂科技			√		1310	928
831370.OQ	晋安浩	√				3605	3397
832026.OQ	海龙核科					2714	
832149.OQ	利尔达				√	3347	7322
832491.OQ	奥迪威			√		2835	515
832714.OQ	矩略科技					1504	
839546.OQ	华阳变速	√	√			1610	2569

◎记者 盛波 阮晓琴

随着新三板深改政策渐次落地,精选层成为各方瞩目的焦点。近日,不少新三板挂牌公司申请精选层热情高涨,已有多家公司披露公告称,在为进入精选层做准备。

官宣公司增加

自去年年底挂牌公司奥迪威发布了首个拟申报精选层的董事会议案之后,截至1月9日,已经有7家公司官宣备战精选层,本周就有4家。另有海龙核科将精选层作为下一步资本市场计划的选项之一。

1月6日,易销科技的第二届董事会第二十二次会议审议通过了《拟展开公开发行并进入精选层筹备工作的议案》。公司称,根据公司目前情况,公司与主办券商进行了充分沟通,待精选层挂牌的具体业务规则出台,公司在满足中国证监会和全国股转公司相关要求并完成主办券商立项工作之时,将展开公开发行并在精选层挂牌的申报工作。

海龙核科尽管并未确定是否一定进入精选层,公司最近一次审议通过的《关于首次公开发行股票并上市的议案》中披露,与主办券商光大证券股份有限公司签署《辅导协议》,后续将根据公司实际情况,全面启动包括但不限于在创业板、科创板或精选层首次公开发行股票,以及包括但不限于在创业板、科创板或精选层上市或挂牌。

华阳变速聘请国融证券作为其本次发行与申报进入精选层的唯一且排他的财务顾问,协助公司按照相关法律法规规范运作,以满足公开发行股票并申报进入精选层的相关要求。新安洁与主办券商申万宏源进行了充分沟通,根据公司目前情况,决定立即启动申请在新三板进行公开发行股票并进入精选层的准备工作。

基于上述公司2017年、2018年的年报数据和已公布的精选层标准,上证报数据中心统计显示,目前已经官宣备战精选层的挂牌公司中,只考虑财务因素的情况下,符合精选层标准一的有苏轴股份、新安洁、华阳变速,符合标准三的有奥迪威和易销科技,符合标准四的有利尔达,思略科技和海龙核科不符合目前的精选层财务标准。但是考虑到首批精选层公司申报将会使用最新的年报数据,上述结论仅具部分参考价值。

半导体产业进入景气周期 多家新三板公司跟对节拍

◎记者 阮晓琴

2019年四季度以来,半导体行业持续反弹。5G、AI、新能源汽车等领域发展迅猛,对半导体行业相关产品的需求持续增加。2020年,新三板半导体企业有望受益于产业复苏。

半导体进入景气周期

截至1月9日,费城半导体指数最新报1887.91点,环比上涨2.07%,创历史新高。内存价格DIXI指数自2019年12月以来也持续上涨。

全球知名科技行业研究机构集邦咨询相关人士表示,2019年半导体产业出现10年以来最大衰退,产值估计年减约13%。展望2020年,在5G、AI、新能源汽车等领域需求持续增加,以及新兴终端涌现的帮助下,半导体产业将逐渐走出谷底。

具体来说,AI方面,2020年是各大手机芯片供货商决胜的关键之年,如联发科APU、高通DSP与华为达芬奇等,将在AI算力以及执行效率高低等方面一决高下。5G手机应用已经进入成熟期,2020年,该领域收购、投资将增多。新能源汽车方面,由于2019年年末有一批大厂发布新一代产品线,车用芯片市场将会有大的需求,加上7纳米芯片的良率持续提升,7纳米芯片也可能进入这一市场。

安信证券新三板研究负责人诸海滨认为,在资金持续推动下,国内半导体行业无论是材料端、设备端,还是芯片设计及制造,均处于国产化的大力发展阶段。新三板公司大多集中于设计和封测环节,还有少量生产设备和器件公司。安信证券研究表明,在一些细分领域,新三板半导体产业链上的公司也十分有竞争力:设计领域有艾为电子、晨汐微电、钜芯集成等;封测领域有华岭股份、利扬芯片等;设备领域有广奕电子等;材料领域有铭凯益、凯德石英等;器件领域有星海电子、宏微科技等。

相关产业公司受益

为智能硬件提供高品质、低成本的模拟和数模混合芯片的艾为电子成为受益者,公司客户基本覆盖了国内外手机品牌。公司陆续推出一系列新产品,销售市场已经推广到人工

各使浑身解数

这些官宣冲刺精选层的公司正厉兵秣马,希望能够通过进入精选层获得更多融资,从而提升自己主业上的竞争力。

易销科技董事长薛俊形容这是迟到的幸福:“设立精选层的政策落地,现在的新三板,真让我有点背井离乡后又重回故乡的感觉。”

科技型企业易销科技2014年挂牌新三板。公司创始人薛俊对新三板可谓一往情深:“没有新三板就没有公司的今天。”2014年至2017年,公司实现股权融资超过1亿元。渴求资金的易销科技已启动“新三板+H股”的计划。目前,公司正在港交所进行Pre-IPO阶段的境外融资。

“筹备港股上市的这些日子,公司积累了不少注册制下资本运作的经验,这对备战精选层是很有用的。”薛俊表示,进入精选层之前,公司要进行一轮公开发行融资。但由于公开行细则还没出台,现在还不能确定发行方案,但前来问询的投资者非常踊跃,待正式办法出台,将在券商指导下启动融资。

易销科技主营业务是提供国内电信运营商的电子化渠道服务,被称为“电信行业的银联”。针对三大电信运营商在乡镇市场缺乏营业厅的长期痛点,公司自主开发了一套基于云架构的实名制电信业务接入平台,并成功研制出便携式“电子营业厅Mini终端”,通过“小店+Mini终端=便利店型营业厅”的创新商业模式,公司快速且标准化地接入海量的超市便利店等销售终端。

薛俊称,5G给公司业务发展提供了前所未有的新机遇,未来公司将把所融资金用于研发项目和业务推广上。

奥迪威董事会最近审议通过了拟申报精选层挂牌辅导备案的议案。奥迪威相关人士告诉记者,公司是研发型成长企业,非常需要资金支持。现在新三板拟设立精选层,公司希望能在这一机遇下得到进一步发展,因此董事会决定申报精选层。目前,奥迪威正在进行公开发行的准备工作,待相关细则落地,即启动路演和发行。

奥迪威专业从事位置、距离、速度传感器及相应模组的研发、设计、生产和销售,产品主要应用于汽车电子、环境与健康电器、智能仪表和安防通讯等领域。2018年,公司实现营业收入2.93亿元,净利润2805.17万元。2019年前三季度,公司营业收入1.8亿元,净利润615万元。

智能、物联网、汽车电子、可穿戴和消费类电子等领域智能硬件厂商。2019年上半年,公司营业收入4.01亿元,同比增长24.46%;净利润4483万元,同比增长103.14%。

半导体企业加大投资,设备行业率先受益。位于上海张江的广奕电子主营业务为半导体先进工艺技术引进,是国内唯一一家提供半导体整线业务的高科技公司。目前公司主要业务集中在6英寸生产线上,并已经掌握8英寸生产线的关键技术,在国内处于领先水平。2018年,公司营业收入1.64亿元,净利润1443万元。

半导体材料行业方面,有着22年石英制品加工历史的企业凯德石英技术处于国内领先地位。公司产品涵盖集成电路用石英器件、LED砷化镓、磷化铟、锗单晶等晶体生长用石英器件。2019年上半年,公司实现营业收入7652.37万元,同比增长43.02%;净利润1462.71万元,同比增长40.67%。

半导体进入景气周期,带动下游封装和测试需求。华岭股份专业从事集成电路测试技术研究开发,芯片设计验证分析和产业化生产测试服务。此外,利扬芯片专业从事半导体后段加工工序,包括晶圆测试、晶圆减薄、晶圆切割、成品检测等一站式服务,汇顶科技为公司客户。

封装测试需求提升相关耗材。从事半导体封装专用材料键合丝开发、制造和销售的铭凯益,客户包括三星、LG、SK海力士、日月光、长电科技、欧菲光等国内外知名半导体及光电行业企业。2019年上半年,公司实现营业收入3.37亿元,较上年同期增长16.29%。

半导体元器件方面,功率半导体器件行业领先公司宏微科技已经初步形成“芯片—模块/分立器件—整机”产业链。功率半导体国产化空间广阔,尤其是在高端产品领域,90%市场份额被国外企业占据。新能源产业发展为国内功率半导体产业发展提供了新的契机。公司自主研发的FRED芯片,主要性能指标均达到国际先进水平,在该领域打破国外垄断。2019年上半年,公司实现营业收入1.19亿元,同比下降4.30%。公司称,营业收入降低主要原因是电源事业部收入未达预期,但公司模块业务同期实现超过14%的发货增长,原因是国家鼓励国内半导体企业的发展,国内主要客户加快了国产代替进口的步伐。



轩辕网络：产教融合趋势下聚焦科技教学

◎记者 盛波

这是一幅高校教学的场景:不带任何书籍资料,进入教室后一键打开教学云平台,取出在家里早已准备好的授课资料。紧接着,教学PPT、音响、灯光、摄像机全部打开,老师开始授课。老师讲到哪里,PPT放到哪里,并配置与课件匹配的音乐、视频、动画等;老师走到哪里,灯光打到哪里,摄像头也跟到哪里。

轩辕网络董事长陈统描绘的这个场景,就是公司着力推进的教学云平台业务。

聚焦“AI”和“教育”

陈统向上海证券报新三板万里行调研团介绍公司时,话里出现频次最高的两个关键词是“AI”和“教育”。

“轩辕网络是一家服务教学的公司,所有的产品和解决方案都是围绕着学校的教学在布局。”陈统说。尽管最初成立时,轩辕网络对政府、企业和高校的信息化业务都有涉足,但在不断的发展中,政府和企业的信息化业务逐渐减少,而高校的业务影响力日盛,轩辕网络最终将业务锁定在高校这一块。经过20多年的发展,轩辕网络在广东省的高校打下根基,广东的140多所高校成为公司的客户。

董事长陈统尽管从事与AI相关的行业,却非AI科班出身。“我大学毕业以后就留校做科研了,那时候搞科研,写软件是必备的一种技能,但是从学校出来了,却把副业变成了‘饭碗’。20多年时间里我一直在做教育,从大学里出来了,做着做着又做回了学校。”陈统笑言。

专注三大专业方向

目前,轩辕网络所做的产品和解决方案分为三个层次:一是整个校园的数字化平台;二是教学云平台,即支撑整个学校各个不同专业的教学通用云平台;三是与教学和人才培养相关的解决方案,并且在云计算、人工智能、大数据三个专业方向开发出一整套人才培养体系。

据陈统介绍,目前第三个层次的业务在公司的营收中占比最大,“我们更加专注于专业性的教学和人才培养解决方案,主要是云计算、人工智能和大数据这三个方向。”

针对云计算、人工智能和大数据这三个不同方向的教学,轩辕网络的工程师开发出丰富多样的教学模板,辅以教学资源、课件和教材。“这些内容开发好以后,高校老师要上课时,以我们的教材、教学资源为基础做规

云端网络：为企业架设网络“高速公路”

◎记者 卢梦匀

搭建信息系统架构,将企业的各项数据进行存储、传输与利用是现代企业的标配。

新三板创新层企业云端网络正是这样一家为客户提供互联网业务平台解决方案及服务的企业,帮助客户搭建网络接入、服务器托管、内容分发与加速等,让企业更高效地运作。

四大业务板块助力企业发展

随着互联网的高速发展,数据量增长迅速,因此IDC(Internet Data Center),即互联网数据中心的需求量也越来越大,IDC业务正是云端网络最大的核心业务。

云端网络联合创始人王铭对记者表示,公司在IDC业务方面的优势就是建设有规模的数据中心,目前公司在多个城市投资建设了10多个数据中心,已经在运行的机柜有4000多个,未来部署实施规划的还有4000多个。数据中心主要覆盖华东地区,华北地区的石家庄、邯郸以及华南地区的汕头等地也有涉及。云端网络与电信、移动、联通三大运营商也有合作,从而覆盖了全国网络用户比较集中的地区。

云端网络第二大主营业务是CDN(Content Delivery Network)业务,即内容分发网络,基本思路是尽可能避开互联网上有可能影响数据传输速度和稳定性的瓶颈和环节,使内容传输更快、更稳定。“通俗点说,就是要解决‘快不快’的问题。”王铭解释道。

王铭表示,CDN系统能够实时根据网络流量和各节点的连接、负载状况以及到用户的距离和响应时间等综合信息将用户的请求重新导向离用户最近的服务节点。目的是使用户可就近取得所需内容,解决网络拥挤的状况,提高用户访问网站的响应速度。目前云端网络服务的客户如华为、抖音等都是流量大的客户,云端网络在全国范围内拥有的节点多达500余个,分部广泛,保证了用户的上网体验。

解决了“有没有”与“快不快”的问题,还需要解决数据传输的连续性、安全性与稳定性,云端网络的ISP(Internet Service Provider,因特网服务提供商)业务负责应对这一问题。“这是一个专线业务,是用户进入互联网的人口与桥梁。我们云端网络的核心竞争力就是覆盖全国地区的高性价比传输连接能力,帮助客户建立传输桥梁。例如客户在北京和广州都拥有公司,通过云端网络的服务,两家公司可以实现类似局域网的直连。”

除了上述三大业务,云端网络还布局了云业务。基于IDC业务,公司帮助用户进行私有云方面的服务,例如云桌面、云存储以及云分发。“总的来说,公司的几个

划和编辑后,就可以变成上课的课件。其他专业的老师也可以用我们的教学平台,还可以用我们的模板,但是教学资源 and 教材课件需要编写好以后注入其中。”一位工程师向调研团介绍公司的产品。

在陈统的理念中,教育最核心的是对人才能力的培养,因此,实训云成为轩辕网络教学产品里面最核心的一块业务。围绕云计算、大数据、人工智能这三个专业领域,轩辕网络近几年编写了不少教材,并成为很多大专、本科生上课的教材。“我们这块核心业务,即便BAT进来也打不垮我们。”陈统对公司的业务能力信心满满。

顺应产教融合大趋势

从2019年开始,教育部门在教育理念方面发生了重大的转变,职业教育由一个层次变为一个门类,与应用型本科“平起平坐”,改革力度空前。“普通高等教育和职业高等教育属于两个不同的门类,遵循不同的教育规律。这个理念转变了以后,以后职业院校可以设立大专、本科,甚至硕士点、博士点,我们会看到越来越多的职业性的大学。”陈统认为,中国职业教育的改革源于社会经济结构的调整,原有的教育体系无法适应,此次改革给轩辕网络这样的公司带来机会,甚至可以视为资本市场职业教育领域的下一个风口。

目前,轩辕网络与不少高校合作设立各种专业的产学研合作基地、实习实训基地、产教融合基地等,如广东外语外贸大学在公司设有博士后基地。陈统表示:“产教融合是未来教育发展的重要方向。我们是为教育提供服务的一家公司,公司从产品、方案、规划等各个方面都要适应这样的趋势。”



业务板块就是一个行业的上下游,有协同效应。用户在不同阶段有不同需求,我们云端网络能够提供相应的解决方案。”王铭表示。

近年来,互联网迅猛发展和信息化建设日趋成熟,移动互联网、云计算、大数据、AI等新兴技术和商业模式不断涌现,为公司带来不少需求。2016年到2018年,公司分别实现营业收入1.47亿元、1.86亿元、3.17亿元,归属挂牌公司股东净利润分别为2248.79万元、1943.90万元、2809.29万元。

未来抓住三大趋势

随着科技发展,云计算、边缘计算、5G等网络架构的迅速演进和网络应用的不断丰富,云端网络董事长贡伟力认为,未来将会产生大量的场景需求和应用。云端网络对未来的发展机遇有着清晰的规划与认知,要将IDC业务做到第一梯队的同时,抓住上述三大趋势进行布局。

“未来第一大趋势就是5G,随之而来的是数据爆发式的增长。”董事长贡伟力对记者说道。数据大爆炸将对网络带宽、计算处理能力以及数据安全保障提出新的需求,同时将为CDN行业和云服务商带来新机遇。未来的5G是通信技术的变革,更是一场端到端的跨行业革命,5G网络的主要目标是让手机、电脑、智能设备等终端用户始终处于联网状态。而终端的互联需要服务端的支撑。

“随着5G的发展应用,大量的场景需求将诞生,例如超高清视频、智能物流、无人驾驶、云游戏等。”贡伟力介绍道,“这是我们看中的主要增长趋势,我们将会就边缘计算产品进行技术的迭代与开发。”

第二大趋势是整个行业的数字化与智慧化。贡伟力表示,以前人们只是把一个网站放到云上就结束,现在把一个企业整个后台数字化放到云上,再提炼分析这些数字,从而提高管理效应。“不仅是企业,未来政府也会向数字化、智慧化的方向发展。”贡伟力称。

“第三个趋势就是国际化需求。现在中国企业在不断走出去,走向东南亚,走向‘一带一路’沿线国家,当企业走出去时,同样会产生存储、云、传输等需求。”因此,云端网络将跟随中国企业一起走出去,目前公司已经在规划设立海外事业部。

对于市场竞争,贡伟力胸有成竹。云端网络目前深耕江苏地区,在江苏各个城市都有所布局。“我们首先要在区域里面做成第一梯队,然后再逐渐走向全国。”

“无论在哪里建立数据中心,最终都要下沉到一个地区的各个城市去,做本地化的服务。未来我们还将布局更多三四线城市,形成区域资源优势,这也是云端网络的核心竞争力之一。”贡伟力表示。