

备战科创板 微芯生物专注抗肿瘤创新药领域

□本报记者 黄灵灵 张兴旺



拥有众多专利

4月2日,中国证券报记者来到微芯生物位于深圳市南山区科技园中区生物孵化器大楼内的办公区,海王生物、海普瑞、奥萨医药、太阳生物等生物医药公司就在周围。

孵化器大楼总建筑面积20000平方米,微芯生物的办公地点位于6层,朴素得犹如大学校园实验室。据工作人员介绍,这里是微芯生物的“心脏”,即研发基地,配有药物化学实验室、质量研究实验室、药物筛选及化学基因组学实验室以及药政事务部、医学研究部、药理及临床前研究部等核心部门。记者现场看到,工作人员或穿着白袍、或带着防护口罩,穿梭于各工作间。

微芯生物董秘海鸥告诉记者,在60公里开外,公司还有一处主要产品西达本胺片的生产基地,位于深圳坪山新区锦绣东路21号。从公司前台陈列的模型看,该生产基地共有5幢楼,包括质量管理中心、两幢制剂车间、两幢合成车间。

“公司节奏一直较快。申请在科创板上市之后,并没有感觉特别忙,一切工作如常。”海鸥表示,公司一直比较低调,且当前处于静默期,不便多做介绍。

在关注医药领域的创投人士眼中,微芯生物并不神秘。“这家公司的基本面很好,即使不上市也能活得很好。”专注于医药领域的创投人吴凡(化名)称,目前国内做创新药的环境仍不够成熟,很多公司所做的并不是严格意义上的原创新药,而是引进国外在研产品的权益,在其基础上继续开发。通过这种方式,产品开发上市时间可能较短,但难以形成并真正的研发新药能力,长期发展动力不足。

“真正从无到有做出来的新药很少,而微芯生物就是在做这件事。”吴凡说。招股书显示,微芯生物创建于2001年3月,是一家专长于原创新分子实体药物研发的创新型生物医药企业,专注于肿瘤、代谢疾病和免疫性疾病三大治疗领域原创新药的研发。目前公司拥有14个在研项目储备,累计申请境内外发明专利百余项,已获得59项境内外发明专利授权。其中,境外发明专利授权42项。

已经实现盈利

“公司已有自主研发的新药上市销售,并实现盈利。这点难能可贵。”一家早期参股微芯生物的创投机构人士杨琦表示。

招股书显示,贝达药业、歌礼制药、百济神州、华领医药、信达生物、君实生物、基石药业7家公司作为国内创新药企业,业务特点与微芯生物较为相似。这7家公司可比公司最新营业收入中位数为5450万元,而微芯生物为1.48亿元;该7家公司最新归母净利润中位数为-17.45亿元,而微芯生物为3128万元。

“还好我们投得早,很多想投资的机构现在进不去了。我们老板开心地睡不着觉。”杨琦笑称。

从财务状况看,2016年-2018年,微芯生物营业收入分别为8536.44万元、1.11亿元、1.48亿元,年均复合增长率超过30%;归母净

微芯生物日前进入科创板第二批受理企业名单。创立于2001年的微芯生物,在18周岁“成年礼”的节点面临一场资本市场大考。

在创投人眼中,立足现在,微芯生物手握独一无二的“现金奶牛”、保持高研发投入、拥有专业稳定的创始人团队。放眼未来,国内原研药市场还未成熟,前景广阔,而微芯生物则是走在前列的排头兵,潜力仍有待挖掘。



本报记者 黄灵灵 摄

利润分别为539.92万元、2590.54万元、3127.62万元。

对于营收快速增长的原因,公司表示,主要在于西达本胺片自2015年上市以来销量快速增长。值得一提的是,西达本胺研发历经12年,其上市创出了多项纪录。招股书显示,西达本胺是微芯生物独家发现的新分子实体药物,是目前国内唯一治疗外周T细胞淋巴瘤(PTCL)的药物,海外首个亚型选择性组蛋白去乙酰化酶抑制剂,也是中国首个以II期临床试验结果获批上市的药物。

此外,西达本胺是中国首个授权美国等发达国家和地区使用境外发明专利以实现全球同步开发与商业化、并获得技术授权许可收入的原创新药,开创了中国创新药对欧美市场进行专利授权的先河。

“微芯生物的西达本胺是我国原创新药研发领域的标志性案例之一,见证了中国新药创制从混沌、萌芽到春暖花开的全过程。”辰辰财智生物医药行业投资副总监刘喜说。

杨琦指出,对于一家原研药企,除了看其财务状况之外,更重要的是关注其产品管线。据招股书,微芯生物首个获批适应症为PTCL的西达本胺,已于2017年7月进入国家医保目录;同时,西达本胺已在全球范围内验证其在实体瘤乳腺癌中的疗效,并于2018年向中国药监局提交上市申请;公司自主研发的抗2型糖尿病西格列他钠已完成III期临床试验,预计于2019年提交上市申请;另一个抗肿瘤原创新药西奥罗尼正处于II期临床,预计2021年提交上市申请。

复星医药董事长陈启宇: 推动优质子公司对接科创板

研发型公司对接科创板。

研发投入增加

复星医药2018年实现营业收入249.18亿元,同比增长34.45%;实现归母净利润27.08亿元,同比下降13.3%;实现扣非归母净利润20.9亿元,同比下降10.92%。

对于净利润出现下滑的原因,陈启宇称,2018年收入增长相对不错,但净利润不及预期。一方面,研发投入增加。去年的研发进展是复星医药重要的里程碑,单抗研发成果涌现,CAR-T启动临床实验、小分子创新药临床试验加速、仿制药一致性评价获批进度等方面都表现较好。同时,并购印度Gland Pharma之后的整合在深入推进。

数据显示,复星医药2018年研发投入25.07亿元,同比增长63.92%。其中,计费研发的投入14.80亿元,同比增长44.14%。

另一方面,参股公司亏损影响了净利润表现。复星凯特、直观复星、微医等均是复星医药参股不控股,但对公司未来产业布局很重要的企业。这些企业处于早期投入阶段,收入和利润不能充分体现,对公司整体业绩造成了影响。此外,2018年财务成本上升等也是影响因素之一。

对于2019年的工作重点,陈启宇表示,按照既定目标推进新产品研发进程,公司加强了临床试验研究团队建设。同时,进一步完善和提升全球营销体系建设。2018年,

完成了对非洲营销体系的整合和发展,2019年计划增加非洲市场的品种;推进美国、欧洲这两个大市场注册申报的进展和当地化营销能力提升,构建相对完整的全球销售网络。

成果连接落地

作为国内获批的首个生物类似药,复宏汉霖用于治疗非霍奇金淋巴瘤的利妥昔单抗注射液上市在即。相较于同品规的罗氏原研药美罗华,该产品价格低30%左右。

“关于利妥昔的定价基于市场定位和布局等多方面考虑。复宏汉霖希望在肿瘤药物领域提供性价比更优的产品,同时兼顾企业可持续发展能力和盈利能力。未来将加快整个市场网络布局,使得药品快速覆盖到目标市场。”陈启宇表示。

近几年复星医药计划还有一批产品上市销售。“2019年-2020年是复星医药向高价值药品升级落地的重要阶段。”陈启宇表示,按照目前的进度,复宏汉霖旗下曲妥珠、阿达木、贝伐珠等几个单抗类药将陆续上市。

同时,复星凯特将加快CAR-T细胞免疫治疗产品临床实验工作。对于CAR-T尤其是以CD19为靶点的研发因参与者众多是否已经进入“红海”的疑问,陈启宇表示,目前全球范围内只有诺华和凯特两家企业完成了产品上市。同时,存在较高的研发及生产质量控制门槛,复星凯特具备先发和

吴凡表示,研究产品管线的最终目的,在于挖掘公司所面向的市场规模及潜力大小。“公司已上市的西达本胺在国内市场没有竞争对手,如果能将西达本胺片的适应症扩大到乳腺癌,收入估计会有更漂亮的增长。”

据米内网数据,2016年国内乳腺癌用药总体规模已超过320亿元,比2015年增长11.67%,预测2018年乳腺癌治疗用药市场规模达400亿元。

“看好西格列他钠这款药,其所针对的糖尿病市场前景更广阔。”吴凡说。据国际糖尿病组织最新调查,全球糖尿病市场规模持续稳定增长。其中,中国糖尿病市场规模近年来复合增速达11%,2017年市场规模突破400亿元,预计2018年接近460亿元。

吴凡指出,“糖尿病市场远未满足。这是全球几乎所有大药企都在发力的领域。在这个市场,微芯生物将与欧美药企同台竞技,面临激烈的竞争。”

研发投入高

尽管产品管线日渐丰富,但西达本胺仍是微芯生物目前最主要的收入来源。2016年-2018年,西达本胺片销售收入和境外专利授权许可收入合计分别为8529.96万元、1.10亿元、1.47亿元,占公司同期营业收入分别为99.92%、99.81%和99.20%。

对此,吴凡表示:“公司先把西达本胺容易做的适应症药种上市,有了稳定的‘现金奶牛’再支撑后续研发。然后逐渐扩展适应症,甚至做成全癌种原研药。这种策略可行。”

招股书显示,公司7位高管拟设立资产管理计划,参与此次发行的战略配售,配售数量不超过公开发行股票数量的10%。

公司的研发投入较大。微芯生物指出,一贯将创新与研发视为公司核心竞争力。2016年-2018年,公司研发投入占营业收入的比例分别为60.52%、62.01%和55.85%。该数据在目前7家申请科创板上市的医药制造类企业中居前。

医药创新领域存在“双十”定律:即研发一款创新药需要耗时十年,花费十亿美元。这意味着在西达本胺上市前微芯生物过了很长时期的苦日子。

2005年前后,微芯生物因资金紧张,只得将已经在国内完成临床前评价的西达本胺的国际专利作价2800万美元授权给美国乐普公司。2016年2月,乐普公司以10倍的价格转手,出让完成日本I期临床试验的西达本胺在东南亚等地的开发和销售权。

在业内人士看来,微芯生物当时出让专利或是一个失误。但吴凡认为,“如果最后因为资金紧缺活不下去,留着专利还有什么意义?”

如今,微芯生物迎来曙光。天眼查数据显示,截至2018年4月11日,微芯生物共完成8轮融资,倚锋资本、深创投、招银国际等知名机构现身参投名单。估值方面,微芯生物创始人鲁先平在2018年表示,微芯生物在一级市场的估值已达50亿-60亿元。一位业内人士透露,此次微芯生物公开发行询价的预估值为70亿-90亿元。

在吴凡看来,尽管在国内原研药企中处于第一梯队,但微芯生物与海外经过百年积淀的老药企相比仍有距离。无论是资本市场之路,还是原研药探索创新之路,这一切刚刚开始。

寻求主动退市 *ST上普股东大会各方博弈

□本报记者 徐金忠

4月9日,*ST上普召开股东大会,审议以股东大会形式主动终止公司股票上市事项等议案。在股东大会现场,*ST上普控股股东中国普天信息产业股份有限公司(简称“普天股份”)方面表示,将继续给予上海普天资金支持和产业支持,并寻求重新上市机会。公司此前表示,将通过多种方式减轻负担,改善资产和经营质量,深化内部改革,实现可持续发展,在具备重新上市条件的前提下,积极争取重新上市,不排除选择科创板。

不过,此前退市的国重装5、创智5、南洋5等虽有争取重新上市的动作,但是目前仍未拿到“门票”。*ST上普退市后如果想重新上市,或许还有相当漫长之路。

业绩持续恶化

3月22日,*ST上普公告称,2015年-2017年,公司连续三年亏损,已被上海证券交易所实施暂停上市,且预计2018年年度经营业绩为亏损。为保护投资者利益,避免退市整理期股价波动给中小股东造成影响,根据相关规定,公司拟以股东大会形式主动撤回A股和B股股票在上交所的交易。在取得上交所终止上市批准后,转而申请在全国中小企业股份转让系统转让。

近年来,公司经营严重困难,业绩持续恶化。财务数据显示,2004年-2017年,公司扣非后净利润连续亏损,主营业务长期不振。

在4月9日的股东大会现场,多位中小投资者认为,*ST上普选择主动退市是一种“以退为进”的策略。此前,公司及相关人员因2014年度虚增营业收入及利润受到监管部门处分,控股子公司则涉及诉讼等。“面临一大堆问题,不如趁退市机会好好重整。”投资者张先生表示,其持有公司两万余股B股股票。

争取重新上市

根据退市方案,主动终止上市事项获得股东大会通过后,*ST上普将启动异议股东及其他股东保护机制。异议股东将拥有现金选择权,现金选择权的提供方为中国普天。现金选择权的行权价格为A股6.74元/股,B股0.416美元/股。

在股东大会现场,部分股东质疑现金选择权安排。最终,现场参加表决的498万余股B股股份中,25.24%股份对《关于以股东大会形式主动终止公司股票上市事项的议案》投反对票。资料显示,*ST上普总股本3.82亿股。其中,A股2.57亿股,B股1.25亿股。

*ST上普退市后的去向,成为投资者关注的核心话题。在4月2日公司召开的网络沟通会上,公司表示,将通过多种方式减轻负担,改善资产和经营质量,深化内部改革,实现可持续发展。在具备重新上市条件的前提下,将积极争取重新上市,不排除选择科创板。在此次股东大会现场,普天股份方面表示,将对上市公司进行资金支持和产业导入。长航油运、二重等退市和重新上市的路径是公司学习的榜样。

从目前情况看,此前退市的国重装5、创智5、南洋5等虽有争取重新上市的动作,但目前仍未拿到“门票”。

三四线城市项目不及预期

房企一季度销售额增速放缓

□本报记者 董添

截至4月9日,30家上市房企公布了2019年一季度销售业绩,合计销售金额为10469亿元,同比增长3.7%,增速明显放缓。一线梯队房企销售额均有所下滑,春节返乡置业遇冷,三四线项目销售不及预期是主要原因。部分中型房企销售业绩亮眼,主要与布局一线城市项目有关。不少龙头房企3月份业绩出现回暖。从新增项目看,主要在一线城市。

一线梯队表现不佳

从一线梯队房企一季度销售情况看,中国恒大签约销售金额合计1196亿元,同比下滑26.10%;万科A签约销售金额合计1494.4亿元,同比下滑3.1%。中国金茂签约销售金额共计283.3亿元,同比下滑26.7%。

融创中国表现抢眼。公司4月7日晚间公告称,截至2019年3月底,集团累计实现合同销售金额约798.7亿元,同比增长11%,累计合同销售面积约542.5万平方米,合同销售均价约1.47万元/平方米。

部分中型房企销售额增长明显。首创、建业等多家中型房企一季度销售额增幅超过60%。

这些公司销售额增长多与一线城市项目有关。以首创置业为例,公司一季度实现签约面积约56.7万平方米,同比增长35.6%;累计签约金额约139.1亿元,同比增长63.2%。其中,北京地区签约金额占比49%,上海占比13%。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,从目前数据看,2019年1-3月上市房企销售额增速整体放缓明显,龙头房企表现尤其突出。主要在于春节期间返乡置业有所退烧,这对布局三四线城市的龙头房企影响较大。此外,结转同比大幅减少也是一大因素。部分中型房企异军突起,且联合拿地项目增多。

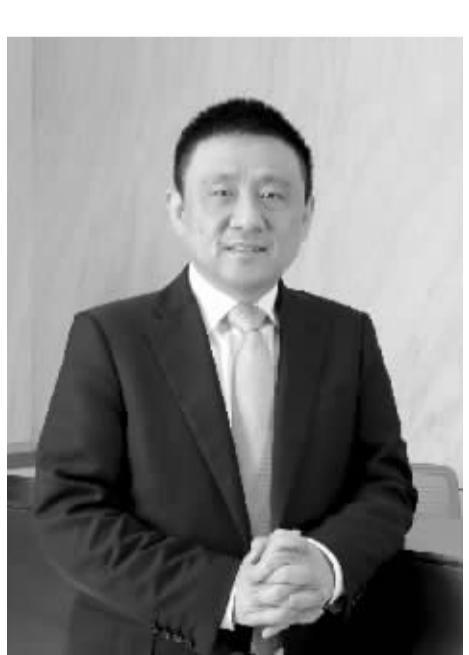
三月出现回暖迹象

从3月份单月销售数据看,一线梯队房企销售业绩开始回暖。以恒大为例,公司3月实现合约销售额约549亿元,达到2月销售额的2.5倍,单月销售额增幅居前。

多数公司环比涨幅较大。以融创中国为例,公司3月实现合同销售金额约376.4亿元,同比增长22%,环比增长106%,合同销售面积约为261.7万平方米,合同销售均价约1.44万元/平方米。

部分公司3月份新增项目较多,且新项目中一线楼盘占比较高。以万科A为例,2月份销售简报披露以来,公司新增加项目11个,需要支付权益地价98.93亿元。其中,北京通州区台湖0094等地块项目占地面积约11.6万平方米,万科权益建筑面积约为21万平方米,需支付权益地价49.95亿元,超过其余10个项目的总和。

此外,万科3月份新增物流地产项目两个。其中一个位于深圳市盐田区,建筑面积达到8.38万平方米,万科权益建筑面积为10.39万平方米。



研发型公司对接科创板。

研发投入增加

复星医药2018年实现营业收入249.18亿元,同比增长34.45%;实现归母净利润27.08亿元,同比下降13.3%;实现扣非归母净利润20.9亿元,同比下降10.92%。

对于净利润出现下滑的原因,陈启宇称,2018年收入增长相对不错,但净利润不及预期。一方面,研发投入增加。去年的研发进展是复星医药重要的里程碑,单抗研发成果涌现,CAR-T启动临床实验、小分子创新药临床试验加速、仿制药一致性评价获批进度等方面都表现较好。同时,并购印度Gland Pharma之后的整合在深入推进。

数据显示,复星医药2018年研发投入25.07亿元,同比增长63.92%。其中,计费研发的投入14.80亿元,同比增长44.14%。

另一方面,参股公司亏损影响了净利润表现。复星凯特、直观复星、微医等均是复星医药参股不控股,但对公司未来产业布局很重要的企业。这些企业处于早期投入阶段,收入和利润不能充分体现,对公司整体业绩造成了影响。此外,2018年财务成本上升等也是影响因素之一。

对于2019年的工作重点,陈启宇表示,按照既定目标推进新产品研发进程,公司加强了临床试验研究团队建设。同时,进一步完善和提升全球营销体系建设。2018年,

确定性优势。

此外,胰岛素和胰岛分类素研发都在临床最终阶段。从专利许可引进的角度看,复星医药还有一些产品签署了产品许可转让协议,正在国内审批和注册的过程中。

陈启宇表示,正积极推进小分子化学药、单抗生物药以及单抗PD1联合用药的临床试验。希望2019年能够为未来5-10年的发展再储备一批高质量的研发项目,使得复星医药下一个阶段发展再上一层楼。

积极对接科创板