

国泰君安发布《证券研究报告》：超凡股份打造知识产权行业全产业链服务平台

作者：超凡股份

近日，超凡知识产权服务股份有限公司（以下简称“超凡股份”）首次向公众发布登陆新三板的 2015 年年报，超凡股份财务状况、经营业绩、重大事项等关键内容也随之浮出水面。基于此，2016 年 5 月 21 日，国泰君安发布了《证券研究报告》（以下简称“研究报告”），研究报告显示，超凡股份主营知识产权服务领域相关业务。并认为知识产权作为经济转型的核心驱动，未来几年有望实现跨越式增长，超凡股份有望引领行业创新成为全产业链服务平台。

超凡股份深耕知识产权行业 14 年，到底有没有足够的实力稳坐知识产权行业的第一把交椅？

年报披露，2015 年，超凡股份取得了较大的进步，各项核心指标均超额完成。其中专利申请量大增，大大超越 10,000 件的预期；专利代理人及工程师新增近百人；专利业务营业收入增长 97%，特别是 11、12 月的现金流入、利润大幅增长；超凡股份作为第一家知识产权服务机构进入了资本市场。

研究报告显示，2015 年，超凡股份营业收入 21175 万元，增长率 67%；代理费 13481 万元，增长率 81%；归属于挂牌公司股东净利润 2062 万元，增长率 133%；各类申请总量 90615 件，其中专利申请量 15779 件（含年费、变更等），增长率 114%；商标注册申请量 47311 件，增长率 26%。

国泰君安预计，超凡股份 2016-18 年实现收入 3.22/5.02/7.82 亿元，2016-18 年收入增长 52%/56%/56%；实现归属挂牌公司净利润 0.29/0.51/1.03 亿元，同比增长 42%/74%/102%；对应 EPS 2.74/4.76/9.60 元。

超凡股份之所以能够取得如此优异的成绩，与其正确的发展战略是分不开的。

专业化+市场化，综合能力业内领先

我国知识产权服务业目前的参与者包括律所、知识产权保护咨询公司、网络监测技术公司等。但受制于法律制度、知识产权意识和知识产权质量等因素影响，国内知识产权服务市场主要集中在确权领域，低水平同质化竞争，能提供高附加值服务的机构数量少。超凡股份的核心竞争优势在于专业化的代理人团队以及出色的市场营销能力。专业化和市场化的结合，使得超凡股份在目前仍极度分散、市场化程度较弱的知识产权行业中极具竞争力。

突出的人才吸引机制打造业内领先的专业化代理团队。超凡股份目前的专业代理人超过 300 人，销售顾问超过 400 人，还有近百名互联网从业人员。超凡股份登陆新三板后积极推动股权激励等人才吸引计划，已引进姜丹明等多位在中国知识产权界举足轻重的专家加入，打造业内最具影响力的专业团队。并建立系统完备的内部培训机制，培育更多具备高质量撰写能力和专业水平的代理人。未来，超凡股份代理人团队的规模或超 600 人，成为行业中规模最大，影响力最强，专业水平最高的企业之一。

突出的市场营销能力优于传统代理机构。超凡股份营销网络遍布全国主要发达市场，已进入全国 12 个城市，下一步计划进入至少 30 个城市。中小客户的推广以网络营销为主，随着专业能力以及品牌知名度的积累，大客户业务占比不断提升。与业内的代理机构相比，公司的市场化营销能力更为出色。

“双引擎”下追赶转为超越。超凡股份得益于专业的代理人团队和营销团队的“双引擎”，与传统代理机构对比，在企业资源和客户积累上的差距逐渐缩小，在互联网化和市场化进程上逐渐领先，实现从追赶转为超越。超凡股份挂牌新三板，在得到资本市场认可和支持下，将逐渐成为行业领先的企业。

注重互联网化与 IT 建设，数据服务业务将落地

超凡股份专注于借助互联网改造行业商业模式，未来或将实现业务全线上处理，并将线下的数据回归线上。线上平台化的服务可以帮助其将资产变轻，专注核心竞争力，同时接触和服务更多的用户。所有自营业务全线上处理，线下信息回到线上，实现业务互联网化。

业务线上化，企业平台化成为行业新趋势。知识产权服务行业正在经历一场新的变革，互联网代理机构几乎全面超越传统代理事务所，在业绩方面增长迅速的同时，也更加受到资本市场的青睐。

公司顺势触网，构建平台闭环服务海量用户。超凡股份在互联网化的新趋势下顺势触网，在线上处理全套业务并线上整合线下数据。在商标方面，超凡股份已建立互联网平台商标系统、商标管家以完成闭环服务；在专利方面，专利系统已完成开发并投入使用，与线上商标产品形成协同效应。

“一只蝉”试水线上服务，成行业明星产品。超凡股份上线商标、专利、版权交易平台——“一只蝉”。该平台针对国内现有知识产权交易平台仅提供交易信息，却不能提供有针对性的专业服务等问题，对每一个交易需求设置了更细化的交易流程，提供更“贴身”的专业服务，具体包括配备一对一的交易专员，提供商标质量检测服务、商标价值评估服务，协助客户签订《商标独占使用许可协议》，还为客户提供损失先行赔付服务等。“一只蝉”

在降低成本和提升效率方面收益明显，已经成为行业的明星产品。

数据服务业务或将落地。超凡股份较早在知识产权数据服务领域布局，通过投资的形式培育数据服务团队，2016年增加对其注资与控股比例。国际巨头汤森路透旗下知识产权业务以数据服务为主，相关收入规模超过30亿美元。超凡股份在知识产权数据服务的布局将逐步落地，为超凡股份的扩张提供重要支持。

成为中国知识产权服务行业领跑者

超凡股份的战略目标是成为中国知识产权服务行业的旗舰企业，并在这个万亿的市场中扮演着服务者、提供商和投资者等不同角色，打造更加完整的产业链，以互联网平台化打造闭环生态圈，同时在此基础上，促进知识产权商用化，将知识产权变成生产要素服务经济转型。

做最专业的服务商，打造更加完整产业链。超凡股份将进一步提高自身的专业水平，成为行业中最专业的代理机构。在区域上，超凡股份将完善全国布局，并积极拓宽海外市场。在产业链上，从确权业务向产业链后端延伸到知识产权维权、用权和运营，同时向产业链前端延伸，参与到技术研发和科技创新中去。

做最全面的提供商，构建平台服务生态圈。超凡股份利用自身的互联网能力、完整的服务能力及行业经验，整合知识产权行业，打造知识产权互联网平台，聚集最全面的信息和多领域人才，为研发人员、发明人、知识产权申请人、持有人、知识产权服务机构及代理人、投资人等服务，成为行业基础设施提供者。同时，超凡股份将注意专利数据的收集、整理、开发与传播，整合与知识产权相关的技术、法律、商业数据，服务于技术研发与技术贸易，成为知识产权数据提供商。

做最成功的投资者，建立多家上市公司并促进知识产权商用化。超凡股份在整合产业链的过程中，将围绕知识产权信息化、资产化、商业化运营等领域创立多家上市公司。同时，创新商业模式，利用超凡股份的市场、专业、互联网、资本、品牌、平台优势，创新知识产权商业化成功模式，促进知识产权商业化，让知识产权更加有效地服务于经济转型和产业优化。

其实，从2007年开始，超凡股份已不再是一个法律专业服务的传统代理公司，在为搭建一个全产业链综合服务平台而努力，2015年是超凡登陆新三板的第一年，各项业务成绩斐然，这给予了超凡股份更加强劲的信心，未来的超凡股份将会继续做好知识产权行业的领跑者。

关于超凡股份

超凡股份始创于 2002 年，是国内首家登陆“新三板”的知识产权服务机构。经过多年的发展，超凡股份已成为全国领先的综合性知识产权服务机构之一。目前，超凡拥有员工 1500 余人，已在北京、成都、重庆等 20 余个城市设立了 28 家分支机构，服务覆盖知识产权确权、维权、数据、检索、分析、咨询、交易、培训、项目等全产业链领域，为客户提供知识产权整体解决方案。