

# IPO心不死 AI企业传神语联再闯科创板

在AI企业竞速上市的火热背景下，老成员传神语联网络科技股份有限公司(以下简称“传神语联”)又来了。5月19日晚间,据上交所官网披露消息显示,人工智能语言服务商传神语联科创板IPO获受理。不过,在闯关IPO的关键节点,传神语联的业绩却并不给力,2020年净利出现近六年来首亏。北京商报记者注意到,这也并非传神语联首次闯关科创板,2019年公司曾冲击A股市场,但在2020年9月撤单。如今,时隔逾8个月,传神语联重整旗鼓,再度挤进AI企业竞速上市阵营。但与前次IPO相比,传神语联的“胃口”也已变大,要多募1.5亿元。

竞速上市的部分AI企业情况一览

目前状态:中止

云从科技  
受理日期:2020年12月3日  
已问询日期:2020年12月31日  
中止原因:财报更新

依图科技  
受理日期:2020年11月4日  
已问询日期:2020年12月1日  
中止原因:其他事项

目前状态:正常推进

传神语联  
受理日期:2021年5月19日  
已问询日期:——

云天励飞  
受理日期:2020年12月8日  
已问询日期:2021年1月6日

旷视科技  
受理日期:2021年3月12日  
已问询日期:2021年4月12日



传神语联IPO募投项目情况一览

募投项目	拟投入募资金额
语联网人机共译产能交付矩阵建设	1.56亿元
音视频多语自动化输出平台建设	0.88亿元
总部研发中心建设	1.2亿元
补充流动资金项目	1.5亿元

持了高强度的研发投入,当年研发支出5118.96万元,较上一年仅下降10.6%,远低于收入降幅;2020年公司客户回款进度不及预期,导致应收账款坏账准备计提金额明显上升,由此产生信用减值损失1962.3万元。

数据显示,2018—2020年,传神语联累计研发投入合计1.58亿元,占最近三年累计营业收入的比例为15.66%。

募资额增加1.5亿元

北京商报记者发现,与前次IPO相比,传神语联募资额增加1.5亿元。

招股书显示,此次科创板IPO,传神语联拟募资5.13亿元,分别投向语联网人机共译产能交付矩阵建设项目、音视频多语自动化输出平台建设项目、总部研发中心建设项目以及补充流动资金项目,拟分别投入募资金额1.56亿元、8805.84万元、1.2亿元、1.5亿元。

北京商报记者对照传神语联前次IPO招股书,彼时公司以募资3.63亿元。前后两次IPO,传神语联募投项目相差不大,前次IPO没有补充流动资金这一项。

对于此次新增补充流动资金募投项目,传神语联给出了三点原因,称经营规模的扩大需要大量流动资金支持;此外,为保障公司核心技术的竞争优势,加快推进关键技术和先进算法迭代升级,实现主营业务的良好增长,公司需要保持高强度的研发投入并持续吸引高端人才,需要保障充足的流动资金以应对未来技术研发的资金需求;另外,2018—2020年末,公司应收账款账面余额分别为3.06亿元、3.5亿元及3.3亿元,较大数额的应收账款对公司日常的运营资金需求形成了一定压力,由此对流动资金存在较大需求。

针对相关问题,北京商报记者致电传神语联方面进行采访,不过电话未有人接听。

北京商报记者 董亮 马焕焕

二度冲击科创板

前次IPO折戟之后,传神语联再度向科创板发起冲击。

据了解,传神语联是一家人工智能语言服务商,基于自主研发的语联网平台通过大型用户解决方案、开放API接入平台和中小企业及个人语言服务三种模式为全球用户提供包括笔译、口译、影视文化译制、翻译技术和解决方案等多种形式的人工智能语言服务。

按照主营业务收入结构来看,笔译为传神语联贡献了近半营收。2018—2020年,笔译产生营收分别约为1.89亿元、1.77亿元、1.2亿元,占公司主营业务收入的比例分别为53.2%、46.96%、43.16%;影视文化译制、翻译技术和解决方案则分别贡献两成左右营收;口译贡献营收则在2020年出现骤降,2018—2020年,口译产生营收分别约为

8879.15万元、7594.09万元、3667.92万元,占公司主营业务收入的比例分别为25.02%、20.18%、13.14%。

需要指出的是,传神语联曾有过一段IPO折戟的经历,公司曾在2019年申报IPO,欲冲击科创板,但在2020年9月11日撤单。如今,伴随着传神语联再度IPO,AI企业竞速上市的队伍也在扩容。

经北京商报记者梳理,目前AI企业竞速上市的跑道上还有云从科技、依图科技、云天励飞、旷视科技等多家企业,其中云天励飞、旷视科技IPO正在正常推进,云从科技、依图科技IPO则处于中止状态,云从科技IPO中止是由于财报更新,依图科技则是由于其他事项。

北京科技大学副教授岳献芳在接受北京商报记者采访时表示,人工智能是典型的资金密集型和技术密集型行业,技术迭代快,研发投入大、周期长、难度高。资本一直都是行

业的催化剂,当行业技术成熟时,资本会通过投资带动行业技术快速渗透,AI行业也不例外,目前AI领域的一些技术已处在成熟期,资本会更多选择通过投资带动行业技术发展、创新和商业模式复制。”岳献芳如是说。

零壹研究院院长于百程亦表示,人工智能领域的竞争,已经从一级市场融资扩大到二级市场,通过资本加持,头部效应会更加明显。

2020年亏损4191.29万元

在闯关IPO的关键节点,传神语联2020年的净利却出现了亏损,这也是公司自2015年以来净利首亏。

财务数据显示,2018—2020年,传神语联实现营业收入分别约为3.55亿元、3.76亿元、2.79亿元;对应实现归属净利润分别约为2576.59万元、2538.5万元、-4191.29万元;对

应实现扣非后归属净利润分别约为1526.23万元、2014.51万元、-5314.36万元。

据Wind数据,2015—2017年,传神语联实现归属净利润分别约为2473.04万元、2115.06万元、2908.36万元,均处于盈利状态,这也意味着传神语联2020年亏损系近六年来首亏。

对于公司2020年净利亏损的原因,传神语联也给了解释。传神语联表示,公司主要经营地位于武汉、北京,上述区域受疫情影响最为严重,复工复产晚于全国其他省市,公司总部所在地武汉自2020年4月起陆续复工,直至6月经营基本回归正常,受此影响,上半年营业收入同比减少4323.71万元,降幅达到29.13%;此外,随着海外新冠疫情大范围蔓延,导致公司口译业务收入和毛利分别较上年减少3926.17万元和2810.64万元,降幅分别达到51.7%和104.92%。

另外,传神语联表示,2020年公司继续保

## 一年内两度重组折戟 吉翔股份跨界不易

自2020年3月以来,吉翔股份(603399)接连开启跨界并购计划。在收购中天引控科技股份有限公司(以下简称“中天引控”)未果之后,今年3月吉翔股份又筹划并购厦门多想互动文化传播股份有限公司(以下简称“多想互动”)事宜,结果同样以终止收场。急于转型背后,折射出吉翔股份双主业发展下的经营困境。在2019年、2020年业绩接连亏损的背景下,如何挽救业绩颓势,吉翔股份着实需要花一番心思。

业务转型再落空

抛出收购多想互动股权的方案后,吉翔股份此次重组曾被投资者寄予很高的希望,遗憾的是,该收购计划最终还是黄了。

今年3月初,吉翔股份曾公告称,公司拟通过发行股份及支付现金的方式向刘建辉等47名交易对方购买其合计持有的多想互动83.12%的股份,并拟向宁波梅山保税港区恒硕实业有限公司等3名特定对象非公开发行股份募集配套资金。经交易各方初步协商,多想互动整体估值暂定为约10亿元。

标的多想互动是一家主打“时尚+体育”内容的整合营销公司,主要为品牌客户提供传播策略、策划创意和传播执行服务。若交易完成,多想互动将成为吉翔股份控股子公司。通过并购,吉翔股份主营业务将向整合营销传播服务领域进行延伸。

只可惜事与愿违。从吉翔股份的公告来看,因交易双方对核心条款始终未能达成一致,重组按下“终止键”。这也意味着吉翔股份转型计划再度落空。

在筹划重组的过程中,吉翔股份的交易被上交所重点关注。其中,吉翔股份遭标的多想互动撤回IPO后不久即拟出售给上市公司的主要考虑、交易作价的合理性和公允性等一系列问题的灵魂拷问。至重组终止,吉翔股份也未能对上述疑问给出答复。

从股价走势上看,吉翔股份此次重组似乎也不被市场看好。据东方财富统计,3月1日—5月19日,吉翔股份的股价区间跌幅超22%。

前次跨界国防领域告败

从吉翔股份的资本运作来看,并购多想互动终止只是失败案例中的一个。

2020年3月20日,吉翔股份曾公告称,公司拟以发行股份及支付现金的方式向中建鸿舜等106名交易对方购买其持有的中天引控100%的股权,并向郑永刚、罗佳、陈国宝、上海决策和上海仁亚发行股份募集配套资金。要拿下中天引控100%股权,吉翔股份需要支付24亿元的价款。

中天引控主营业务为精确打击弹药系列产品、防护材料系列产品,时空信息平台的研发、生产和销售。当时吉翔股份谈到,交易完成之后,中天引控将成为上市公司全资子公司。上市公司主营业务将通过本次交易向国防行业领域进行延伸,借助向国防领域的外延式发展,丰富上市公司的产业布局,拓展上市公司的业务体系。

遗憾的是,7个月后,吉翔股份以“由于本次重组历时较长,外部市场环境发生一定变化,加之新冠疫情的影响,宏观经济形势和市场环境压力加大,交易双方始终无法就本次重组方案的调整达成一致,公司认为现阶段继续推进本次交易存在较大不确定性与风险”为由终止了该重组。

可以看出,过去一年时间里,吉翔股份筹划的

两起并购均属于跨界。证券市场评论人布娜新认为,相对于产业并购,跨界并购的难度更大。并购不熟悉领域的资产,对于价值判断不一定特别准。“跨界并购不只是收购一家公司,如何做好企业整合,实现1+1>2的效应,是个很大的难题。”投融资专家许小恒如是表示。

值得一提的是,吉翔股份频繁跨界收购也曾一度被上交所问询。

盈利困局待解

并购计划接连失败,对于业绩不佳的吉翔股份而言打击不小,如何破解盈利困局是吉翔股份亟待解决的问题。

公开信息来看,2016年11月,新华龙系吉翔股份前身)曾以0对价收购了霍尔果斯吉翔影坊影视传媒有限公司100%股权,收购后又对该公司增加注册资本至1亿元。自此,吉翔股份的主营业务更为钼产品业务和影视业务双主业发展的模式。

随着影视业务注入到上市公司,2017年吉翔股份的业绩迎来爆发式增长,即便2018年归属净利润出现一定下滑,吉翔股份2018年仍盈利约1.9亿元。

但好景也仅维持了两年。2019年吉翔股份业绩出现“大变脸”,当年归属净利润亏损数额约2.26亿元。2020年吉翔股份归属净利润增亏至约2.63亿元“受到新冠疫情的影响,2020年的影视行业发生了较大波动。影视剧的开机和拍摄进度遭到推迟,同时影院在上半年也无法恢复营业,致使影视行业的线下业务受到较大损失。”吉翔股份在2020年年报中如是表示。

针对公司后续是否还会有其他并购、转型计划的相关问题,北京商报记者致电吉翔股份董秘办公室进行采访,相关人士在接受北京商报记者采访时表示“相关计划暂时没有,如果有的话,我们会第一时间进行披露”。

北京商报记者 刘凤茹

老周侃股  
Laozhou talking

## 投资者要当心钢铁股拐点

周科竞

钢铁行业受到国家政策降温的影响,不排除业绩出现拐点的可能,投资者要警惕相关风险。

近期,国家对钢铁行业下达了限产政策,以抑制过快上涨的大宗商品价格。与此同时,螺纹钢期货也从高位出现向下调整的走势,截至5月19日收盘,螺纹钢主力2110合约从最高6208元每吨下跌到5309元每吨收盘,跌幅近15%。股市方面,钢铁指数也从最高1125.24点下跌至当前的1021.41点,而同期上证指数却从5月10日收盘时的3427.99点上涨到5月19日收盘时的3510.96点,所以说,国家的限产政策已经从钢铁价格以及投资者信心上产生了一定影响。

从投资者的固有印象看,钢铁股的估值一直是比较低的,它们的股价大概率都是在净资产之下运行,虽然市盈率也很低,但投资者总是担心它们的周期股属性,害怕它们的业绩随时都会下行,而这次国家的限产政策出台,不排除钢铁行业业绩出现拐点的可能。

从产品价格看,钢铁产品价格回落,产量也出现下降,利润水平自然也很难继续上升,但这只是一般而论。如果钢铁企业能够善于使用期货的套期保值功能,那么它们还有可能获得超额利润,即钢铁企业大概率能比其他投资者更早知道行业的行情情况,所以它们也有机会更早知

道钢铁价格的拐点出现,所以如果它们能够及时进行卖出期货的套期保值操作,就能提前锁定未来的产品价格,随着未来原材料价格下跌,自己的产品价格提前锁定,那么它们还有机会获得更高的产品利润。

当然,从整个行业看,钢铁股也确实可能出现拐点。毕竟钢铁价格过高,导致下游行业压力较大,国家的限产政策也是为了抑制大宗商品价格整体过高,所以投资者可以预期,钢铁价格的回落换来的将是更多行业的景气度提升,整个A股市场也将大概率出现稳定缓慢上涨走势。

从整个A股的走势看,中国经济可能会进入一个非常好的发展时期,全球的疫情出现愈演愈烈的情况,而只有中国的疫情控制得很好,与此同时,A股市场也将不断降低市盈率水平,提升投资价值,A股也将吸引更多投资者入场投资。

如果钢铁企业真的出现业绩下滑,投资者也不必过于担心,毕竟钢铁企业自身的盈利能力还是挺强的,它们转嫁风险的能力也很强,钢铁价格下行的同时,也会有原材料价格的下降,所以它们的生产利润未必会出现下行,所以钢铁股的走势也未必会出现大幅下跌,但是投资者还是应该注意相关的投资风险,毕竟大宗商品价格下行受益的行业更值得关注。