

# 分红后募资 艺感科技冲击A股

## 两年分红5000万元

深交所官网显示,5月15日,艺感科技招股书获得受理,公司正式开始向创业板发起冲击。

招股书显示,艺感科技成立于2007年12月,主要从事高特性功率电感元器件的研发、生产与销售,深耕高性能芯片核心供电模块(VRM)应用。

闯关IPO之前,艺感科技现金分红颇为大方。

具体来看,2024年、2025年,艺感科技均进行了现金分红,分红金额分别为2000万元、3000万元,合计5000万元。

在进行现金分红的同时,艺感科技还要募资补流。本次冲击上市,艺感科技拟募集资金约为9.51亿元,将用于高端一体成型电感智能生产基地建设项目、研发中心建设项目、数字化智能化升级项目、补充流动资金。其中,公司拟使用募集资金1亿元用于补充流动资金。

对于此次募资补流的原因,艺感科技在招股书中表示,随着公司产能扩大、产量和业务规模不断增长,公司未来运营资金需求将持续增加。因此,公司本次拟通过募集资金补充部分流动资金,可以有效缓解公司日常经营的资金压力,提高抗风险能力,保障公司长期稳健发展。

此外,截至2025年末,艺感科技账上货币资金达6599.83万元。

控制权方面,艺感科技的控股股东为田林,实际控制人为田林、李翠娟夫妇。截至招股书签署日,田林直接持有公司47%股份,通过新余盛盈、深圳弘胜控制公司10.5%股份,李翠娟直接持有公司10%股份,两人合计控制公司67.5%股份。

成立逾18年时间,深圳市艺感科技股份有限公司(以下简称“艺感科技”)在实控人田林、李翠娟夫妇的带领下,向资本市场发起冲击。近日,深交所官网显示,艺感科技创业板IPO获得受理。本次冲击上市,艺感科技业绩表现较好,报告期内公司营收、净利均实现逐年增长。不过,亮眼业绩背后,公司也存在着应收账款余额接连攀升、研发费用率持续低于同行均值的情况。另外,在此次IPO申报获受理前,公司报告期内现金分红合计5000万元。然而,在分红的同时,艺感科技还要募资补流。

履历显示,田林现任艺感科技董事长,李翠娟任公司董事、总经理。

## 应收账款余额攀升

此次冲击IPO,艺感科技颇具业绩底气,报告期内公司营收、净利持续增长。不过,业绩向好的同时,公司应收账款规模呈现扩大趋势。

招股书显示,2023—2025年,艺感科技实现营业收入分别约为1.93亿元、2.58亿元、3.4亿元;对应实现归属净利润分别约为2271.28万元、4851.66万元、8521.63万元;对应实现扣非后归属净利润分别约为2221.37万元、4796.72万元、8266.83万元。

然而,截至报告期各期末,艺感科技应收

账款余额分别约为8343.07万元、9616.72万元、1.3亿元,呈现增长趋势;占营业收入的比例分别为43.13%、37.28%、38.16%。

对此,艺感科技表示,报告期内,受益于下游消费电子行业的不断发展以及下游客户需求扩大,公司营业收入规模不断增长,公司根据客户合作情况、客户资质、市场竞争等多种因素给予客户一定的信用期,在营业收入规模不断增长的基础上,期末应收账款整体规模也相应有所扩大。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元表示,在公司应收账款持续增长的情况下,若客户回款能力下降,可能导致坏账损失,直接影响利润,还可能带来现金流压力。

另外需要注意的是,艺感科技“拳头”产

品一体成型功率电感的销售单价接连下降。

财务数据显示,2023—2025年,一体成型功率电感的销售收入分别约为1.35亿元、2.05亿元、2.78亿元,占公司主营业务收入的比重分别为69.67%、79.75%、81.92%;而一体成型功率电感的销售单价分别为0.3721元/颗、0.3343元/颗、0.2789元/颗,呈现下降趋势。

对此,艺感科技解释称,一方面,公司持续拓宽产品尺寸系列,小尺寸一体成型功率电感产品出货数量占比提升,该类产品单价较低,带动整体产品单价有所下降;另一方面,受粉料原材料采购价格下降、规模经济效益日益显著、生产自动化水平持续提升等因素影响,公司产品单位成本有所下降,单位价格同步相应有所下降。

## 研发费用率低于同行均值

闯关创业板背后,艺感科技报告期内研发费用率低于同行业可比公司均值。

2023—2025年,艺感科技的研发费用分别约为926.38万元、1354.45万元、1607.56万元,占各期营业收入的比例分别为4.79%、5.25%、4.72%;同期,同行业可比上市公司研发费用率平均值分别为5.73%、6.28%、6.19%。

对此,艺感科技提到,公司高度重视研发,报告期内持续加大研发投入。从整体上看,公司研发费用率略低于同行业上市公司平均水平,不存在明显差异。2025年公司研发费用率有所下降,主要是由于公司营业收入增速较快而研发投入稳步增长。

不过,就各报告期来看,艺感科技的研发费用率排在同行业可比上市公司靠后位置。以2025年来看,艺感科技的研发费用率仅高于麦捷科技、钧崴电子两家同行业上市公司,低于顺络电子、铂科新材、达利凯普3家公司。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛对北京商报记者表示,公司研发费用率低于同行可比上市公司平均水平,一定程度上存在技术竞争力与长期发展潜力的隐忧。

细看艺感科技的研发费用,职工薪酬占比最高,报告期各期分别为645.94万元、882.68万元、1039.85万元,占研发费用的69.73%、65.17%、64.68%。直接投入次之,分别约为134.58万元、323.25万元、402.99万元,占比14.53%、23.87%、25.07%。

针对相关情况,北京商报记者向艺感科技方面发去采访函进行采访,但截至记者发稿未收到公司回复。

北京商报记者 马换换 李佳雪

# IPO闯关期间扭亏 信诺维遭问询

一家以科创板第五套上市标准申报上市的未盈利药企,在科创板IPO闯关过程中实现了扭亏。近期,苏州信诺维医药科技股份有限公司(以下简称“信诺维”)科创板IPO更新了2025年财务资料并披露了首轮问询回复。

资料显示,信诺维是一家聚焦于全球范围内重大未满足临床需求,以疾病为导向,致力于将创新转化为临床价值,为患者提供疾病领域内最佳治疗药物的创新药公司。根据公司最新财务资料,2025年,信诺维实现扭亏。财务数据显示,2023—2025年,信诺维实现的营业收入分别为0、0、9.35亿元,对应实现的归属净利润分别为-4.27亿元、-3.86亿元、2.03亿元。

信诺维扭亏的秘密藏在BD里。招股书显示,公司通过创新药在研管线的全球BD已初步实现创新反哺研发。最新达成的BD交易首付款达到1.3亿美元,含近期付款在内的里程碑付款达到14.06亿美元。仅海外权益授权或转让收入即可在2025年实现

公司整体层面的盈利。

据了解,截至招股书签署日,信诺维已有4条在履行中的管线对外授权合作或转让,合作方包括阿斯泰来(Astellas)等知名跨国药企以及云顶新耀、中国抗体等知名国内上市药企,协议潜在收款金额(包括首付款、里程碑付款等)累计已超过20亿美元,其中2025年已收到1.3亿美元(税前)的不可撤销首付款,并确认收入。

此外,信诺维表示,公司首个创新药注射用亚胺西福预计将于2026年实现国内获批上市,XNW5004、XNW27011及XNW28012等3款药品已获CDE突破性治疗药物认定,预计将于2027年至2028年间陆续实现国内上市,能够持续带动公司药品销售收入的快速增长。

得益于BD收入,2025年,信诺维经营活动使用的现金流量净额转正,为1.78亿元。截至2025年末,公司货币资金及交易性金融资产合计为8.18亿元。

北京中医药大学卫生健康法治研究与创新转

化中心主任邓勇表示,对信诺维而言,BD交易不仅能带来即时现金流,缓解研发与运营压力,支撑在研管线推进,还能借助合作方资源加速管线临床与国际化进程,同时以大额交易为管线价值背书,提升科创板IPO成功率。

此次科创板IPO,信诺维拟募集资金不超29.4亿元,分别投向新药研发项目及补充流动资金,拟分别投入募资金额23.4亿元、6亿元。

值得一提的是,在首轮问询中,上交所要求信诺维结合现有资金储备、未来经营及资金使用计划等,分析补充营运资金规模的合理性。

信诺维回复称,报告期内,公司尚未实现产品商业化。公司现有资金将难以满足未来流动资金的需求,公司资金缺口较大。因此,公司本次补充营运资金规模具有合理性。

针对公司相关问题,北京商报记者向信诺维方面发去采访函,截至记者发稿未收到公司回复。

北京商报记者 丁宁

# 南京医药数字病理布局遇阻

原计划出资近1.2亿元切入数字病理赛道,却被给出的更高估值“截和”。5月19日晚,南京医药公告称,正式终止对江丰生物的投资计划。这起原计划出资近1.2亿元、以7.5亿元估值受让江丰生物约22.5%股权的投资项目,因第三方给出的更高估值与标的方逾期未回应而宣告终止。

回顾本次交易,2025年12月18日,经董事会同意,南京医药作为有限合伙人出资约1.2亿元参与投资设立南京新工南药医疗器械强链并购股权投资有限责任公司,并以整体估值不超过7.5亿元为前提,专项投资受让江丰生物约22.5%的股权,比另一投资方给出的估值低了5000万元。

而对于公告中提到的“另一投资方”,北京商报记者注意到,4月底,A股上市公司永新光学发布公告称,公司拟以江丰生物估值8亿元人民币为前提,以货币资金方式受让江丰生物20%的股权,交易价格为1.6亿元;公司关联方东元创投拟以货币资金方式受让江丰生物2.5%的股权,交易价格为2000万元。

表面看,这是一场价高者得的资本博弈,但医

药行业分析师朱明军指出,5000万元的估值差距并非江丰生物转投永新光学的全部理由。从深层次看,永新光学作为国内光学显微镜镜头企业,在高端光学和医疗光学领域有深厚的积累,技术上的协同性远比南京医药的渠道赋能更贴合江丰生物的产品属性。“估值更高、技术更契合,江丰生物的选择其实没什么悬念,这是一笔既有商业回报又有产业逻辑的交易。”朱明军解释道。

就相关问题,北京商报记者向南京医药发送采访函,截至发稿未获得回复。

投资计划被迫终止似乎并未对南京医药造成大额直接损失,南京医药在公告中表示,公司将保留已设立的江丰股权投资基金,并根据相关法律法规变更该基金名称和用途,用于后续投资项目。

然而,朱明军指出,对于南京医药来说,更为关键的是战略节奏的受阻。江丰股权投资基金被迫更名另作他用,原本规划好的协同路径需要重新调整,在数字病理这条赛道上的布局至少被耽搁了大半年。

据了解,南京医药作为医药流通行业区域性龙

头企业,扎根大健康产业,主营医药批发及医药零售,市场网络覆盖江苏、安徽、湖北、福建等地及云南省昆明市,业务覆盖近70个城市,深耕区域市场。

在原本的计划中,南京医药试图通过投资江丰生物,形成协同互补效应。在朱明军看来,江丰生物是国内数字病理领域的头部企业,其数字病理切片扫描系统和AI辅助诊断系统,与南京医药覆盖苏皖闽鄂等省近70个城市的配送网络、医院资源,天然能形成“产品+渠道”的互补效应。同时,南京医药也想借这笔投资切入医疗器械上游,赋能自身的数字化转型。

此外,北京商报记者注意到,今年4月,南京医药再次出手,公告拟与相关方共同投资设立南京医药集团大清医疗器械强链并购股权投资有限责任公司,南京医药拟出资不超过4.5亿元,占认缴出资总额的59.9%。该基金成立后专项用于并购北京大清生物技术股份有限公司44.95%股权和北京科健科技有限公司50.98%股权。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈

## 侃股 Stock talking

## 硬科技公司或迎上市潮

周科竞

近日,深交所受理乐聚智能创业板IPO申请,这是首家选择使用创业板第四套标准申请上市的企业。改革红利之下,硬科技企业与资本市场的距离越来越近。与此同时,资本对硬科技公司的估值逻辑也在发生改变。相比传统行业公司,硬科技公司的成长性更被看好,上市之后它们有望逐渐成为A股市场的核心资产,这也有利于A股整体指数的不断上行。在此背景下,硬科技公司有望掀起上市潮。

近年来,无论是在IPO排队中的硬科技龙头,还是已经上市的硬科技公司,含科量都很高。不仅核心技术壁垒很高,业绩成长性也十分亮眼,不断超出市场预期。这些硬科技公司上市时估值已经不低,上市后依旧受到投资者追捧,估值溢价水涨船高。

曾几何时,硬科技企业普遍是有技术、没利润,研发烧钱、盈利遥遥无期,市场只能炒概念。但如今大不一样,新一代硬科技公司技术硬、利润也硬,不仅有壁垒,还能实实在在赚钱,这是质的变化。也正因如此,它们正在成为A股真正的核心资产,未来很可能成为A股市场的中流砥柱。

在这批硬科技龙头的带领下,A股大概率会走出螺旋

式上升的行情。硬科技公司的赚钱能力越强,越能投入研发、扩大产能;规模越大、技术越强,越能进一步推高盈利。这种良性循环,会吸引更多优质硬科技企业来A股上市,也倒逼其他行业提升质量。

对投资者来说,最实在的是分红预期增强。过去很多科技股只讲故事不分红,现在盈利稳定、现金流扎实,分红意愿和能力都在提升,长期持有价值明显提高。业绩好了、分红有盼头,资金自然愿意长期布局;资金进来,又反过来支撑企业发展,形成业绩、资金、估值的正向循环。

说到底,硬科技崛起不是短期炒作,而是产业升级、政策支持、企业竞争力提升共同作用的结果。A股市场正在从过去靠传统行业、地产周期驱动,慢慢转向科技驱动、创新驱动。这种结构变化,会让市场韧性更强、波动更低、长期趋势更明确。

未来几年,大概率会有更多的硬科技公司IPO,只要这批硬科技龙头能持续兑现业绩、技术不断突破,A股市场走出一轮长期慢牛走势完全值得期待。而这一切的核心,则是越来越多技术强、利润稳、能分红、有成长性的硬科技公司,成为A股市场真正的压舱石。