

打造新增长点

# 哈一药业拓展高端特色原料药市场

4月27日,哈一药业2022年业绩说明会在中证报·中证网举行。“公司将聚焦原料药、医药中间体及相关产品细分市场,对部分核心产品进一步优化工艺,拓展应用研究,继续扩大优势产品的市场占有率。”哈一药业董秘董来高表示,公司将丰富原料药产品管线,在未来几年全球大量创新药专利权到期和我国原研药迅猛发展的背景下,将高端特色原料药、专利原料药作为公司新增长点,致力与发达国家市场接轨,成为集原料药及中间体相关业务为一体的行业知名企业。

● 本报记者 傅苏颖



哈一药业车间设备

公司供图

## 产业链资源丰富

哈一药业主营业务为高级医药中间体、原料药及相关产品的研发、生产与销售,主要类别包括抗过敏类、抗血栓类、抗氧化类等,主要产品为普仑司特、盐酸沙格雷酯、白藜芦醇等特色原料药的高级医药中间体及相关产品,具有结构相对复杂、研发难度大、技术壁垒高、生产工艺独特、附加值高等特点。

公司核心管理团队拥有二十余年的行业经验,积累了丰富的研发技术和产业链资源。公司与下游客户建立了长期稳定的合作关系,主要产品面向韩国、日本等境外市场,终端客户包括韩国大熊制药、韩国CKD、日本住友制药、日本三洋化学等知名医药企业。

董来高介绍,公司主要采取“以销定产、以产定购”的采购模式,生产以及原材料采购均围绕销售订单展开。公司采用直接销售和贸易商销售模式。

哈一药业2022年年报显示,报告期内,公司实现营业收入2.59亿元,同比增长23.88%;实现归属于母公司所有者的净利润5644.22万元,同比增长

69.39%;毛利率从2021年的33.18%增长至2022年的37.25%。

## 掌握自主知识产权

哈一药业是高新技术企业,被认定为安徽省专精特新中小企业。公司拥有完整、专业化的研发平台,掌握自主知识产权及先进生产工艺,拥有6项发明专利、19项实用新型专利,配置有完善的研发团队。持续的研发投入为公司带来产品结构的有效优化,持续保持公司产品及工艺的先进性。

报告期内,公司重视研发工作,研发费用达1663.06万元,同比增长38.26%,占营业收入的比重升至6.43%。公司主要开展两方面研发工作:一是对原料药新品进行路线设计、工艺研发;二是对非布司他、利伐沙班和比拉斯汀等中间体项目进行研发。

董来高表示,随着原料药行业竞争加剧,我国大多数原料药企业从生产粗放型的低端大宗原料药向精细型的中高端特色原料药转变,企业深加工能力不断增强,药品品质相应提高。同时,国内原料药生产企业积极获取国际认证,

拓宽我国原料药在海外的销售范围。近年来,我国原料药产业保持高速增长,伴随国际制药生产重心转移、跨国制药企业降低成本,世界原料药的生产重心开始向发展中国家转移。中国、印度等发展中国家由于具有较好原料药和中间体技术基础,成为承接全球原料药产业转移的重点地区。

董来高称,公司生产的高级医药中间体产品,生产线较长、过程复杂,对技术和工艺要求较高,市场供给较少,产品竞争优势明显。公司瞄准高成长性、高利润率的特色原料药及高级中间体,如抗过敏类、抗血栓类产品。公司产品线丰富,具有较强的竞争力。

## 开拓原料药产品管线

对于公司未来的经营规划,董来高称,将聚焦原料药、医药中间体及相关产品细分市场,重点部署特色原料药、医药中间体领域的开发,对部分核心产品进一步优化工艺,拓展应用研究,继续扩大优势产品的市场占有率。同时,公司将丰富原料药产品管线,在未来几年全球大量创新药专利权到期和我国

原研药迅猛发展的背景下,将高端特色原料药、专利原料药作为公司新增长点。公司将致力于与发达国家市场接轨,成为集原料药及中间体相关业务为一体的行业知名企业。

董来高表示,公司将依托在普仑司特、盐酸沙格雷酯等产品细分市场的核心竞争力与优势,突破产能瓶颈,不断扩大市场份额,巩固核心产品的市场地位;加大生产技术与工艺的研发与创新力度,提高产品附加值,并有效降低生产成本;推进核心产品的专利申请、产品注册等工作;与创新药企业开展合作,开展CMO、CDMO业务,打造可持续发展的系列高级医药中间体、高端特色原料药、专利原料药产品梯队,推进公司业务升级;通过募集资金投资项目的实施,强化公司的核心竞争力,增强公司持续盈利能力。

董来高介绍,公司于2023年2月在北交所上市,共发行普通股1012万股(含超额配售选择权),发行价格为12.62元/股,募集资金净额为1.1亿元,2023年3月全部到账。“公司将持续致力于发展健康产业,深耕医药领域,实现百年药企的愿景。”

去年营收达2.39亿元

# 志晟信息夯实智慧城市业务基础

● 本报记者 吴科任

4月27日晚,北交所上市公司志晟信息发布2022年年报及2023年一季报。2022年,公司实现营业收入2.39亿元,亏损1950.09万元;2023年一季度实现营业收入708.34万元,亏损11075.88万元。

志晟信息表示,公司将夯实在智慧城市建设领域的业务基础,持续深耕政务服务、城市管理等主营业务,进一步深化、优化业务布局,持续在产业数智化、养老科技化等领域蓄势聚力。

## 拓展智慧城市业务

志晟信息主要从事智慧城市相关业务,以廊坊市管理中心为依托,北京市总

研发中心及济南市、石家庄市等副研发中心为支撑,以智慧城市领域的信息化项目方案设计、软件开发、系统集成、信息化运维及运营服务为主要业务,主要围绕政务、产业、民生三大核心领域展开。其中,政务领域收入占比最高。截至2022年底,公司自主研发智慧城市行业产品覆盖百余个党政机关、事业单位。

2022年,志晟信息形成了灵活的“3+6+N”顶层框架体系,引领城市建设数字化转型升级。“3+6+N”,即“三中心、六平台、N智慧化应用”,通过多级平台的联动互通和指挥调度,全面增强城市管理统筹协调能力,提高城市精细化管理服务水平。

在数字乡村建设方面,公司围绕“乡村产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、

组织振兴”搭建数字乡村全套解决方案。

志晟信息表示,公司将不断升级并持续优化业务发展布局,高度聚焦垂直细分行业,“向下深挖一公里”,夯实公司高质量、稳定发展根基,打造可持续发展新动能、新引擎。

## 把握银发经济风口

“智慧养老促进养老服务产业转型升级。适老化用品研发升级和推广应用,智慧养老产业、养老机构等配套设施建设均将迎来快速发展。”志晟信息看好银发经济风口。

志晟信息聚焦智慧养老产业。秦皇岛北戴河智慧养老项目属于公司在民生领域的业务布局。公司拟结合秦皇岛市国家

级生命健康产业创新示范区的区域资源,利用人工智能、大数据、物联网、云计算等技术赋能养老产业,逐步提升公司在民生领域的业务占比。

养老机构通过购买智慧养老平台、智能养老设备不断提升自身服务水平、管理水平,最终实现降低运营成本的经营目标。针对C端的医养和康养人群,公司主要通过提供线上的养老平台以及智慧养老设备,为养老群体提供居家的医养和康养服务。服务内容包含平台整合的基础服务、远程管家服务、健康增值服务等。

志晟信息表示,未来公司业务发展的重点在全国市场。通过在业务相关城市设立子公司、办事处或与合作伙伴成立合资公司的方式,加强跨区域客户开拓,同时提升服务质量。

去年营收增近两成

# 佳先股份多个项目落子积蓄发展动能

● 本报记者 吴科任

4月27日晚,北交所热稳定剂“小巨人”佳先股份发布2022年年报及2023年一季报。2022年,公司实现营业收入5.67亿元,同比增长18.33%,归母净利润为6029.90万元,同比下降3.08%;2023年一季度,公司实现营业收入1.24亿元,盈利1091.82万元。公司自产原料实现对外销售,成为未来业绩的一个增长点。

2023年,公司将加强技改工作,进一步降本增效;加快推进项目建设,确保按计划完成;发挥佳先贸易公司的作用,不断扩大进出口贸易规模,稳步扩大营收规模。

## 补齐产能

佳先股份是热稳定剂行业龙头,拥有全球规模最大的DBM(二苯甲酰甲烷)和SBM(硬脂酰苯甲酰甲烷)生产

装置,被评为国家级专精特新“小巨人”企业。

2022年,佳先股份实施建设DBM二期、SBM扩建项目;为丰富产品种类,谋划新的增长点,公司实施建设年产1万吨二元酸酯项目和年产1.5万吨生物可降解材料功能助剂项目;同时,积极创新发展模式,与战略投资者合资成立安徽佳先新材料科技有限公司,将投资3.5亿元分期建设年产4.5万吨橡塑环保助剂项目。

为积蓄发展新动能,进一步扩大业务版图,推动企业更快更好发展,今年1月,佳先股份全资设立了安徽佳先环保科技有限公司,注册资本5000万元,拟投资建设新项目。

此外,去年佳先股份子公司沙丰新材二期项目投产,产能逐步释放。

“公司客户一直比较稳定,但全球经济形势不太好,需求有所减少。我们现在的总体思路是努力做好几个项目,做好储备。”佳先股份董事长李兑此前在接受中国证券报记者采访时表示,“行

情好的时候,在老厂区经常碰到缺货的情况。到了新厂区,我们要解决这个问题,把产能补齐。一旦市场好转,完全能满足市场需求。”

## 加强研发攻关

引导国内PVC热稳定剂行业绿色发展,是佳先股份的追求。“PVC是全球公认取代钢材和木材的最佳材料。PVC在制品加工过程中存在一些缺陷,需要添加各种类型的功能塑料助剂来弥补。用公司β-二酮作为核心材料做成的环保稳定剂,能够取代已经被发达国家淘汰的铅盐稳定剂,符合绿色环保的发展方向。下一步,国内的无铅化进程也会进一步加快。”李兑说。

为抓好节能减排工作、进一步巩固和提升公司的核心竞争力,佳先股份以科研为动力,促进科技创新,加快高附加值产品开发。2022年,公司研发支出金额达2043.63万元,同比增长近10%。

一季度净利润同比增长44.3%

## 凯德石英加大新品研发力度

● 本报记者 董添

北交所上市公司凯德石英4月27日晚发布2023年一季报。报告期内,公司共实现归属于上市公司股东的净利润约1263.76万元,同比增长44.3%。凯德石英2023年的经营目标包括:高端石英制品产业化项目顺利投产,积极稳妥筹建半导体及集成电路用大口径高品质石英玻璃管和高纯石英砂项目,进一步提高公司的核心竞争力和市场份额。

## 优化产品结构

一季度,凯德石英共实现营业收入约6063.94万元,同比增长64.09%;实现归属于上市公司股东的净利润约1263.76万元,同比增长44.3%;归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润约为1221.04万元,同比增长38.99%。

研发费用较上年同期增长45.69%。公司加大新品研发力度,同时研发人员薪酬增加。

凯德石英此前发布了2022年年报。报告期内,公司共实现营业收入18152.32万元,同比增长9.41%,归属于母公司所有者的净利润为5392.55万元,同比增长35.44%。

截至2022年12月31日,公司总资产为85173.22万元,较年初上升103.4%,归属于母公司所有者的净资产为66346.59万元。

2022年9月,凯德石英收购了凯德芯贝70%股权。凯德芯贝主要为国内半导体设备制造厂商、LED外延及芯片生产基地、微电子有限公司研发及生产石英制品。此次收购有助于扩大公司经营规模,拓展市场份额,优化产品结构,提高市场竞争力。

## 深耕行业多年

目前,凯德石英已建立起一套成熟高效的研发和创新体系,技术水平国内领先。公司主营业务为石英仪器、石英管道、石英舟等石英玻璃制品的生产、研发和销售。产品广泛应用于集成电路、光伏等领域。

经过多年的行业深耕,公司与上、下游企业建立了长期稳固的合作关系,逐步形成采购-生产-销售及配套服务的商业模式。公司原材料供应商包括石英股份、迈图公司等,客户主要有北京北方华创微电子装备有限公司、吉林华微电子股份有限公司等。

凯德石英表示,受益于下游半导体产能转移、5G光纤需求增长、光伏产业持续发展,石英材料行业有望加速替代进口。下游需求景气度持续提升,将为公司未来发展提供较明显的支撑。

对于2023年经营目标,凯德石英表示,公司高端石英制品产业化项目将顺利投产,同时积极、稳妥筹建半导体及集成电路用大口径高品质石英玻璃管和高纯石英砂项目,通过多种措施,进一步提高公司的核心竞争力和市场份额。此外,加强制度建设,强化内部管理,提高工作效率和经济效益。提升企业的抗风险能力及盈利能力,保持业务规模持续稳步增长。

## 同辉信息深耕细作三个业务场景

● 本报记者 吴科任

4月27日晚,北交所上市公司同辉信息发布2022年年报及2023年一季报。2022年,公司实现营业收入3.34亿元,亏损4452.04万元;2023年一季度,公司实现营业收入4189.24万元,亏损1391.02万元。

同辉信息表示,随着行业需求逐步释放,公司业务将重返上升通道。公司将继续在XR教育、数字展馆、数字影院三个业务场景深耕细作,加大研发投入,争取扩大市场份额和领先优势。

## 研发全面发力

同辉信息专注于数字显示、虚拟现实技术的研发与应用,主营业务为向客户提供基于场景的数字视觉解决方案产品及服务。公司获评北京市专精特新“小巨人”企业称号。

2022年,公司业务遇到较大挑战。“面对困难局面,公司董事会和管理层带领全体员工坚持数字化发展战略,聚焦数字影院、数字展馆和VR教育细分领域,通过线上线下相结合的方式对公司和产品的宣传,加强研发和市场开拓。”同辉信息表示。

紧贴行业发展趋势,2022年同辉信息战略性布局VR研究院,并在智能视觉交互平台和VR教育应用研发上全面发力。2022年,公司研发支出金额为2225.45万元,同比增长14.20%;新增知识产权16项,其中发明专利1项,实用新型4项,外观设计2项。

同辉信息对EDSIP帷幄IoT智能控制平台前端接入进行技术革新,利用电力载波技术让物联网智能管控更易用更智能。同时,拓展该平台在证券投教基地项目的应用创新。

针对大客户个性化的需求,同辉信息成立VR大客户部,重点聚焦三大运营服务商,探索和推动VR教育业务在通信运营体系内的合作模式和机会。公司现已进入30家运营商的分、子公司供应商名录,为VR大客户业务的渗透和订单获取提供支持。

同辉信息研发人员密切关注生成式AI技术,积极探讨公司XR技术如何与ChatGPT有效衔接,使公司的XR教育技术更好地应用在教育场景。

## 提升盈利能力

同辉信息确定了2023年经营业绩稳中有升的工作总基调。公司将加强市场开拓,提升高毛利业务的营收占比;继续保持研发投入,优化调整数字视觉解决方案,不断进行关键技术突破;严格执行降本控费,提升内控治理水平,稳步推进公司高质量、可持续发展,不断提升盈利能力为股东创造价值。

在今年2月中旬召开的投资者说明会上,同辉信息回答了如何调整市场策略、提升盈利能力的问题。“公司将加大全国影院连锁客户的拓展,提升影院业务盈利能力和业务稳定。”同辉信息表示,有全国连锁影院客户向公司明确提供了今年预计建设13家影院的计划。

数字展馆方面,除了金融行业的数字展示项目,同辉信息还积极拓展新能源行业客户。公司透露已完成国内某著名电池厂商两个厂区展厅的建设。

“公司将积极寻求并把握新的市场机遇,利用资本市场平台优势,借助政策支持,适时整合行业内优质资源,寻求业务创新发展。”同辉信息表示。