



◎陈碧玉 ◎编辑 邵好

自3月20日登陆科创板,佳华科技在资本市场上“小荷才露尖尖角”,而在这背后,公司的科技征程早已“轻舟已过万重山”。

从企业信息化、企业物联网开始做起,佳华科技在物联网领域一干就是10多年。如今,凭借国产、自主、可信的核心技术体系,佳华科技不断扩大业务版图,在大数据、区块链、人工智能等多个前沿科技领域大展宏图。

在4月22日举办的2019年度业绩说明会上,佳华科技董事长李玮表示,2020年,公司将持续在数据采集、数据分析方面发力,实现数据的复用和增值,成为物联网数据的“托管地”,做实平台化建设,构建智慧城市云链大数据平台。

“我们借上市的契机,逐步落实好募投项目,进一步夯实技术基础和市场基础,实现物联网数据的多元应用,最终将发展成为物联网大数据的平台服务企业。”展望未来,李玮满怀信心。

创业“马拉松”从山西跑向全国

“公司一整面墙挂满了李总的马拉松奖牌。”佳华科技的员工告诉记者,李玮是一名马拉松爱好者,酷爱长跑,每天凌晨便起来跑步,起码10公里,雷打不动。

生活中离不开马拉松,工作上也充满着“马拉松精神”。回看李玮创建佳华科技的历程,堪称一场酣畅淋漓的马拉松。

上世纪90年代,李玮本科毕业后赴美深造,后于2003年12月回国创业。创业之初,李玮与团队需要攻克的是山西矿井的安全监控问题。李玮介绍说:“当时4000多个矿井,最后整合成1093座,全部4级联网,所有矿井并要求智能化改造,涉及瓦斯、人员定位、产量等。我们就从智能化矿山做起,从山西到陕西,从内蒙古到贵州,前后做了4年。”

在李玮看来,最初的创业团队只是一支“物联网施工队”,李玮与团队得以接触各种大型监测系统,并积累了丰富的物联网解决方案项目经验。这些项目涉及诸多细节,例如引黄入晋工程智能化、煤矿安全监控、水环境监测、能耗监测、农产品溯源等,服务对象也在不断扩大,如环保部、农业部、住建部、发改委、大型国企等。

“物联网涉及现场采集,需要用什么传感器、用什么协

佳华科技董事长李玮：手握大数据 驰骋物联网

在4月22日举办的2019年度业绩说明会上,佳华科技董事长李玮表示,2020年,公司将持续在数据采集、数据分析方面发力,实现数据的复用和增值,成为物联网数据的“托管地”,做实平台化建设,构建智慧城市云链大数据平台。“我们要成为物联网领域的推动者、领航者。这条路一定是对的!”

在疫情期间,佳华科技的研发人员迅速回到工作岗位。1月下旬,佳华科技携手华为开发出了“疫情防控人工智能监控预警分析服务”系统,该系统融合了佳华科技的自研AI技术及华为云IEF智能边缘平台,可实现通行人员快速准确检测、人员未戴口罩智能识别、人群聚集预警等功能,减少公共场所下的安全隐患,降低感染风险率。目前,该系统已在华为云平台上线。

在疫情期间,佳华科技的研发人员迅速回到工作岗位。1月下旬,佳华科技携手华为开发出了“疫情防控人工智能监控预警分析服务”系统,该系统融合了佳华科技的自研AI技术及华为云IEF智能边缘平台,可实现通行人员快速准确检测、人员未戴口罩智能识别、人群聚集预警等功能,减少公共场所下的安全隐患,降低感染风险率。目前,该系统已在华为云平台上线。

“基于深度学习的原理,市场上的算法需求在有数据的情况下我们都能做。”对于佳华科技的技术实力,李玮信心十足。

“当时华为与我们沟通协商,我们仅用了1个多星期就做出来模型和系统,因为我们真实场景样本数量很多,AI团队力量很强。”李玮继续解释,全世界做人工智能算法的高手很多,关键还是要看真实场景的大量数据样本和人工智能大数据体系,支撑算法团队要能快速地“生产”算法。同时,依托强大的数据运营团队,公司在数据运用中不断优化算法,把算法训练得更加智能。

谈起公司核心优势,李玮认为,“具备经授权应用的海量数据资源”正是佳华科技的核心优势之一。

海量的数据从何而来?李玮表示,通过与政府等权威机构开展紧密合作,佳华科技取得了针对特定领域的数据集使用、处理的权利,提升了企业在数据资源层面的竞争优势。通过充分发掘、融合不同数据采集渠道的特点,公司构建多源、多维、全面、综合的环保和城市管理数据库,确保掌握充沛、丰富、一致的数据资源,从而保障了数据分析和模型模拟的精准性。

深耕物联网 争当数据增值“魔法师”

由于佳华科技目前主攻的垂直领域是智慧环保,因此曾被当作是环保企业。说到定位,李玮明确地表示:“佳华科技是一家物联网大数据公司。”

“我们想以环保作为垂直领域的突破口,形成我们对数据物联网的认知。”李玮解释道,之所以选择从环保领域切入,背后也有一番深思熟虑。李玮表示:“做物联网的平台公司而非工程公司,首先需要聚焦。我们做智慧环保,开始是因为环保领域信息化基础比较弱,竞争对手少有大公司,但真正让我们聚焦于此的原因,是环保领域的数据共享性是强需求。”

在李玮的规划中,佳华科技要复刻的是亚马逊做互联网电商时所走过的道路——先在垂直领域挣到钱,然后再做大做强。“我们目前在做智慧环保,在这个垂直领域把数据共享问题打通,建立全国环保大数据图,形成稳定收益。与此同时,我们用环保引流,拓展智慧城市的其他领域,然

交控科技业绩说明会尽抛干货 投资者直呼过瘾

◎记者 温婷 ◎编辑 邵好

董事长、财务总监、董秘,再加上担任副总经理的两位核心技术人员,交控科技2019年度网上业绩说明会亮出了明星阵容。除了盘点2019年业绩情况,公司高管还对在手订单、疫情影响以及网红“魔窗”项目一一回应,说明会比预计时间延长了半小时,让投资者直呼过瘾。

2019年,交控科技实现营业收入16.52亿元,同比增长42.09%;实现归属于上市公司股东的净利润1.27亿元,同比增长91.72%。当期,公司共中标9条新线路(含改造线路),开拓6个新城市,市场占有率连续两年排名第一。

交控科技财务总监秦红全就公司在手订单情况进行了说明。据其介绍,交控科技信号系统总承包新签订单大概30亿元;零星销售及维保维护服务约3.3亿元;在手订单

安博通：三大优势保增长 并购发展计划中

◎记者 李兴彩 ◎编辑 邵好

三大核心竞争力保证了公司高速增长、未来有三大规划。来自下游客户的订单已在恢复中……4月24日下午,安博通召开了2019年度网络业绩说明会,公司多位高管与投资者全程互动良好,解说战略、展示细节,描绘出一个网络安全大蓝图下的光明未来。

安博通4月20日披露了2019年年度报告,公司实现营业收入2.49亿元,同比增长27.33%;归属于上市公司股东的净利润7377.2万元,同比增长19.86%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利4.50元(含税)。

公司保持高速增长的原因有哪些?增长能否持续?面对投资者提问,安博通总经理苏长君介绍,公司的高速增长源于三大核心竞争力:一是研发团队和技术积累优势。公司具

有较强的团队研发和技术攻坚能力,能够满足客户的场景需求,提供专业化的产品和服务。二是优质的客户基础。公司积累了一大批行业内知名客户,包括华为、新华三、星网锐捷、卫士通、启明星辰、360网神、任子行、绿盟科技、太极股份、荣之联、中国电信系统集成、迈普通信等知名产品与解决方案商。三是快速的上游技术响应和服务。

苏长君强调,网络安全行业高速增长,公司现有客户和潜在客户群体的发展空间充分,公司只要继续保持核心竞争力,就会继续保持高速增长。

“研发是公司成长的最重要动力源。”对于公司的核心竞争力,苏长君强调,公司持续高研发投入,2019年还启动了武汉研发中心。据披露,安博通2019年研发投入3777.31万元,同比增长42.25%。截至2019年底,安博通已申请发明专利179项,拥有计算机软件著作权80项。

后再做全产业链的物联网大数据。”

李玮认为,物联网必然与大数据联系在一起,物联网是由采集到的海量数据形成的数据应用。与互联网数据相比,物联网数据的真实性、实时性更强,可筛选、可利用的成分比例更高。“物联网没有数据天花板。”

“物联网发展了那么多年,一直没有出现巨头公司,最主要的原因是大家做的只是物联网中的局域网。一开始,我们公司也是这样,但现在我们要做真正的物联网的广域网。”在李玮看来,需要一家具备公信力的公司,去做物联网的数据“托管地”,“物联网时代的大平台公司一定都是数据源合法的,数据都需经授权。佳华科技现在能做到:你们把数据给我,我能让它增值。”

深耕物联网领域10多年,佳华科技此次在科创板上市正是有意继续加码自身的大数据实力。佳华科技招股书显示,公司拟募集资金投向大气环境AI大数据体系建设以及大数据AI研发体系建设,此举将进一步提升公司在智慧环保业务领域的物联网技术服务能力,同时促进建立以环保大数据为引流,拓展智慧城市应用,继而向全行业拓展的大数据发展路径。

防疫“黑科技”凸显企业优势

佳华科技深挖数据价值增量的尝试,不断结出硕果。

在疫情防控期间,佳华科技的研发人员迅速回到工作岗位。1月下旬,佳华科技携手华为开发出了“疫情防控人工智能监控预警分析服务”系统,该系统融合了佳华科技的自研AI技术及华为云IEF智能边缘平台,可实现通行人员快速准确检测、人员未戴口罩智能识别、人群聚集预警等功能,减少公共场所下的安全隐患,降低感染风险率。目前,该系统已在华为云平台上线。

“基于深度学习的原理,市场上的算法需求在有数据的情况下我们都能做。”对于佳华科技的技术实力,李玮信心十足。

“当时华为与我们沟通协商,我们仅用了1个多星期就做出来模型和系统,因为我们真实场景样本数量很多,AI团队力量很强。”李玮继续解释,全世界做人工智能算法的高手很多,关键还是要看真实场景的大量数据样本和人工智能大数据体系,支撑算法团队要能快速地“生产”算法。同时,依托强大的数据运营团队,公司在数据运用中不断优化算法,把算法训练得更加智能。

谈起公司核心优势,李玮认为,“具备经授权应用的海量数据资源”正是佳华科技的核心优势之一。

海量的数据从何而来?李玮表示,通过与政府等权威机构开展紧密合作,佳华科技取得了针对特定领域的数据集使用、处理的权利,提升了企业在数据资源层面的竞争优势。通过充分发掘、融合不同数据采集渠道的特点,公司构建多源、多维、全面、综合的环保和城市管理数据库,确保掌握充沛、丰富、一致的数据资源,从而保障了数据分析和模型模拟的精准性。

佳华科技从全国各地“雪亮工程”的视频数据中发掘出更多用途。“‘雪亮工程’都是用于治安防控的,但是我们也可以用来发现穿行于市区街道上的没有盖盖的渣土车、不符合环保标准的施工场地、裸露土地、道路扬尘等污染源。我们可以精确地定位到污染源,政府部门只需在规定时间内去处理好这些污染源,污染数据就会降下来。除了发现问题,还能够直接做预测预判,并给出解决办法,进行动态管控。”李玮顿了顿说,“我们其实就是把政府部门的数据盘活了,让数据发挥更多作用。”

如今,在海量数据的加持下,佳华科技正朝着“物联网大平台公司”的目标不断靠近。“我是做工控出身,对物联网情有独钟。”李玮坚定地说,“我们要成为物联网领域的推动者、领航者。这条路一定是对的!”

迪威尔科创板IPO过会

◎记者 祁豆豆 ◎编辑 邵好

在国际油价的跌宕起伏中,油气设备专用件供应商迪威尔顺利闯关科创板。

4月24日,上交所发布科创板上市委审议会议结果,同意迪威尔首发上市。近期,国际油价大幅波动牵动市场目光,油价下跌是否会导致油气设备专用件行业景气度下降,进而影响迪威尔经营业绩,引起上市委高度关注,并成为上市委审议中的“热点题”。

迪威尔是一家专业研发、生产和销售油气设备专用件的供应商,目前已形成井口及采油树专用件、深海设备专用件、压裂设备专用件及钻采设备专用件为主的四大产品系列,公司产品广泛应用于全球各大主要油气开采区的陆上井口、深海钻采、页岩气压裂、高压流体输送等油气设备领域。

目前,迪威尔是TechnipFMC、Schlumberger、AKER Solutions、Baker Hughes、Weir Group等大型油气技术服务公司的全球供应商,与它们建立了长期稳定的战略合作关系。2017年至2019年,公司对前五大客户的销售额占营业收入的比重分别为73.89%、71.33%和73.60%。当期,公司实现营业收入分别为3.4亿元、5.03亿元、6.94亿元,归母净利润分别为416.56万元、5187.73万元、9481.76万元。

此次并非迪威尔首次冲刺IPO。公司最早于2014年启动IPO征程,计划登陆创业板。2016年,公司IPO项目终止审查。终止原因是2014年三季度开始,全球原油价格大幅下跌,导致油气设备专用件行业景气度明显下降,公司经营业绩持续下滑,且预计在2016年度无法改善。

当时受油价持续下跌影响,公司净利润从2014年的5181.30万元降至2016年的亏损3401.63万元,成了IPO路上最大“绊脚石”。

可是,就在迪威尔此次冲刺科创板的关键时期,国际油价再次大幅波动,为公司IPO带来考验。昨日,上市委审议重点关注,油价大幅波动对公司经营是否存在滞后影响,是否会导致油气设备专用件行业景气度明显下降,进而导致公司经营业绩未来1到2年下滑或出现亏损。

对此,迪威尔认为,高等级产品的布局是公司应对油价下跌影响的“利器”。迪威尔在上会稿中表示,由于自身技术水平、产品品质的提高,公司承接的高等级产品订单也越来越多。

过去几年,公司的产品结构发生了较大的变化,高等级产品的占比明显上升。2020年1至3月,公司实现营业收入1.81亿元;截至3月31日,公司未实现销售的在手订单为3.75亿元。

迪威尔表示,今年3月新增订单达到1.3亿元,创出历史新高。截至目前,公司未出现客户取消订单或要求延迟交货的情形,油气价格的大幅波动未对公司2020年各项业务构成重大不利影响。

科创板受理企业扩至254家

◎记者 祁豆豆 滕飞 ◎编辑 邵好

科创板发放“准考证”速度明显加快,本周科创板集中迎来9名“考生”。昨日,无锡市尚沃医疗电子股份有限公司(下称“尚沃医疗”)、兰剑智能科技股份有限公司(下称“兰剑智能”)新增进入受理“大军”。至此,科创板受理总数达到254家。

尚沃医疗：又一名来自新三板的“考生”

尚沃医疗是一名来自新三板的“考生”。据申报稿显示,尚沃医疗主要从事呼气分子诊断医疗器械的研发、生产和销售。公司目前已开发生产基于NO等8种气体信号分子呼气检测传感器的炎症仪、菌群仪、监护仪、一体机等呼气分子诊断产品,用于多种慢性病与危重症的炎症与菌群代谢紊乱等病理病因诊断、抗炎抗菌治疗评估与监测预后、检测即时无创、便捷易行,结果可靠客观、简明易懂。

尚沃医疗是最早专业研发呼气检测传感器技术的企业之一,自主开发了符合最新欧美技术标准的呼气采样与分析等传感器关键技术。

2017年至2019年,公司实现营业收入4349.01万元、5645.25万元、1.08亿元,实现归母净利润分别为1084.3万元、1859.27万元、5032.24万元。公司选择第一套上市标准。本次公司拟募资3.28亿元,投向呼气分子诊断产品生产线改建及智能制造升级项目、呼气分子诊断工程技术研发中心建设项目、呼气分子诊断营销服务及总部运营中心建设项目。

兰剑智能：达晨财智持股12.75%

兰剑智能主要从事智能仓储物流自动化系统的研发、设计、生产、销售及及服务,是一家智能仓储物流自动化系统解决方案提供商。公司的主要产品是智能仓储物流自动化系统,并基于该产品提供自动化代运营、售后运营维护、技术咨询规划等服务。

在烟草、医药、电子商务、汽车、规模零售等行业,公司已为众多客户提供了智能仓储物流自动化系统解决方案。公司产品受到中国烟草、中国医药集团等众多知名企业的认可。

较强的技术服务能力使得公司业绩快速增长。2017年至2019年,公司实现营业收入1.51亿元、3.49亿元和3.95亿元,营业收入年均复合增长率为61.89%;实现归母净利润530.16万元、3575.73万元和7333.90万元。本次公司拟募资3.82亿元,投向智能物流装备生产实训基地建设等项目。

此前,兰剑智能已获得明星创投入股。达晨财智通过旗下达晨创投、达晨创瑞、达晨创泰、达晨创恒,合计持有公司12.75%股权。此外,中以英飞、顺德英飞、英飞善实3个合伙企业合计持股比例为6.42%,其背后是英飞尼迪资本管理有限公司。

遗失作废声明

由中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的编号为460000000204号的证券质押登记证明原件已遗失。发行人:南顺总公司,质权人:华泰联合证券有限责任公司。证券账户:0800015118,证券代码:000959,证券数量:900,000,000股。声明人已作废。