

业绩稳步增长

美迪西剑指全产业链布局

□本报记者 孙翔峰

美迪西2019年表现平稳,实现营业收入4.49亿元,同比增长38.30%;归属于上市公司股东的净利润为6657.31万元,同比增长9.54%。

公司在5月6日的业绩说明会上表示,在未来三至五年,公司将通过自身积累以及互补式的收购兼并等实现快速发展,药物领域的CDMO/CMO、生物药的一体化研究服务等将是公司未来努力重点扩张的方向。



新华社图片

市场订单持续增长

美迪西此前披露的2019年年报显示,2019年公司实现营业收入4.49亿元,同比增长38.30%,归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为6657.31万元和5841.16万元,同比增长分别为9.54%和10.34%。

在业绩说明会上,投资者对于公司未来收入和利润不断快速增长的核心驱动因素表示了关注。美迪西表示,一站式临床前新药研发能力等将推动公司不断成长。

“公司在这十六年的发展过程中不断创新、积累,拥有了一站式临床前新药研发能力及丰富的研发经验。公司业务板块齐全,涵盖化学药、生物药及中药天然药物,所提供的综合服务能以优质、高效的项目管理和成熟的综合技术平台,保障客户研

美迪西是一家药物研发外包服务公司(CRO),在上海建立了一家集化合物合成、化合物活性筛选、结构生物学、药效学评价、药代动力学评价、毒理学评价、制剂研究和新药注册为一体的符合国际标准的综合技术服务平台。在经过多年发展之后,公司并不掩饰对于药物生产(CMO)等领域的野心。

公司表示,通过加大市场开拓和研发投入力度,客户和市场对公司服务能力的认可度持续提升,营业收入的增长主要得益于市场订单持续增长。

报告期内,公司新签订单6.16亿元,增长率达46.49%,先后为国内外近600家客户

提供药物研发服务,新增客户超过220家,参与研发完成的新药及仿制药项目已有17个通过CFDA/NMPA批准进入临床试验。

值得注意的是,公司2019年出现了增收不增利的情况,扣非净利润增速明显低于营收增速,财务总监刘彬彬在业绩说明会上解释,

多因素推动公司成长

发项目顺利完成。”美迪西创始人、CEO陈春麟表示。

此外,陈春麟认为,公司在免疫肿瘤药物、抗体及抗体药物偶联物研发领域具有相对优势。在肿瘤模型方面,尤其是免疫肿瘤动物模型评价系统领域,开发药物研发关键技术,系统性地建立了超过200种肿瘤模型。

陈春麟介绍,美迪西已帮助客户完成数个抗体及抗体药物偶联物(ADC)的整套临

床前研究,其中3个ADC药物的整套药代和安全性评价研究已通过NMPA技术审评并进入临床试验阶段。

“公司高度重视国际化视野的技术及管理团队建设,各业务板块主要管理人员都在医药研发领域有超过10年的研究管理经验,对行业有着丰富的经验和深刻的理解,确保公司规模、高质量地向客户提供医药研发服务。”陈春麟说,截至2019年末,在公司1219名员工中,本科及以上学历的比例约80%;其中,硕士及博士的比例近30%。

“未来三年公司将牢牢把握医药研发服务行业的发展机遇,通过创新药研究及国际申报中心之药物发现和药学研究及申报平台、创新药研究及国际申报中心之临床前研究及申报平台两个募投项目的建设实施,全面提升化学、生物、原料药、制剂和临床前研发服务水平,实验研发产业链一体化服务,为客户提供种类更多、难度更大、附加值更

2019年公司举办了成立15周年系列庆典及论坛等市场推广活动,销售费用增加。同时,公司加大海外市场拓展力度。此外,为提高研发服务能力和业务承接能力,加大自主研发项目投入,导致研发费用增加;积极推进新实验园区建设,导致管理费用增加。

历的比例约80%;其中,硕士及博士的比例近30%。

陈春麟表示,美迪西建立了与国际接轨的研究操作流程和质量体系,通过了中国NMPA的GLP认证,同时达到美国FDA的标准,也获得了AAALAC的认证,能同时符合国内外研发标准及监管要求,从而为国内外客户提供中美新药同时申报等更有价值的新药研发服务。并且,十六年的积累也使美迪西拥有优质的客户群和良好的行业口碑。

高的研发服务,提升综合服务业务在公司营业收入中所占的比重,吸引更多的大型医药企业客户,将公司建设成为一家具有国际竞争实力的大型研究服务企业。”陈春麟表示,未来,公司将通过自身规模快速扩张以及互补式的收购兼并实现更大发展,药物的CDMO/CMO、生物药的一体化研究服务等将是公司未来努力重点扩张的方向。

爱科科技

聚焦智能切割设备制造

□本报记者 董添

杭州爱科科技股份有限公司(简称“爱科科技”)科创板上市首发申请近日获上交所受理,公司拟募集不超过4.7亿元用于新建智能切割设备生产线项目、智能装备产业化基地(研发中心)建设项目、营销服务网络升级建设项目和补充流动资金。

持续增加研发投入

4月27日晚,爱科科技对外披露《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》。公司拟发行不超过1478.96万股公司股份,占发行后总股本比例的25%。

公司选择的具体上市标准为:预计市值不低于10亿元,最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元,或者预计市值不低于10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元。

招股说明书显示,公司为科技创新型企业,自设立以来长期聚焦于核心技术和产品的持续研发,保持公司核心竞争力。2017年至2019年(简称“报告期”),公司分别实现营业收入1.76亿元、2.06亿元和2.11亿元;归母净利润分别为3041.84万元、3903.03万元和4472.04万元。

报告期内,公司持续增加对研发的投入,近三年研发费用年均复合增长率达到17.43%,为公司研发体系的建设、研发人才的引进及长期培养和研发环境的改善奠定了坚实的基础。未来公司将进一步加大研发投入,为公司持续创新和技术储备提供保障。

截至报告期各期末,公司研发人员占总人数的比例分别为28.08%、26.62%和31.03%。未来公司将继续加强对人才培养的重视,不断引进高科技人才,提升公司的研发能力和技术水平。

针对未来发展战略,公司指出,将以本次股票发行上市为契机,顺应市场发展趋势,抓住国家智能切割行业战略发展机遇。公司将在现有核心技术、产品以及市场资源的基础上,加强技术和研发升级,提高公司产能,拓展公司产品的应用领域,拓宽公司产品线,进一步提高公司产品市场影响力,打造品牌效应,实现新的增长与发展。

募资巩固主业

招股说明书显示,公司拟使用募集资金4.7亿元用于新建智能切割设备生产线项目、智能装备产业化基地(研发中心)建设项目、营销服务网络升级建设项目和补充流动资金。

其中,新建智能切割设备生产线项目投资总额合计2亿元,其中,拟使用募集资金约1.5亿元。公司拟实施新建智能切割设备生产线项目,扩大智能切割设备产能,项目主要建设内容为建设生产基地、购置先进生产设备以及招聘技术人员及生产工人,以满足公司在提升产能的需求。本次募投项目将进一步提高公司在智能切割行业的竞争力和盈利能力,巩固公司的市场地位。项目完全达产后,预计年产4000台智能切割设备。

智能装备产业化基地(研发中心)建设项目投资总额合计约2.08亿元,拟使用募集资金约2.08亿元。项目拟新建技术研发中心,在整合公司现有研发技术资源的基础上,新建研发办公大楼,购置先进生产设备与检测设备,增加技术研发投入,以提升公司的自主创新与技术研发能力,力争将研发中心打造成新产品研发基地、技术成果转化基地和技术人才培养基地。

营销服务网络升级建设项目拟使用募集资金6200万元。拟对公司现有的华东、华南、华中三个区域营销中心进行升级改造,设置杭州总部营销中心,并新建西南、西北、东北3个区域营销中心。新的营销网络将实现覆盖区域、深度等多方面的扩张和升级,将为公司开展营销活动提供便利,促使公司更加快速了解客户需求变化,从而进一步提高客户满意度。本项目的实施将提高公司区域市场服务能力,树立良好的品牌形象,进一步提升公司市场占有率和品牌竞争力。

拟使用募集资金约5000万元用于补充流动资金。公司指出,公司目前正处于业务扩张期,为保持公司业务持续快速发展,推动公司新产品的开发落地和及时推广,公司在研发和市场的投入势必加大,同时也将吸引更多优秀的研发、管理和市场人才加盟,公司人力成本也将随之上升。随着本次募投项目的实施,公司的业务规模将会进一步扩大,公司主营业务经营所需的货币资金、应收账款等流动资金需求将持续增加,公司亟需补充与业务规模相适应的流动资金以支持业务快速发展的需要,而目前公司融资渠道单一,融资规模有限。因此,公司需要补充一定规模的流动资金以保障公司持续健康的发展。

行业频获政策支持

招股说明书显示,高端装备制造业是先进制造业的核心和支柱,是支撑经济社会发展的基础性产业,是其他各行业产业升级、技术进步的基础条件。高度发达的装备制造业是实现工业智能化的必要条件,也是一个国家的技术水平和综合国力的集中体现。中国作为全球制造业中心,由“制造大国”向“制造强国”的转变仍任重道远,因此国家在宏观调控上,对于高端装备制造业的政策支持不断加大。

保荐机构指出,我国制定了《中国制造2025》等一系列产业政策来支持促进智能装备行业的发展,随着我国工业化和信息化的不断深入融合,以工业互联网、物联网和机器人技术为代表的智能装备行业迅猛发展,国家在“十三五”规划中明确提出创新驱动发展战略。公司一直在加强精密运动控制系统等关键核心零部件的研发与创新,以期持续保持并提高行业竞争力。

针对行业发展,公司指出,“十三五”期间,我国将进一步深化产业结构调整,推进制造业的科技创新和智能制造水平,着力从要素驱动向技术驱动和创新驱动转变。智能切割行业属于高端装备制造业之一,下游应用领域较广,因此国家在宏观政策中重要的组成环节,对我国制造业走向智能化、自动化、工业化有着重要的意义。

四方光电引领气体传感器技术发展

□本报记者 刘杨

近日,四方光电股份有限公司(简称“四方光电”)科创板上市申请获上交所受理。根据招股书,公司2003年在武汉光谷注册成立,主要从事气体传感器、气体分析仪器研发和生产,产品广泛应用于国内外的家电、汽车、医疗、环保、工业、能源计量等领域。

本次闯关科创板,公司拟募集资金5.7亿元投向气体传感器与气体分析仪器产线建设项目、新建年产300万支超声波气体传感器与100万支配套仪器仪表生产项目等。

专注气体传感技术

根据招股书,四方光电专注于气体传感核心技术的研发与创新,是湖北省首批知识产权示范建设企业。

据介绍,四方光电能够自主实现气体传感器、气体分析仪器的研发、生产与销售。公司拥有粉尘传感器、CO₂气体传感器、VOC传感器、气体传感器模块及控制器、氧气传感器等不同种类气体传感器,以及烟气、尾气、煤气、沼气等不同气体分析仪器生产线。

公司的气体传感器已配套于美的、格力、海尔、海信、小米、莱克电气、鱼跃医疗、飞利浦、大金、松下、一汽大众、法雷奥、马勒、德国博世等国内外品牌的终端产品;同时,公司已成为英国捷豹路虎、一汽股份的车载激光粉尘传感器定点供应商。

公司的气体分析仪器广泛应用于环境监测、冶金、煤化工、生物质能源等各个领域,在节能减排中发挥重要作用。据介绍,凭借微流红外及紫外差分吸收光谱技术,四方光电是国内为数不多能够生产符合机动车尾气检测新政要求的尾气传感器模组的厂商之一。2019年,公司尾气传感器模组及分析仪快速

实现市场推广及量产销售,实现进口替代。

据了解,四方光电作为呼吸机医疗装备配套企业,自2020年2月中下旬以来积极复工复产,以支持下游医疗器械企业生产医用呼吸机、制氧机等疫情防控医疗物资。在订单方面,截至招股说明书签署日,公司共计取得配套呼吸机、制氧机的氧气传感器订单8.86万个,已交付氧气传感器约搭载于1.35万台呼吸机和3.95万台制氧机。

主营业务毛利率较高

2017年至2019年(简称“报告期”),公司营业收入分别为1.05亿元、1.17亿元和2.33亿元,归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润分别为1152.91万元、695.48万元和15707.61万元。

报告期内,公司的营业收入呈现一定的季节性特征,一季度收入占比最低,四季度收入占比最高。公司表示,这主要是由于第一季度受春节等传统节假日影响,公司产品销量相对较低;第四季度是雾霾高发期,亦是“双十一”“双十二”等促销购物活动集中季节,是下游空气净化家电的销售旺季,公司产品销量随之增加。

在毛利率方面,报告期内,公司主营业务毛利率分别为48.37%、38.34%和49.55%,毛利率较高且存在一定波动。2018年,公司主营业务毛利率较2017年下降10.03个百分点,主要是因为受国内空气净化家电市场步入阶段性调整期、下游客户去库存及向上游传导降价压力影响,公司采取降价措施,并加大成本投入以提升产品性能,使得空气品质气体传感器产品毛利率有所下降。2019年,受机动车尾气排放检测新政带动,公司尾气分析仪器新产品大幅提升公司毛利率水平。

值得注意的是,报告期各期末,公司应收

账款净额分别为2230.15万元、2478.47万元和4140.01万元,占各期末流动资产的比例分别为24.99%、24.39%和23.65%。虽然目前公司客户信用状况及应收账款回款情况良好,但是由于应收账款规模不断扩大,如果客户自身发生重大经营困难,公司将面临坏账增加的风险。

此外,公司还存在政府补助与税收优惠政策变动的风险。报告期内,公司计入当期损益的政府补助分别为648.84万元、104351万元和1537.08万元,占公司利润总额的比例分别为39.60%、95.39%和21.06%。如果未来政府对所处产业的政策支持力度有所减弱,或者包括软件产品增值税即征即退在内的其他补助政策发生不利变化,公司取得的政府补助金额将会有所减少,进而对公司的经营业绩产生不利影响。

行业发展空间广阔

公司此次拟募集资金5.7亿元,投向“气体传感器与气体分析仪器产线建设项目”“新建年产300万支超声波气体传感器与100万支配套仪器仪表生产项目”“智能气体传感器研发基地”“营销网络与信息化管理平台”等项目建设。

公司表示,项目实施后,将形成年产1347万只气体传感器及6300台气体分析仪器的生产能力,本项目预计税后内部收益率约为36.56%,税后投资回收期为4.91年,年均利润总额为1.57亿元。

传感器作为我国“强基工程”的核心关键部件之一,是实现工业转型升级、提高产品质量和可靠性的重要组成部分。气体传感器是传感器领域的重要组成部分,在工业节能、环境监测、智能家居、医疗健康等各方面都有广泛应用。国家在大气污染治理、工业转型升