

悦康药业产品覆盖12个用药领域

□本报记者 熊永红 傅苏颖

近日,证监会同意悦康药业科创板首次公开发行股票注册。悦康药业是以高端化学药为主导的大型医药企业集团、以研发创新为驱动的国家级高新技术企业。

此次公司拟募资15.05亿元,用于研发中心建设及创新药研发项目、固体制剂和小容量水针制剂高端生产线建设项目、原料药技术升级改造项目、智能编码系统建设项目、营销中心建设项目、智能化工厂及绿色升级改造项



新华社图片
制图/苏振

竞争能力较强

悦康药业主营业务涵盖药品研发、制造、流通销售全产业链条,具备注射液、冻干粉针剂、片剂、胶囊剂等多种剂型以及部分原料药的生产能力,产品覆盖心脑血管、消化系统、抗感染、内分泌以及抗肿瘤等12个用药领域。

悦康药业定位于高端化学药的研发与生产,产品具有较强的行业竞争能力。公司市场地位突出,2009年-2019年连续11年入选工信部医药工业百强,2013年-2019年连续7年入选工信部中国医药研发产品线最佳工业企业。公司秉承创新驱动发展的理念,不断提升企业实力,通过优化生产技术、生产工艺创新,持续提升药品制剂的质量和疗效水平,并将研发成果运用至产品。公司“奥美拉唑系列产品产业化与国际化的关键技术开发项目”“化学药物晶型关键技术体系的建立与应用”获得国家科学技术进步二等奖。

公司市场份额相对领先。根据南方医药经济研究所的数据统计,公司主要产品银杏叶提取物注射液、二甲双胍制剂、注射用兰索拉唑、奥美拉唑口服制剂等2019年度均在相关市场排名前

三。公司在产的首仿产品心脑血管药物银杏叶提取物注射液,系唯一获得国产化学药物批文的银杏叶提取物注射液,2019年度在全国银杏叶提取物制剂市场销售额排名第一,二甲双胍制剂2019年度在全国销售额排名第二,奥美拉唑口服制剂2019年度在全国市场销售额排名第三,注射用兰索拉唑2019年度销售额排名第三。

截至报告期末,公司累计承担国家重大新药创制、省级战略性新兴产业专项等省部级项目20项。其中,公司承担的“银杏叶提取物注射液新适应症临床前研究”等项目,先后纳入国家卫生健康委员会“重大新药创制”科技重大专项,硫酸氢乌莫司他I-II期临床研究纳入了北京市科委重大新药研发项目。公司在心脑血管、生殖系统、糖尿病、消化系统、抗肿瘤等领域重点布局,形成了较强的研发优势和丰富的技术储备。



毛利率逐步提升

报告期内,公司营业收入分别为27.00亿元、39.83亿元、42.88亿元和16.82亿元,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为1.2亿元、2.61亿元、2.69亿元和1.21亿元。

悦康药业表示,2017年-2019年,公司业务规模不断扩大,尤其是心脑血管类药品销售规模增长较大,公司营业收入及利润保持较快增长。2020年1-6月营业收入较上年同期有所下降,主要因新冠肺炎疫情影响,患者门诊量和住院量下降,公司抗感染药物和消化系统类药物销量有所减少。

悦康药业主营业务突出。报告期内,公司主营业务收入分别为25.33亿元、39亿元、41.56亿元及16.21亿元,分别占营业收入93.80%、97.94%、96.93%以及96.40%。

公司营业收入主要来自于仿制药产品。报告期内,仿制药收入金额(包括代理的仿制药产品)分别为24.13亿元、37.25亿元、39.42亿元和14.86亿元,占主营业务收入比例分别为95.29%、95.50%、94.85%和91.68%。2020年1-6月,公司原料药收入增长,仿制药收入占比有所下降。

报告期内,公司销售毛利分别为11.62亿元、23.97亿元、26.12亿元和10.6亿元,销售毛利率分别为43.03%、60.19%、60.92%和63.06%。2018年收入及毛利率增幅较大。公司表示,随着“两票制”的实施,公司销售由推广经销商模式逐步转为配送经销商模式,产品销售价格提升,销售毛利率相应上升;同时,公司主要产品银杏叶提取物注射液销售规模增长较快,由3800余万支增长至5800余万支。2020年1-6月综合毛利率有所提升,主要因银杏叶提取物注射液放开了基层医院使用,并且增加了医保报销的适应症,银杏叶提取物注射液的收入占比有所增加,其毛利率水平较高从而拉动了整体毛利率的提升。

悦康药业主要财务指标

	营业收入 (亿元)	归属于母公司所有者的 净利润(亿元)	销售费用占 营业收入比例	研发费用占 营业收入比例
2017年	27.00	1.62	24.16%	3.02%
2018年	39.83	2.68	43.18%	2.46%
2019年	42.88	2.85	43.88%	2.94%
2020年上半年	16.82	1.32	44.11%	3.20%

平台、研发管控体系、外部合作研发机制、技术人员培养与激励机制等多方面建立了完善的研发体系,形成了良好的技术创新机制,并配置国际先进的仪器设备和各专业领域的高技术人才。同时,公司以悦康药业母公司的研发部门以及主要负责研发的子公司悦康科创为核心,以各生产子公司研发部门为补充,并协同中国医学科学院药物研究所、首都医科大学、中山大学等科研院所,以及首都医科大学宣武医院、中国医学科学院阜外医院等临床研究机构,发挥产学研合作优势,形成了独特的创新体系和平台。

公司重视研发人员的培养。截至报告期末,公司拥有研发人员344名,占员工总数的12.27%;核心技术人员5名。

拥有四大核心技术平台

报告期内(2017年-2019年及2020年上半年),公司研发费用分别为8167.52万元、9810.13万元、1.26亿元和5379.26万元,占营业收入的比例分别为3.02%、2.46%、2.94%和3.20%。

悦康药业表示,研发费用规模持续增加,在研项目不断推进,研发项目数量持续增长,委托开发费呈增长趋势。同时,物料消耗、能源费用亦持续增加;研发人员不断增加,职工薪酬有所增加。

经过多年的技术积累,公司形成了缓控释制剂技术平台、药物晶型研究技术平台、高端药用辅料研发技术平台以及心脑血管注射剂精细化制备技术平台4大核心技术平台。

围绕核心技术,公司累计拥有专利126项。其中,发明专利80项;在研项目39项。其中,化药1类新药项目4项,中药1类新药项目2项,2类新药项目3项。化药1类新药枸橼酸爱地那非片(制剂及其原料药)正在申报上市,中药1类新药注射用羟基红花黄色素A(制剂及其原料药)正处于临床试验III期阶段,化药1类新药硫酸氢乌莫司他胶囊(制剂及其原料药)处于I期临床研究阶段。

公司以高端品牌仿制药为基础,以创新药为重点,从研发组织架构、研发仪器设备、研发技术

海天瑞声聚焦训练数据集领域

□本报记者 董添

海天瑞声科创板首发上市申请获上交所审议通过。公司本次拟募集资金扣除发行费用后约76593.88万元,将按轻重缓急顺序投入自主研发数据产品扩建项目、一体化数据处理技术支撑平台升级项目、研发中心升级建设项目及补充流动资金。

以训练数据集为核心

海天瑞声属于软件和信息技术服务业,通过设计数据集结构、组织数据采集、对取得的原料数据进行加工及质检,形成训练数据集,主要产品、服务均以训练数据集为核心。成品训练数据集主要由数据文档、说明文档、技术文档三部分构成,并以软件形式向客户交付。

招股说明书显示,截至2020年9月30日,公司资产总额为45072.14万元,较上年末增长11.42%;负债总额为4298.13万元,较上年末减少11.54%;归属于母公司所有者权益为40774.01万元,较上年末增长14.55%。2020年1-9月,公司实现营业收入14277.35万元,较去年同期增长5.17%;实现归属于母公司股东

的净利润5181.89万元,较去年同期增长23.06%;实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润4453.56万元,较去年同期增长15.35%。

经初步测算,公司预计2020年度实现营业收入22070万元至26710万元,变动幅度为-7.1%至12.44%;预计实现归属于母公司股东的净利润7250万元至8780万元,变动幅度为-11.14%至7.62%;预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润6400万元至7750万元,变动幅度为-16.06%至1.64%。

上交所要求公司在招股说明书中用通俗、可理解的语言说明其产品服务内容、作业模式和业务实质。同时,要求公司结合核心技术的研发过程、应用场景、业务模式和国内外竞争对手的情况,说明其技术的先进性。并进一步说明向境外提供声音、文本、图形图像、视频、肖像等数据信息是否受到相关法规的规范和约束;向境外销售提供训练数据产品或训练数据定制服务,在数据安全和个人信息保护等合规性方面采取的措施;2017年-2019年度对训练数据定制服务采用完工百分比法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

募资巩固主业

公司本次拟公开发行股票数量不超过1070万股,不低于发行后公司总股本的25%。募集资金扣除发行费用后约76593.88万元,将按轻重缓急投入自主研发数据产品扩建项目、一体化数据处理技术支撑平台升级项目、研发中心升级建设项目及补充流动资金。

公司指出,募集资金投资项目均围绕公司主营业务进行,符合公司的发展战略。具体看,自主研发数据产品扩建项目将完善公司训练数据产品体系,拓展公司训练数据产品覆盖场景和领域,加快对客户需求的响应速度;一体化数据处理技术支撑平台升级项目将进一步升级与丰富公司提供训练数据定制服务及生产训练数据产品的数据处理技术和工具,提升公司的训练数据开发服务效率,增强公司的核心竞争力;研发中心升级建设项目将增加公司的前瞻性技术储备,通过技术手段的运用提升产品服务

质量。公司表示,募集资金投资项目实施后,不会和控股股东、实际控制人及其控制的企业产生同业竞争,也不会对公司独立性产生不利影响。

收入依赖老客户

招股说明书显示,公司收入主要来自老客户。2017年、2018年、2019年及2020年1-3月(报告期),发行人来自老客户的收入占比分别达到83.68%、88.58%、89.09%及100.00%。发行人正致力于维护老客户、拓展新客户。若老客户降低对公司产品、服务的采购量或公司未能维持与老客户的合作关系,则公司的经营情况将受到不利影响。

公司在市场竞争加剧、核心技术快速迭代等方面存在风险。报告期内公司享受了增值税即征即退、高新技术企业和国家规划布局内的重点软件企业所得税税率优惠、研发费用加计扣除等一系列税收优惠,报告期各期税收优惠影响金额占利润总额的比例分别为28.27%、28.84%、22.96%和126.55%。

报告期内,公司采购原料数据采集、标注所支付的数据服务费占采购总额的比重较高,分别达到80.14%、81.22%、79.84%和79.30%。随着城乡生活成本的持续提升,前述采购价格存在持续上升的趋势。若发行人的技术发展带来的效率提升无法抵消前述采购成本上升的影响,可能会对公司经营业绩带来不利影响。

中科微至 打造智能物流解决方案

□本报记者 刘杨

中科微至科创板上市申请日前获得受理。公司主要从事智能物流分拣系统的研发设计、生产制造以及销售服务,是国内智能物流分拣系统领域内领先的综合解决方案提供商。

中科微至本次拟募集资金总额为13.39亿元,将投入智能装备制造中心项目、南陵制造基地数字化车间建设项目等,公司表示,将持续发挥自身技术优势,不断推动技术创新,面向快递、物流、仓储、电商机场等应用领域提供智能物流解决方案。

知名投资机构青睐

中科微至成立于2020年3月,公司从中科院微电子研究所孵化而来,主要产品包括交叉分拣系统、大件分拣系统等。

据介绍,中科微至为快递、物流、仓储、电商、机场等行业提供综合智能物流解决方案,客户已覆盖中通、顺丰、百世、申通、韵达、中国邮政、苏宁、德邦、唯品会等国内主要快递、物流及电商企业公司,累计交付300套智能物流分拣系统。同时,产品出口至泰国、印尼、菲律宾、新加坡、俄罗斯等国家和地区。

值得一提的是,中科微至背后有中科创星、深创投、松禾资本等知名机构,可谓星光熠熠。

根据招股书,中科微至是高新技术企业,公司重视对技术人才的培养和引进,在图像处理、人工智能、机器人技术、智能制造等领域聚集了一批高素质研发人员。截至2020年9月末,公司拥有研发人员182人,占员工人数27.33%;截至招股说明书签署日,公司拥有发明专利13项、实用新型专利20项和软件著作权23项。

公司高度重视技术研发投入,在智能分拣领域掌握了自主研发的核心技术,拥有系统方案设计、核心部件、核心器件的研发优势。通过不断研发创新,公司积累了大量技术成果。公司及子公司已获得的33项专利授权,另有数十项专利及软件著作权正在申请中。

2017年至2019年及2020年前三季度,公司研发费用分别为843.52万元、2071.02万元、7841.72万元、6115.27万元,分别占营收的5.53%、6.38%、10.45%、10.14%。

应收账款规模较大

报告期内,中科微至分别实现营业收入1.53亿元、3.25亿元、7.51亿元、6.03亿元;归母净利润分别为2634.81万元、4289.14万元、1.34亿元、7743.75万元。

随着收入规模持续增长,中科微至的应收账款规模相应增加。2017年末、2018年末、2019年末和2020年9月末,公司应收账款账面余额分别为1.28亿元、1.22亿元、3.12亿元和2.02亿元,占营业收入的比例分别为83.97%、37.54%、41.54%和33.48%。其中,一年以内的应收账款占期末余额的比例分别为96.98%、90.56%、99.06%和95.31%。

报告期内,公司对前五大客户的销售收入占当期主营业务收入的比例分别为100.00%、100.00%、94.27%和86.40%。其中,来自中通的销售收入占当期主营业务收入的比例分别为100.00%、98.18%、73.97%和54.94%。公司表示,未来如果主要客户降低对公司产品的采购,出现货款回收逾期、销售毛利率降低等问题,或公司产品无法持续满足客户的需求发展需求,将对公司经营产生不利影响。

此外,公司在新技术、新产品研发方面可能存在风险。公司表示,主要产品智能物流分拣系统是一种集光、机、电、信息技术为一体的现代化装备,技术外延广泛,涵盖人工智能、图像识别、微电子、光学、计算机、机器人等领域,技术集成能力要求高,客户对智能物流分拣系统的定制化需求不断提高。因此,智能物流分拣系统的技术研发和新产品开发对公司的持续发展至关重要。如果公司新技术、新产品的研发不能持续满足客户需求,公司的市场竞争地位以及未来的经营业绩将受到不利影响。

市场空间广阔

政策支持和推动智能物流装备行业发展。近年来,《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等文件的发布,为智能物流装备制造业健康、有序发展提供了良好的环境。

业内人士透露,智能物流装备的应用领域广泛,在物流产业的工厂端、流通端、消费端均有较多应用场景。

在工厂端,智能装备可应用于各智能制造环节之间的连接及厂内物流;在流通端,可应用于快递物流、电子商务、服装、医药、烟草、零售等环节;在消费端,可应用于解决最后一公里的货到人问题。

近年来,成本上升推动物流产业、工业制造逐渐向自动化、智能化方向升级,下游行业的全面发展和大规模转型升级需求为智能物流装备行业提供了广阔的发展空间。

公司本次拟募集资金总额为13.39亿元,扣除发行费用后将投入公司智能装备制造中心项目、南陵制造基地数字化车间建设项目、智能装备与人工智能研发中心项目、市场销售及产品服务基地建设项目和补充流动资金。公司表示,本次募集资金投资项目是对现有业务的提升和拓展,有利于公司进一步提高技术研发实力,提升核心竞争力。

公司称,将持续发挥自身技术优势,不断推动技术创新,建设一整套以自动化、智能化分拣技术为基础的核心部件、高端装备及综合集成技术平台,面向快递、物流、仓储、电商、机场等应用领域提供全面的智能物流解决方案。在国内市场,公司将加大运营网络建设力度,设立区域分支机构,提高运维服务质量;在国际市场,将持续推进国际化战略,继续加强东南亚、俄罗斯、中东、欧洲等国家和地区的市场渠道建设力度,积极开拓国际市场,致力于成为世界领先的智能物流装备、智能制造企业。