



科创板给 AI 芯片独角兽出了啥卷？寒武纪围绕主业真诚谈“芯”



●林淙 ●编辑 祝建华

“硬核”公司收到了哪些“硬核”问题？5月7日晚，寒武纪完成科创板一轮问询回复。6大方面、20个问题，一份错落有致、体察入微的“初试考题”，让监管和投资者看见公司更真实的内“芯”。

上交所抛出的第一问，指向寒武纪“前首席科学家”的研发情况。根据申报材料，陈云霁曾在寒武纪兼职期间参与过公司部分研发工作，公司创立不久后即离开公司，目前在中科院计算所担任研究员、博士生导师。

“一问”要求公司说明，陈云霁在公司处的兼职时间，参与的主要研发工作，对公司核心技术、产品形成发挥的作用，及离开后是否仍对公司进行技术指导或合作等。

对此，公司在回复中声明了其对相关研发成果及专利的“所有权”。公司表示：“陈云霁对于寒武纪核心技术及主要产品的形成无重要作用。相关研发成果及专利权均归属于寒武纪有限。”

主营业务往往是观察公司运营情况与未来发展的重要切面。报告期内，寒武纪IP授权业务收入占主营业务收入的比例分别为98.95%、99.69%和15.49%。此外，公司本次募投项目也未涉及终端智能处理器IP。

IP授权业务2019年收入为何出现大幅下滑？公司是否面临产品研发上的技术难点或壁垒？是否存在逐步放弃该部分业务的趋

势？监管连抛数问，直击公司IP业务的未来经营计划及可持续性。

寒武纪解释称，公司已在2018年向主要客户逐步完成了终端智能处理器IP的交付，因此2019年固定费用模式的IP许可销售收入相应下降。公司特别强调，该客户未再继续采购寒武纪IP产品并非由于“移情别恋”，而是其选择了自主研发相关产品和技术。对于公司而言，终端智能处理器IP授权业务未来仍将是业务布局中的重要组成部分。

探究现有技术销售情况，再来谈谈储备产品的发展前景。据招股书披露，寒武纪于2019年11月推出了边缘智能芯片思元220及相应的M.2加速卡，标志着公司已具备从终端、边缘端到云端完整的智能芯片产品线，报告期内该新产品尚未开展实际销售。

对此，边缘智能芯片及加速卡目前的销售情况、产品推广、落地和客户拓展情况，以及目前有哪些同样打通完整智能芯片产品线的“竞争者”，成为“一问”聚焦的话题。

问问答复中，公司先就“边缘智能芯片”及“加速卡业务”作了简单科普，并在此基础上给出时间表：“预计2020年内可实现规模化收入”。由于新产品仍处于客户送样及测试阶段，公司坦言，该部分业务的开展和持续经营不存在较大不确定性。

在构建智能芯片产品线的完整度上，英伟达和华为海思等芯片巨头被列为寒武纪的主要竞争对手。

尽管在资金实力及研发投入、软件生态和销售网络等方面，寒武纪仍有“追赶”空间，但公司对于产品与国内客户的“配合度”则更有信心。公司表示，其芯片产品可以针对国内客户的生态和需求进行优化，并且为客户

提供快速响应、灵活的技术支持服务，充分发挥芯片产品的性能。

此外，寒武纪定位于独立、中立的芯片公司，采用的是类似安卓理念的中立生态策略，避免与自身的芯片客户发生竞争，通过中立来吸引更多客户。

对于寒武纪在招股书中所述“各项核心技术均处于成熟稳定水平”，上交所也在“一问试题”中继续探究，要求公司进一步说明各项核心技术先进性的衡量标准、行业水平、与同行业公司比较的情况。

公司表示，在人工智能芯片设计初创企业中，寒武纪是少数已实现产品成功流片且规模化应用的公司之一。通过对比同行业可比公司的同类产品的关键技术指标，辅以客户和市场的广泛认可，来力证自身核心技术的稳定性和先进性。

除了考察人员情况、主营业务和核心技术三大维度之外，寒武纪的“一问试题”还囊括了财会信息、风险揭示和其他事项等多个方面。在科创板发行审核迈进2.0的新阶段下，“考题”设置越来越精简、准确，公司回复越来越高效、清晰，问答之间，充分展现“考生”的技术“核”与科创“芯”。

是否拥有核心技术或先进产品？面对科创板的“报考要求”，鸿铭股份显得胸有成竹。公司表示，目前已攻克了一批具有完全自主知识产权的关键技术，包括多模式成型制盒技术、双工位抱盒成型技术、参数化智能调节技术、丝印局部涂胶技术、高精度图像定位技术等多项核心技术。

在研发投入的“硬门槛”上，公司2017年至2019年的研发费用分别为1132.90万元、1257.26万元和1385.38万元，占最近三年累计营收比例的5.71%，超过上交所关于科创板企业发行上市申报的相关标准。

鸿铭股份的股权分布较为集中，金健、蔡铁辉夫妻合计持有公司89.50%的股份，为公司的控股股东及实际控制人。值得一提的是，连续三年成为公司最大客户的A股公司裕同科技，以4.5%的持股比例现身公司股东榜。

包装设备商叩门科创板 鸿铭股份申报稿详解“智能”属性

●林淙 ●编辑 祝建华

5月7日晚间，科创板下发第269张“准考证”。主营智能包装设备生产的广东鸿铭智能股份有限公司（下称“鸿铭股份”），向科创板发起冲击。

传统行业如何进阶“智能制造”？鸿铭股份通过368页的“自我介绍”，详述自身的科创属性。

招股书申报稿显示，鸿铭股份主营产品包括各种智能包装设备和智能包装配套设备，主要应用于消费类电子包装盒、珠宝首饰盒、礼品盒、化妆品盒、医药保健品盒、服装服饰盒、食品烟酒盒等各类精品包装盒的生产，是一家集研发、生产和销售于一体的智能制造装备生产商。截至招股书签署日，公司已取得专利259项，其中发明专利44项。

据申报稿介绍，公司是国内智能包装设

备行业内为数不多的走出国门、与国外一线同行竞争的企业。出口销售已成为公司的盈利增长点，产品远销德国、美国、韩国、越南等国家。截至目前，公司与裕同科技、美盈森、金箭印刷、重庆海派、Leser GmbH（德国）、PT. Satyamitra Kemas Lestari（印度尼西亚）等海内外印刷包装企业，均建立了合作关系。

此次，鸿铭股份选择了第一套上市标准，即“预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元”。

从财务数据来看，鸿铭股份近年来发展稳健。2017年至2019年，公司分别实现营收1.76亿元、2.17亿元和2.68亿元；实现归母净利润4510.23万元、5901.44万元和6155.08万元。报告期内，公司的营收复合增

长率达23.17%。

是否拥有核心技术或先进产品？面对科创板的“报考要求”，鸿铭股份显得胸有成竹。公司表示，目前已攻克了一批具有完全自主知识产权的关键技术，包括多模式成型制盒技术、双工位抱盒成型技术、参数化智能调节技术、丝印局部涂胶技术、高精度图像定位技术等多项核心技术。

在研发投入的“硬门槛”上，公司2017年至2019年的研发费用分别为1132.90万元、1257.26万元和1385.38万元，占最近三年累计营收比例的5.71%，超过上交所关于科创板企业发行上市申报的相关标准。

鸿铭股份的股权分布较为集中，金健、蔡铁辉夫妻合计持有公司89.50%的股份，为公司的控股股东及实际控制人。值得一提的是，连续三年成为公司最大客户的A股公司裕同科技，以4.5%的持股比例现身公司股东榜。

以合规为底线，筑牢安全防线

以合规为底线，筑牢安全防线，这是恒天财富发展至今

■直击业绩说明会

国产化替代+走出去 佰仁医疗欲打破海外巨头垄断

●记者 张雪 ●编辑 祝建华

“肯定会做国际化战略布局。”在昨日举行的业绩说明会上，佰仁医疗董事长、总裁金磊携众高管集体亮相，与投资者详细分享了上市首年业绩表现，以及公司对与未来发展的布局与思考。

凭借丰富的产品线，近年来，在心脏瓣膜细分领域专注于动物源性植入人医疗器械的供应商佰仁医疗的业绩稳步增长。据佰仁医疗董事长助理刘峰介绍，2016年至2019年，公司营收复合年均增长率达到23.01%，归母净利润复合年均增长率达26.49%。

对于未来业务重心的提问，金磊表示，公司定位是动物源性植入材料研发平台企业，瓣膜修复和置换是主业。2020年，公司重点研发的产品有介入瓣中瓣、眼科生物补片等四个产品，且全部由公司自主研发。其中，眼科补片目前处于临床试验起始阶段，正在北大人民医院眼科、301医院、同仁医院等6家临床试验单位同步进行。“眼科补片产品临床手术复杂度较心脏瓣膜低，推广相对容易，有助于公司销售规模的快速增加，提高公司的盈利能力和抗风险能力。”金磊表示。

至于集采等政策调整对公司业绩的影响，刘峰称，集采是国家缩短中间环节的一个政策，对于

竞争激烈的产品，将推动价格下降；对于创新产品、填补空白的产品或竞争较少的产品，集采反而是利好。总体上看，公司产品有六个是填补国内空白的产品，部分产品竞争较少，集采对公司来说是个利好。

在生物心脏瓣膜及瓣膜成形环领域，虽然佰仁医疗的产品销量不断增长，但是由于起步较晚，技术相对落后，市场依旧被国外产品垄断，而且公司产品目前仅在国内销售，无境外销售。

刘峰介绍，以生物心脏瓣膜市场为例，国内85%的市场份额依旧被三个进口品牌占据。佰仁医疗目前在国内生物瓣膜领域的市场占有率仅为5%至6%，有广阔的市场前景。

除了国产化替代，与日俱增的医疗需求也为佰仁医疗带来更大的市场空间。“未来，人口老龄化是个趋势，瓣膜病治疗需求是必然存在的，目前的治疗比例是比较低的，国内约10%。”金磊介绍。

“肯定会做国际化战略布局”是金磊给投资者的一剂强心针。金磊认为，作为该行业内为数不多的人工瓣膜研发企业，“我们当然要国际化，要走出去，服务发展中国家，比如金砖国家，人口占全球的40%，相比来讲，这些国家的治疗比例更低。”

热景生物：新冠病毒抗体检测试剂正在审评

●记者 祁豆豆 ●编辑 祝建华

答疑、解惑、寻价值……在昨日举行的业绩说明会上，热景生物在1个小时的紧凑节奏中回应了投资者对公司诸多关切。其中，新冠病毒抗体检测试剂的审批进展引来3名投资者连环追问，公司董事长林长青回复投资者称，公司研制的基于上转发光技术的新冠病毒抗体检测试剂盒已进入国家应急审批通道，目前正在审评阶段。

热景生物今年3月“报喜”，公司自主研发的新型冠状病毒抗体检测试剂盒（胶体金免疫层析法）和抗体检测试剂盒（上转发光法）均正式通过欧盟CE认证，取得欧盟市场准入资格。

伴随新冠病毒抗体检测试剂在欧盟获批，公司产品在国内的审批进度受到投资者密切关注，并在昨日业绩说明会上出现一题三问的局面。对此，公司董事长、试剂研发部总监两位高管均耐心解答、真诚回应。

热景生物高管的诚意还体现在正视业绩下滑、详细剖析内因。年报显示，2019年，公司实现

营业收入2.1亿元，同比增长12.45%；归属于上市公司股东的净利润3387.78万元，同比下降29.63%。面对并不完美的成绩单，以及投资者对业绩下滑的担忧，公司董事会秘书、财务总监王永沾从四个方面分析了业绩下滑背后的因素，包括公共安全领域仪器销售收入减少、研发费用增多、新产品的推广销售费用增长以及利息支出增加等。

创新研发被视为上市公司的“引擎”，专利技术则是科创企业的“肌肉”。2019年，热景生物累计投入研发费用2899.07万元，同比增长57.7%，占营业收入的比例达13.78%；新增授权专利7项，其中发明专利4项、国际PCT专利1项，新增试剂注册证/备案证34项（其中一类备案证书11项），磁微粒化学发光试剂注册号已达41项。

谈及未来三年的发展规划，林长青毫不犹豫将技术创新放在首位。“公司将不断完善现有产品结构，加快创新项目的开发，建立完整的体外诊断产业链，在现有仪器平台的基础上，开发小型化学发光市场，切入高端全自动化化学发光市场。”

华熙生物C端业务份额将继续扩大

●记者 张雪 ●编辑 祝建华

因故官口红一炮而红的华熙生物，在C端市场不断发力，并将持续发力。昨日，华熙生物董事长、总经理赵燕在业绩说明会上，解读了公司2019年业绩表现，也透露了华熙生物在未来发展中的更大“野心”。

年报显示，2019年，华熙生物实现营业收入18.86亿元，同比增长49.28%；归母净利润为5.86亿元，同比增长38.16%，三大主业实现全面增长。

作为公司最成熟的业务板块，原料业务在2019年维持了稳定的发展，实现营业收入7.61亿元，同比增长16.81%。那么，公司将如何进一步夯实在原料领域的优势呢？

“首先是牢牢守住市场占有率。”赵燕认为，市场占有率是行业话语权的前提，而技术优势，是市场占有率的前提。据悉，2019年公司新上市原料产品6个，包括宠物用透明质酸、计生用透明质酸等，新增产品规格11个，产品应用领域在不断扩大。

其次，要在产能上有优势。据赵燕介绍，在天津的工厂投产后，公司产能将实现进一步扩大。

功能性护肤品板块成为华熙生物2019年表现最为抢眼的业务板块。2019年，公司该业务板块实现营业收入6.34亿元，同比增长118.53%，占公司主营业务比例的33.66%。

该板块业务增长主要归功于公司开发新产品及拓展线上销售模式。其中，华熙生物与故宫博物院合作推出的爆品“润百颜·故宫系列口红”取得业绩和口碑双丰收；率先在国内采用B.F.S.吹灌封一体化技术开发生产的“次抛原液”产品2019年销量大幅提升。润百颜、米蓓尔、BM肌活、夸迪等公司多个C端品牌共同发力受到市场认可。

这是否意味着华熙生物将从原料企业转型为一家面向C端的品牌型企业？

赵燕坚定地表示称：“不会。”公司是“三驾马车”并行——原料是深度，药械线是高度，C端是广度，“但C端业务的业绩占比会越来越来大，这一点毫无疑问。”

恒天财富董事长周斌：把2020年设定为合规管理提升年，以合规助推线上化转型

2020年，是恒天财富创业十二周年，也是云理财崛起之年。恒天财富董事长周斌强调，在云理财历史机遇面前，恒天财富躬身入局，并将2020年设定为“合规管理提升年”，以合规助推线上化转型，为高净值客户提供更专业、更便捷的财富管理服务。

把2020年设定为合规管理提升年

新冠肺炎疫情防控期间，云理财崛起。恒天财富以客户需求为中心及时转变商业模式，全面开启线上化财富管理模式，包括产品线上化、客户服务线上化、运营管理线上化等各个方面，打造管家级综合财富管理平台，做客户专属的私人财富管家。

“新冠肺炎疫情防控期间，隔离病毒但不忽视合规，恒天财富坚持以合规助推线上化转型和线上财富管理服务。”周斌表示，为积极落实监管政策及要求，防范合规风险，保障公

司依法经营、合规运作，恒天财富将2020年设定为“合规管理提升年”，进一步全面强化公司的合规管理工作。

目前，恒天财富按照监管要求及防范合规风险的原则，已专门成立“合规管理提升专项项目”，并快速、高效地成立相关项目组，推进各项合规管理提升工作，以实现公司合规管理水平大幅度升级，协力保障公司稳健经营，为行业树立合规经营典范。

“做金融最重要的是合规经营。”周斌在云盛典上表示，恒天财富深知合规的推动力量，在2020年将持续完善内控合规管理体系，完善内控合规体制机制，在合规管理上，要求全员合规、全面合规、人人事事时时处处都要合规，做到明合规之理、修合规之身、践合规之行。

以合规为底线，筑牢安全防线

以合规为底线，筑牢安全防线，这是恒天财富发展至今

始终坚持的原则。凭借高标准的合规要求和风控体系建设，以及监管政策的严格落实，恒天财富切实做到了“稳中求进发展，合规风控优先”，做到了实质合规为企业立名、为行业立行。

在风控管理方面，恒天财富搭建并不断升级的“四层管理人筛选+立体风控管理”体系，能够实现从机构准入到产品筛选、从销售风险管理到投后管理中心的无缝衔接，覆盖产品全生命周期的风险管控。不仅如此，产品部门、风险与合规部门、内部审计团队组成的三道风险控制防线，也为进一步落实“筑牢风控防线，坚守合规底线”贡献力量。在合规文化建设方面，恒天财富一直践行合规文化培训，2019年共组织合规培训达到了249场。

2020年，恒天财富将继续秉持“强文化、明标准、出制度、优流程、全培训、重处罚”的八字工作方针，严格强化合规管理工作意识，全面提升公司合规管理水平，并持续对风

险点防范、违规行为采取高压监管力度，决不允许个别组织、个人破坏公司整体稳健经营的不易成果、阻碍公司高速发展的整体进程。公司各业务板块、各分支机构将严格落实公司“合规管理提升年”的工作安排，时刻谨记监管红线，增强员工合规意识，切实防范合规风险。

作为财富管理行业头部机构，恒天财富一直秉承“以客户为中心，做好财富管理”的企业使命，将合规经营作为安身立命之本。接下来，恒天财富把“稳健积极、严格风控、全面合规、加强沟通”作为现阶段的发展方针和生存法则，持续开展“三化经营”：合规化经营、精细化管理、专业化服务。

稳中求进，为增长的每一步。恒天财富十二年来中的每一步，是产品筛选的每一步，是智慧洞察的每一步，是立体风控的每一步，是1v1服务的每一步，是超级智库的每一步，是超越期望的每一步。恒天财富将持之以恒地开展专业财富管理服务，做好高净值人士和企业的专属私人财富管家。（CIS）