

中国证券报记者统计,截至12月4日,共有25家公司(包括已经上市和提交科创板注册但未上市的企业)披露2019年全年业绩预告。其中,22家公司预计2019年净利润为正,19家公司预计2019年净利润可实现增长,最高净利润增速超过200%,6家公司净利润金额突破1亿元。也有多家企业提示存在业绩下滑风险。



本报记者 车亮 摄 制图/苏黎

## 19家提交科创板注册企业 预计2019年净利润同比增长

本报记者 杨洁

### 19家企业预计净利润增长

19家公司预计全年净利润为正且实现同比增长。特宝生物、佰仁医疗、成都先导、凌志软件、建龙微纳等企业预计全年净利润增幅排名靠前。

特宝生物预计,2019年公司营业收入为6.9亿元到7.2亿元,与去年同期的4.48亿元相比,增长54.02%到60.71%;全年净利润为5800万元到6200万元,与去年同期的1600.29万元相比,增长幅度高达262.43%到287.43%。公司表示,2019年营业收入、净利润均出现显著增长,主要是公司主营产品营业收入增长较快;净利润增长幅度高于营业收入增长的原因是公司主营产品的毛利率高,随着公司销售规模增长,规模化效应下相关费用率下降幅度较大,导致净利润增长明显。

特宝生物专注于生物制品中重组蛋白质药物领域,现已开发完成4个治疗用生物技术产品,包括派格宾、特尔立、特尔津、特尔康,用于病毒性肝炎、恶性肿瘤等疾病的治疗。根据招股书,特宝生物报告期主营业务毛利率平均值为87.80%。

佰仁医疗预计,2019年度营业收入约1.42亿元至1.46亿元,同比增长28.33%至31.95%;归属于母公司股东净利润约6120万元至6503万元,同比增长83.24%至94.70%。公司表示,随着动物源性植介入医疗器械行业的稳步发展、市场对公司产品的认可及公司营销管理的持续加强,公司预计主营业务收入将继续保持相对稳定的增长态势。

建龙微纳披露,经公司初步测算,预计2019年度实现营业收入约4.08亿元,同比增长约7.91%;预计实现归属于母公司股东的净利润0.86亿元,同比增长约83.57%。公司表示,随着公司产能释放,2019年度营业收入继续稳步增长;随着高毛利额的JLOX-100等产品销售增加,部分主要原材料采购价格下降,以及2018年两次股权融资后的财务费用下降,发行人2019年度归属于母公司股东的净利润和

扣除非经常性损益归属于母公司股东的净利润继续保持快速增长,公司的盈利能力进一步增强。

成都先导2012年成立,是一家药物发现领域的公司,主要依靠其核心技术——DNA编码化合物库(DEL)的设计,合成及筛选,为客户提供早期药物发现阶段的研究服务。2018年公司成功扭亏为盈,2019年有望继续保持盈利态势。公司预计,2019年可实现营业收入2亿元至2.5亿元,同比增长32.28%至65.35%;净利润8000万元至9500万元,同比增长77.93%至111.30%。

凌志软件主要为各行业提供软件产品开发、软件外包开发及IT系统集成服务,业务范围包括证券、银行、保险、电子商务、物流等。公司预计,2019年营收达5.48亿元至6.07亿元,同比增长17.33%至29.96%;净利润为1.41亿元至1.64亿元,同比增长54.36%至79.64%。公司表示,2019年公司对日软件开发服务销售收入预计较去年同期增加较多,使得公司净利润增长较快,同时日元汇率波动也为公司带来一定的汇兑收益。

### 多家企业提示业绩下滑风险

不少拟登陆科创板的企业仍处在技术产业化的早期,业绩波动性较大。同时,所在行业的周期性趋势,也影响部分公司的获利情况。

硅产业最新披露的三季报显示,今年1月-9月公司实现营业收入10.7亿元,同比增长49.35%;归属于母公司股东的净利润亏损4650.83万元。硅产业解释称,主要是300mm半导体硅片业务带来亏损增加所致。经过初步测算,公司预计2019年度营业收入区间为14.66亿元至15.52亿元,与上年同期相比增长幅度区间为45.08%至53.60%;公司预计2019年度归属于母公司股东的净利润区间为亏损7800万元至亏损1.06亿元,而2018年度公司净利润为1120.57万元。

硅产业解释亏损大幅增加的原因主要为:2019年度全球半导体行业出现了阶段性调整,半导体硅片行业景气度下降。公司子公司上海新昇作为300mm半导体硅片的新进入者,在行

业景气度较低时期,受到的影响也相应较大,公司300mm半导体硅片的平均销售价格较上年降幅较大;公司2019年因300mm半导体硅片生产线产能按原有计划逐步爬坡,产生了大量的机器设备转固,但由于产能利用率未达预期,使得固定资产折旧费用等固定成本上升,因此300mm半导体硅片的预计亏损较上年度大幅增加;另外,公司因2019年4月通过员工股票期权激励计划,股票期权激励的费用摊销使净利润较上年度减少约2400万元。

同样受到行业周期性不利影响的还有芯源微和八亿时空。

芯源微表示,2019年公司LED领域产品下游市场周期性不景气,预计2019年全年公司营业收入将有所下滑,同比约减少499.05万至1199.05万元,同比下降幅度在2.38%至5.71%;净利润预计同比减少约47.79万元至397.79万元,同比下降幅度在1.57%至13.05%。

此外,芯源微还提示,如果对大连德豪相关应收账款全额计提坏账准备,将使得公司2019年全年净利润同比下降22%至34%,扣除非后净利润下滑42%至60%。

八亿时空主要从事液晶显示材料的研发、生产与销售,京东方是其第一大客户。由于液晶显示目前处于下行周期,公司表示,预计2019年度实现营业收入约为4.23亿元,同比增长约7.40%;实现归属于母公司股东净利润约为1.06亿元,同比下降约7.35%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约为9840.67万元,同比下降约13.38%。公司称,净利润同比下降的主要原因是:随着市场变化,公司产品销售价格略有下降;房山新厂区2018年7月正式投产,生产车间及设备折旧等成本有所增加,从而推动主营业务成本随之增加;公司积极引入研发人员、新增研发项目,使得研发费用增幅较大。

### 两家公司亏损扩大

披露全年业绩预测的进入科创板注册程序的企业中,包括百奥泰和泽璟制药两家选择第五套上市标准的生物医药企业,这两家“未盈利”的企业表示今年全年亏损将继续扩大。

## 排放标准升级推动市场扩容 奥福环保加速扩产应对产能瓶颈

本报记者 康书伟

近日,科创板上市尚未满月的奥福环保董秘武雄晖在公司五车间的一间简易会议室里接待了一波来访的投资者。“公司上市后,董事长就提醒大家了,享受就不要了,所有的钱都要投入到生产上”,他说,公司至今没有一栋专门的办公楼。

随着国内汽车排放标准从国五向国六升级,蜂窝陶瓷载体行业市场容量倍增,作为已经经历过海外第六阶段排放标准车装车检验过的奥福环保,正迎来新的发展良机,公司有望在市场扩容、国产化替代过程中,快速扩大市场份额。

### 公司产能不足

“公司销售情况今年6、7月份步入低谷,8月份开始逐步从低谷缓过来,10月份订单开始上量。从11月起公司开始三班倒,全负荷运行,这种情况估计将一直持续下去。”武雄晖介绍。

导致这种情况发生的原因是,随着有关部门严查超载超运,带来重卡市场运力补充问题,“十一五”期间解决了国四排放问题,“十二五”期间解决了国五排放问题,“十三五”期间解决了国六排放问题,从而奠定了公司在国内外大尺寸蜂窝陶瓷载体领域的领军者地位。

作为一家民营公司,奥福环保是大尺寸蜂窝陶瓷载体行业的国家队成员。科技部在“十一五”期间设立“机动车尾气净化技术和产品集成与示范”863项目,对机动车尾气净化技术进行研究。奥福环保技术研发带头人潘吉庆就参与了该项目课题,承担研究其中的大尺寸蜂窝陶瓷载体技术。在课题进行期间,公司及

潘吉庆持续进行大尺寸蜂窝陶瓷载体研发及产业化,掌握了大尺寸载体的生产工艺,研制出满足国四标准的大尺寸SCR载体并实现产业化,满足国四排放标准,并在中国重汽等国重型柴油车上实现1.4万台的规模化应用,打破了国外企业对柴油车后处理市场的垄断。

国五标准实施以来,奥福环保产品逐步获得康明斯、重汽、东风、福田、戴姆勒等客户认证,检验公告数量领先,DPF产品出口北美,销量快速增长。

排放标准升级到国六,意味着柴油发动机后处理系统在保持原有SCR载体情况下,还要加装DOC、DPF载体;汽油发动机后处理系统在保持原有TWC载体情况下,还要加装GPF载体。整个内燃机车辆后处理系统载体需求量增加一倍。

华泰证券研究报告预测,在国五升级国六过程中,我国汽车蜂窝陶瓷载体的市场规模有望从2018年的40亿元扩容至2023年的最多202亿元,柴油车用蜂窝陶瓷载体市场规模有望从20亿元扩容至82亿元。

### 海外练兵杀回国六市场

从全球市场看,日本NGK与美国康宁合计占据蜂窝陶瓷载体行业90%以上市场份额,形成寡头垄断格局。而在国内,从事蜂窝陶瓷载体企业较少,目前主要为奥福环保、王子制陶、宜兴化机等企业。尽管在部分产品领域,国产产品

在技术性能上已经达到国际先进水平,同时中国企业在价格上的优势明显,只有国外同类产品1/2-2/3,但在产品质量一致性、生产管理、技术研发等方面与国际巨头仍有差距。

目前在柴油车蜂窝陶瓷载体领域,2016年、2017年、2018年奥福环保所生产的SCR载体数量在我国商用货车载体市场的占有率为3.5%、8.06%、9.49%。此外,公司2018年开始向北美汽车后市场批量出口超大体积规格高性能DPF产品,产品的功能与可靠性得到了成熟市场与美国EPA2010排放标准的检验。

对于日渐显现的国六市场,奥福环保几万只产品在海外后市场实现销售并装车、上路,经受了海外标准的考验,尽管国六标准与海外市场有一定差异,但海外市场的验证给了公司产品规模化量产信心。

近两年公司海外收入呈现翻番式增长,海外业务从2017年几百万元的规模开始起飞,2018年接近2000万元,2019年上半年就已经超过去年全年。

业内人士介绍,行业一般规律是在标准推出初期,整车厂首先选择NGK和康宁的产品,以保证快速推出满足排放标准要求的产品。而从长期来看,出于自主知识产权、供应链安全和成本控制的考虑,国产化速度会加快,具有一定技术水平的国产替代零部件企业开始逐步实现进口替代,这也为拥有技术储备的国内龙头企业提供了市场机遇。

### 前沿生物

## 持续研发能力受关注

本报记者 周文天

12月2日,上交所网站披露前沿生物药业(南京)股份有限公司(简称“前沿生物”)《发行人及保荐机构回复意见(2019年三季报财务数据更新版)》,涉及股权结构、核心技术、财务会计等55个项目,这意味着公司重新进入科创板发行上市审核流程。

10月28日,上交所网站披露过前沿生物《发行人及保荐机构回复意见》。由于前沿生物发行上市申请文件中记载的财务资料已过有效期,需要补充提交,10月31日上交所中止了前沿生物的上市审核。

### 创新型生物医药企业

前沿生物由三名国家特聘专家谢东、王昌进、陆荣健共同创立。其中,谢东是北京大学物理学学士、约翰霍普金斯大学理学博士、博士后。毕业后,任约翰霍普金斯大学生物量热中心执行主任,后受聘于美国国家癌症研究所(NCI)任研究员、生物物理实验室主任。在国际性杂志上发表了多篇关于癌症和艾滋病的文章,2002年创立前沿生物技术公司,是国家组部首批“千人计划”引进的创业人才。

公开资料显示,前沿生物是一家创新型生物医药企业,是中国艾滋病新药的领军企业、国家“十三五”新药创制科技重大专项“艾滋病药物专项”的牵头单位。

目前公司拥有一个国内上市的原创抗艾滋病创新药艾可宁,拥有两个处于美国II期临床阶段的在研新药,分别为艾可宁+3BNC117联合疗法,以及新型透皮镇痛贴片AB001。

公司拥有行业先进的长效多肽药物研发实力、经验丰富的研发团队、GMP认证的生产设施、中国市场的医学推广团队和海外市场开拓团队,覆盖从创新药物发现、临床前研发和全球临床开发、生产与销售的全产业链,在HIV长效治疗及免疫治疗细分领域具有全球竞争力。

### 营收靠抗艾新药“艾可宁”

前沿生物营收主要来源于已上市的唯一一款新药艾可宁。该产品于2018年5月取得国家药监局上市批件,自2018年8月起在国内销售。2018年艾可宁销售收入为191.11万元,2019年1-9月艾可宁销售收入为1097.74万元。

最新回复意见显示,前沿生物在2018年5月取得艾可宁新药上市批件后,便将相关研发支出转入无形资产核算,并按10年期限摊销。自开始III期临床研究至取得新药证书,艾可宁在开发阶段研发支出为1.85亿元,该部分支出全部资本化。按10年期限摊销,每年摊销成本为1851.83万元。

对于艾可宁的销售状况,前沿生物表示,虽然公司已开始艾可宁的商业化进程,但国内市场医生、患者对艾可宁的认知度仍需培育,国外市场开拓也需要一定时间,因此艾可宁的销售规模较小,如果艾可宁商业化进展较慢,则可能难以实现收入大幅度增长并实现盈利。

前沿生物还拟将1.35亿元预计募集资金用于“1000万支注射用HIV融合抑制剂项目”(即艾可宁生产项目)一期,投产后预计年产能为250万支。根据最新回复意见显示,2019年1-9月艾可宁共销售1.38万支。

目前前沿生物艾可宁制剂产能为18万支。2018年、2019年1-9月,艾可宁的产能利用率为19.58%和22.33%;艾可宁产销率分别为14.02%和45.80%。

前沿生物在产能利用率不足以及产销不饱和的背景下,是否又开启了新的产能建设?

前沿生物表示,未来随着公司开拓海内外市场、进一步开展学术推广并拓展经销网络,艾可宁产销率预计将得以提高;未来随着生产规模进一步扩大,产能利用率有望提高。

对于公司上述两款II期临床阶段新药,前沿生物则在招股书中表示,其临床研发进度与商业化进程将在较大程度上影响公司的收入规模,预计这两款新药上市后将成为公司新的收入增长点。

### 上交所关注持续研发能力

目前前沿生物产品管线主要有3款。值得注意的是,只有已上市的艾可宁属于自主研发。在研发的两个项目中,艾可宁+3BNC117联合疗法来自美国洛克菲勒大学的专利授权;新型透皮镇痛贴片AB001来自关联方的专利转让。

上交所要求发行人说明自身是否具有持续的新药研发能力,以及对生产经营的影响。前沿生物回应称,“公司通过外部收购或授权方式,规避了药物早期基础研究及候选药物阶段的不确定性”。

2017年6月14日,前沿生物与美国洛克菲勒大学的授权协议正式生效,公司获得了3BNC117的全球开发、制造及销售的权利,可联合艾可宁或其他前沿生物产品,用于艾滋病的预防和治疗。

前沿生物表示:“未来,公司也会继续通过授权许可的方式,引入其他优秀的候选药物,并加以自主研发,持续优化产品管线。”

上交所还询问是否存在对核心技术人员的依赖,是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷。

前沿生物回复称,公司具有配置完整、专业互补、经验丰富的研发团队,研发机构设置合理,且已建立较完善的知识产权管理体系和技术保密机制,可以有效保护技术成果。因此,不存在对个别核心技术人员的重大依赖。

前沿生物还表示,查询裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国公开查询系统,公司与其他机构或研发人员不存在纠纷及潜在纠纷。