

“大块头”公司候场精选层 有望提升市场流动性



◎记者 盛波

随着万通液压、辅潮股份的人场，精选层第二批企业将新次登场。记者梳理第二批精选层和拟精选层共 57 家公司的资料发现，不少市值大、业绩好、质地佳的“大块头”公司已经进入精选层受理申报材料环节。“大块头”公司的持续进入能否改善精选层目前的生态呢？

“大块头”入场

多年来，钢银电商的规模在新三板一直居于前列。财报显示，公司 2019 年实现营业收入 1221.33 亿元，净利润 2.76 亿元，是新三板名副其实的“营收王”。除了营收，钢银电商 98.75 亿元的总市值，在首批精选层公司和第二批通过受理材料环节的公司中，排名第二位，仅次于首批精选层的明星公司贝特瑞。钢银电商是钢铁行业互联网平台的领先者。公司主营业务为钢铁现货交易电子商务服务。公司通过运营第三方平台——钢银平台为钢铁行业上下游企业提供一揽子电子商务解决方案，包括撮合交易和寄售交易等钢铁现货交易服务。

同力股份的总市值在首批精选层和第二批受理公司共 89 家公司中的总市值排名第 5 位，总营收排名第 6 位，净利润排名第 4 位。同力股份是我国非公路宽体自卸车行业的龙头企业。

三元基因和四川长虹旗下的长虹能源的总

市值也在这 89 家公司中排名进入了前十。三元基因主要生产基因工程药物、基因工程疫苗和诊断试剂，主要产品重组人基因工程 α 1b 干扰素是中国第一个具有独立知识产权的基因工程一类新药，用于治疗多种病毒性疾病和恶性肿瘤，2020 年一季度公司营收同比增长 50%。长虹能源为碱锰电池、锂电池供应商，2020 年上半年实现营业收入 7.7 亿元，同比增长 25.74%；实现净利润 6412.24 万元，同比增长 54.70%；锂电营收均实现 30%以上增速。

不少特色行业的领军者也进入了精选层申报被受理的行列。

亿童文教是幼儿玩教具、幼儿书籍板块的行业龙头，目前已经建立全国性经销渠道网络，且行业知名度较高。2017-2019 年，亿童文教营收分别为 6.05 亿元、6.4 亿元、6.3 亿元，净利润分别为 1.29 亿元、1.34 亿元、1.2 亿元。

科创板 IPO 之路终止后折返精选层的先临三维，深耕 3D 打印行业十余年，逐渐成为拥有自主研发的“从 3D 数字化设计到 3D 打印直接制造”一体化的完整技术链公司。2020 年上半年，公司实现营业收入 1.55 亿元，同比下滑 28.25%；实现归属于挂牌公司股东的净利润 3121.54 万元，同比增长 2492.80%。

齐鲁华信专注于各类分子筛、汽车尾气治理新材料及 MTO 催化剂的研发、生产和销售，为石油化工、环保催化新材料以及煤化工行业

提供产品和服务。产品广泛应用于炼油、石油化工、天然气、汽车制造等行业，所服务客户包括中国石化等国内石油化工大型企业及德国巴斯夫等国外知名企业。根据 2019 年年报，公司实现营收 5.72 亿元，同比上升 6.01%，实现归母净利润 5364.43 万元，同比上升 11.79%。

有望提升市场流动性

对于这些市值大、营收规模大、利润高、行业地位高的“大块头”企业进入精选层，不少市场人士认为，这样的公司对提高投资者积极性、拉升市场流动性有着正向的作用。

银泰证券股转系统业务部总经理张可亮告诉记者，这些“大块头”进入精选层，业绩佳、成长性好，再加上市盈率没有定得太高，更多公募和私募机构都愿意参与进来。

申万宏源新三板首席研究员刘靖告诉记者，目前投资机构对拟精选层的优质公司态度明显更加积极，市场普遍认为未来精选层和 A 股通过转板制度打通，只要公司质量好，成长性佳，长远看估值流动性都不会有大问题，关键还在于公司质量。“当前精选层市场低迷，资方更强势，反而更有利于长期投资者以低价拿到优质资产，我们预计龙头公司股票的战略配售仍会比较抢手，入层后的成交量和流动性也会明显强于其他股票，精选层需要一批这样的优质资产，吸引更多的机构投资者入场。”

终止申报精选层后跌成“仙股” 蓝山科技是怎么了？

◎记者 盛波

新三板公司蓝山科技终止申报精选层，复牌一个半月股价跌去九成多，成了“仙股”，不少投资者遭受大幅亏损。

除了股价暴跌之外，蓝山科技董监高辞职、银行账户被冻结、股权被司法冻结、主要业务停顿、各种官司缠身，可谓是祸事接二连三。那么，究竟谁该来背这口“锅”？

扎根创新层 4 年的优等生

自蓝山科技董事会 3 月 31 日宣布冲刺精选层，股价一个月翻了一番，投资者也对公司能够进入首批精选层深信不疑。上半年，蓝山科技的投资者人数也翻了一番。

蓝山科技曾经的履历和过往的业绩非常优异。公司于 2005 年设立，2007 年加入中关村外商投资企业协会，2009 年获得 ISO9001 并获中关村科技园区海淀区管委会创新企业证书，2011 年获得中关村高新技术企业证书，2013 年公司增加注册资本金的同时引入多家境外股东，完成了股份制改造，更名为“北京蓝山科技股份有限公司”。

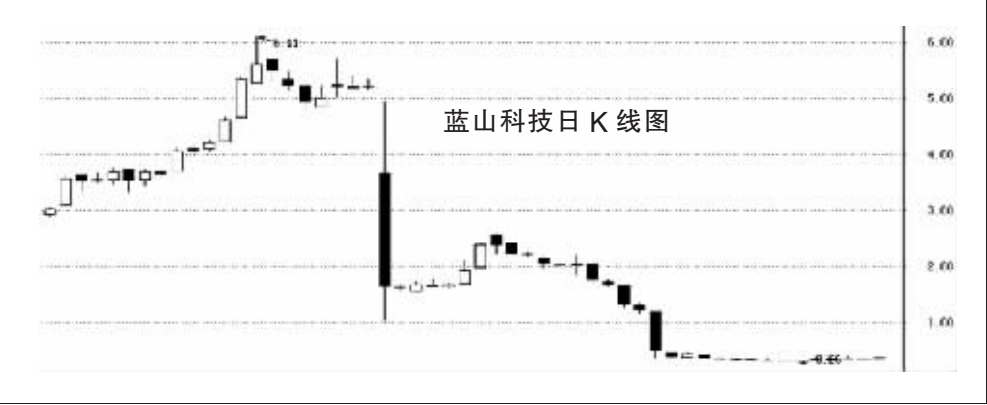
2014 年 6 月挂牌新三板之后，更是一路开挂，成为首批采取做市交易方式的公司，2016 年至 2019 年连续 4 年保持在创新层。业绩方面，蓝山科技 2017-2019 年连续三年的营业收入分别为 6.76 亿元、6.42 亿元和 6.74 亿元，归属于挂牌公司股东的净利润分别为 7069.96 万元、4519.41 万元、4911.20 万元，发展稳健。

2020 年半年报显示，受到疫情影响，蓝山科技营收同比下滑 13.94%、净利润同比下滑 5.42%，公司表示，净利润下滑幅度低于营业收入下滑的幅度，是由于公司采取了降低成本和费用等一系列措施。

祸事一桩接一桩

9 月 25 日，全国股转公司发布终止蓝山科技的精选层申报，此后蓝山科技祸事一桩又一桩地发生：诉讼接二连三出现、账户冻结、董监高接连辞职……股价也是飞流直下，4 月 29 日公司停牌前的股价为 5.19 元，9 月 29 日复牌后一路下跌至昨日的 0.36 元，跌幅达到 93%。

10 月 27 日，蓝山科技补发了公司及子公司被列入被执行人的公告。该公告称，经查询，蓝山科技于 2020 年 9 月 30 日起被列入被执行人，涉及案号三起。而今年 11 月 5 日，蓝山科



技又补发了一则公司、子公司及实际控制人出具限制消费令的公告。该公告显示，公司于 11 月 4 日通过查询公开网站，了解到公司、子公司北京中经赛博科技有限公司及公司实际控制人之一谭淑先生被出具限制消费令。

随之而来的是公司及子公司开立的部分银行账户被冻结，公司大股东的部分股权也被司法冻结。

与此同时，公司部分董监高辞职，包括董事何永琪、汪中、喻胜祥、鲁德华、朱险峰、独立董事张宏亮、王凡林，副总经理周权，董秘解海平，监事陈曼曼、陈海、张佃军等。另一位实际控制人 Zhao Ruimei 也辞了职。全国股转公司发出询问函，请公司说明这些董事或监事目前是否依法继续履职，是否勤勉尽责。

而最致命的一击是公司于 10 月 29 日发布公告承认，公司的主要业务处于停顿状态。公告称，受新冠肺炎疫情、公司生产模式变化、公司主要银行账户被冻结等因素的影响，公司主要业务光通信产品的研发、生产和销售目前已处于停顿状态，大部分员工已离职，且有大额融资款尚未清偿，因此公司的持续经营能力存在不确定性。

问题早有端倪

连续 4 年进入创新层，蓝山科技在新三板一直顺风顺水，却在终止精选层申报之后爆出了涉讼、股权质押，甚至是主要业务停顿等各种问题。事实上，从全国股转公司对蓝山科技精选层申报材料的审查询问函中可以看出其中端倪。

公司的公开发行说明书称，进入精选层选择的是标准三：市值不低于 8 亿元，最近一年营业收入不低于 2 亿元，最近两年研发投入合

计占最近两年营业收入合计比例不低于 8%。全国股转公司问询的首要问题，就是研发费用和支出。

蓝山科技精选层申报的公开转让说明书显示，公司最近三年始终保持较高水平的研发投入，分别为 7718.49 万元、23989.36 万元和 12529.18 万元，占各年度营业收入的比例分别为 11.41%、37.35%和 18.60%。然而申报材料显示，2018 年、2019 年蓝山科技技术服务费主要为软件产品生产环节中发生的光盘刻录委托加工费用，2019 年度 1253.89 万元开发支出因不满足资本化条件而转为当期损益。另外，研发成果在“产品或服务”的性能改善或升级、市场竞争力提升等问题上，皆言之不详。于是，全国股转公司下发问询函，对蓝山科技的研发模式是否合理有效、研发支出是否准确等问题提出了近 5 页纸的详细信息。

另外，大股东过高的股权质押率也受到全国股转公司的关注。根据公开发行说明书，截至 2019 年底，蓝山科技控股股东赛博香港持有股份 23415.96 万股，已质押 20000 万股，质押股份占公司总股本的 59.1%。而在申报材料被全国股转公司受理之后，2020 年 5 月 15 日，蓝山科技公告称，公司控股股东赛博（香港）控股有限公司（下称“赛博香港”）质押 2000 万股。加上此次质押，大股东股权的质押率已高达 93.95%。

值得深思的是，蓝山科技短短两个月不到的时间里从天堂落入了地狱。千里之堤，溃于蚁穴，公司的经营什么时候开始出了问题？而负责督导的主办券商，申报精选层时的保荐机构、审计机构等中介机构，是否存在失察之责呢？本报将继续予以关注！

流量与精品博弈 新三板游戏公司出海再提速

◎记者 卢梦匀

新三板市场有近 100 家中小游戏公司。调研发现，超过七成的中小游戏公司以游戏研发为主。在营销上无法与头部抗衡的情况下，走精品化路线以及开拓海外市场成为更多中小游戏公司的发展方向，今年海外市场更是涌现出了不少新秀。

买量水涨船高 增强精品议价能力

国家新闻出版总署官网显示，本月的 78 款国产游戏版号已经发放，其中腾讯有两款游戏获得版号，三七互娱、冰川网络、电魂网络等 8 家上市公司或关联公司的游戏产品获得版号。整体来看，头部游戏厂商依旧占据优势。

上海证券的研究表明，今年 A 股游戏板块第三季度的收入与第二季度基本持平，利润环比有一定下降，主要是由于多家上市公司的新产品均处于市场推广期，买量成本等游戏推广开支上升影响了短期利润增长。同时，今年以来，阿里、网易等巨头在买量市场的投放量显著增加，导致市场竞争加剧。

“买量”即“效果广告投放”，已经日益成为游戏行业的标准配置。随着抖音、快手等渠道兴起，也为游戏厂商提供了更多获取用户的方式。

新三板游戏公司点触科技总经理潘文飞对记者表示，这是由于现在游戏市场摆脱了过去渠道为王情况。过去游戏厂商主要依赖腾讯的应用宝、华为以及小米各自的 APP 商城这类渠道商进行宣传。而随着抖音、TapTap 等应用的崛起，其背后带来的是大量的流量。因此游戏厂商开始转向这些平台进行买量。但这种打法适用于公司的产品在调试期内已经非常成熟，公司有信心敢于一月投入这么多资金进去。

市场火爆的结果就是买量费用水涨船高，对于大型游戏公司来说，虽然有能力承担巨额费用，但随着成本提高，导致投资回报率下降，很有可能会影响到公司的利润。因此，上海证券表示，买量只是一种催化剂，游戏产品本身越强，买量的成本就越低，买量可以放大优质游戏的传播力和盈利，增强精品游戏的议价力。

根据兴业证券的统计，随着版号的严格控制，自 2019 年 5 月起，首次投放广告的手游数量占比开始低于 2018 年，并且大幅度下滑至 8.99%，另一方面精品游戏生命周期

点触科技：历史养成游戏专业户的黑马之路

◎记者 卢梦匀

如果你想体会古人登高负手而立，看江山如画的心境，历史养成类游戏可以成为玩家沉浸式体验历史情节的绝佳载体。

国内中小游戏厂商众多，想要脱颖而出，需要独辟蹊径。在众多的细分领域里，地处厦门的新三板公司点触科技瞄准了尚未开拓的蓝海——历史养成类手游，推出了多款历史题材的经典作品，在国内外市场均大获成功。点触科技的业绩连续多年增长迅猛，研发团队不断扩大，点触科技逐渐成为历史养成手游这一领域的引领者。

历史养成品类的先行者

点触科技全名为厦门点触科技股份有限公司，于 2013 年 3 月成立，正值国内移动游戏产业的爆发初期。在随后 7 年多时间里，点触科技投入了大量的精力在自己的细分品类上，不断拥抱市场变化，旗下的新老游戏产品品质始终处于行业前列。

点触科技总经理潘文飞对记者表示，2013 年至 2016 年，公司一直在探索移动游戏市场里的新品类，也就是历史养成题材。但由于这种题材在当时过于新颖，所以国内并没有发行代理商愿意冒险代理公司的产品，于是公司走上了自研自发的道路。

2013 年成立至今，点触科技自主研发了多款历史养成类题材的游戏产品，这一新鲜的题材吸引住了玩家的目光，激发了玩家的情感共鸣，点触科技业绩也节节高升。

公司首款游戏《大清》至今仍在运营，开创了新的养成游戏玩法体系，月流水超过 3000 万元，是点触科技业绩增长的主力军之一。根据公开资料，点触科技 2015 年营收为 1304.47 万元，2019 年已经增长至 10.51 亿元，净利润也从 2015 年的 153.84 万元增长至 2.17 亿元。

据潘文飞介绍，随着公司陆续推出新产品，公司的团队也在不断增加。2017 年年末员工总数为 337 人。到今年 9 月底，包含实习生在内，点触科技（含子公司）的员工数量已在 1000 人左右，其中研发人员突破 700 人。人员规模的不间断扩张成为公司高速发展的重要支持。

稳步提升。

新三板游戏公司勇仕网络研发的《碧蓝航线》正是精品游戏的代表之一，《碧蓝航线》自 2017 年上线后游戏玩家持续稳定增加，在苹果应用商店中国区 iPhone 畅销总榜排名最高至第 8 名，2018 年上半年全球流水高达 5.6 亿元。勇仕网络相关负责人表示，公司并不追求遍地开花，正是拥有《碧蓝航线》这样的精品，公司才有底气花长时间去开发新的项目。

出海发生新变化

今年以来，疫情影响下的“宅经济”推动了全球游戏行业的前进。根据 IDC 发布的《2020 年全球游戏和电子竞技市场分析报告》，2020 年上半年全球手游玩家以 15% 每年的速度增长，而中国游戏公司出海的速度也在不断加快。

根据中国音数协游戏工委（GPC）与中国游戏产业研究院发布的《2020 年 1-6 月中国游戏产业报告》，今年上半年，中国自主研发游戏在海外的收入达 75.89 亿美元（约合 533.62 亿元人民币），同比增长 36.32%。

在海外移动游戏市场，今年以来涌现出非常多的新秀，例如今年 9 月的国产游戏出海收入榜单里，新三板公司智明星通创始人所创立的江娱互动，其旗下产品《口袋奇兵》杀人榜单；勇仕网络研发、由哔哩哔哩发行的《碧蓝航线》一直是日本手游畅销榜的常客。此外，点触科技、乐易网络、创酷互动等游戏厂商均有亮眼表现。

潘文飞表示，点触科技属于养成类游戏中最早出海的一批，事实证明他们成功了，在海外取得了不错的成绩。这也导致了一些国内一线游戏公司开始关注到这个品类在海外市场的潜力。但是中小游戏公司与集团军正面作战并不存在优势，因此可以采取合作的方式双方共同探索如何针对海外市场在细分品类上做一些差异化、精品化的东西。

Sensor Tower 最新发布的 2020 年三季度韩国市场畅销 TOP100 中，仅国产手游就上榜了 38 款，占三成以上。在二季度的东南亚手游市场收入 TOP20 的产品中，更是有 13 款出自中国厂商，前 10 名中国国产游戏足足占据了 8 个席位。这意味着已经有越来越多的游戏公司发现海外市场这块蛋糕，中国游戏公司进入了综合实力较量的阶段。

进军海外打开增长空间

虽然业绩高歌猛进，员工数量不断增长，但点触科技在游戏产品上始终用心打磨，正所谓慢工出细活。

潘文飞对记者表示，《大清》是 2013 年上线的，是手游里为数不多能够持续运营近 8 年之久的产品。不仅是公司团队在产品上不断进行升级迭代，在用户运营方面更是加入了贴合游戏背景的服务方式，定期与玩家互动。同时，由于产品是历史题材的，玩家对游戏的服饰、场景等都会格外关注，而公司的联合创始人中有两人是历史专业毕业的，尽可能让产品更加符合喜爱历史类游戏玩家的要求。

虽然点触科技的游戏产品一经推出就在国内获得了大量玩家的青睐，但公司并不满足于现状，结合自身的特长公司不仅将游戏产品推向海外，更是针对海外用户研发了和海外古代历史有关的数款历史策略类游戏，在俄罗斯、土耳其等市场大获成功。

潘文飞对记者表示，首款海外游戏于 2018 年 6 月份在土耳其正式上线，又陆续登陆全球多个国家和地区，当年 8 月就荣获谷歌全球推荐，2019 年 3 月全平台月流水突破 1 亿。今年 6 月，针对海外市场公司又推出了新游戏，目前已正式上线。

在养成类游戏多年的深耕，加上以先行者的姿态抢先进入市场笼络了大批海外玩家，点触科技已经建立起一套非常成熟的玩法模型，拥有专业庞大的研发团队，随着多年高速发展，点触科技大胆走出“舒适区”，将在未来不断拓展游戏品类维度。

据潘文飞介绍，点触科技在广东深圳、四川成都成立了分部，拥有 170 人左右的研发团队，跟公司以往的产品完全不同，新团队正在进行全新品类的探索。

点触科技财报显示，2019 年研发投入费用达 6040 万元，同比大增 71.39%。今年 7 月的 ChinaJoy 上，点触科技的展台展出了多款重磅新游，产品涵盖了骑士文明、武侠经营、休闲策略、时尚明星养成等题材玩法，凸显了点触科技品类的多元化。凭借工匠精神，持续打磨产品成为业界黑马的点触科技，未来将会带给玩家更多惊喜。