

# 合肥高科：深耕家电领域 拓展新能源赛道

5月9日,北交所上市公司合肥高科2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。合肥高科深耕家电领域,拥有海尔等知名客户,近年来业绩持续稳健增长,今年一季度归母净利润同比增长更是高达90.77%。

除了巩固主业优势,合肥高科也在促进业务多元化发展,公司目前正逐步拓展新能源领域,培育第二增长曲线。合肥高科董事长胡翔在业绩说明会上表示,公司紧跟合肥市“十四五”战略新兴产业发展规划,在新能源汽车、智能网联汽车产业及光伏等新能源产业积极拓展业务。截至2022年12月31日,已取得比亚迪、悠逸汽车等客户供应商资格。

● 本报记者 于蒙蒙

## 基本面持续向好

资料显示,合肥高科是一家从事家用电器专用配件及模具研发、生产和销售的企业,经过多年发展,公司构建了多元化的产品体系,包括金属结构件、家电装饰面板和金属模具等。公司产品主要用于家用电器制造领域,应用范围覆盖冰箱、电视机、空调、洗衣机等功能结构件及外观装饰件。

公司凭借高效的产品开发能力、可靠的产品质量和快速的响应服务,与海尔集团、京东方、美的集团、海信集团、TCL集团等多家知名家电企业或其配套厂商建立了长期稳定的合作关系,曾被海尔集团、美的集团等多家客户评为优秀供应商。

基于行业的领先地位,合肥高科在过去一年实现稳健增长。2022年,公司实现营业收入9.19亿元,同比增长7.04%;净利润达4504.67万元,同比增长2.35%。对于营收增长,合肥高科表示主要系公司积极维护海尔集团等公司核心客户,订单量保持稳定增长。其中,公司来源于国外的业务收入为1374.86万元,同比增长53.74%,主要系公司积极开拓海外市场,金属模具出口订单增



合肥高科生产车间一角

公司供图

加所致。今年一季度,合肥高科的业绩增速得到迅猛提升,归母净利润同比增长90.77%。合肥高科表示,业绩增长主要系产品结构调整等因素的影响,公司综合毛利率较上年同期增加2.55个百分点;公司加强费用管控,销售费用较上年同期减少69.87万元;由于公司贷款规模及票据贴现规模减少,公司财务费用较上年同期下降76.50%。

展望全年,合肥高科表示将持续优化治理结构,引入优秀人才,梳理内部流程体系,实现资源的合理优化。全面推进募投项目建设,持续加大研发投入,优化产品结构;在巩固已有的优势市场领域的前提下,加快新产品的市场拓展,进一步丰富产品线。

## 筑牢核心优势

近年来,我国家电行业整体增速放缓,逐步由增量市场步入存量市场。消费分层趋势明显,高端用户注重品质与健康,低端市场追求性价比,整体市场中高端产品占比提升。越来越多的消费者开始追求更加健康环保、智能便捷的家庭生活。前瞻产业研究院数据显示,2020年我国智能家电的市场零售额达到4566亿元,预计到2024年我国智能家电市场规模将突破7000亿元,发展空间广阔。

面对上述市场变化,合肥高科强调,将在存量格局下,深耕用户需求,通过功能创新拓展细分品类,挖掘增长机会。2022年12月22日,合肥高科在北交所上市,有望借助资本市场筑牢核心优势。合肥高科IPO募集资金拟投向四个方面,分别为家电结构件及精密制造生产基地建设项目、家电装饰面板建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金。投入金额分别为9170.93万元、7150.54万元、3678.53万元和2000万元。

业内人士表示,随着募投项目的逐步落地,公司主要产品产能将扩充,生产效率及研发能力将提升,有利于增强公司的市场竞争力,助力公司长远发展。

## 培育新增长点

合肥高科在主营业务增长情况良好的基础上,积极开拓新能源及汽车、装备制造等其他领域,促进业务多元化发展,有助于降低对单一行业的依赖,提升公司抗风险能力及盈利能力。公司相关人士坦言,随着我国新能源及汽车、高端装备制造等行业不断发展,带动了对其生产所需的金属结构件的需求,为公司提供了良好的市场机遇。目前,同行业可比公司毅昌科技和协诚股份已将金属结构件应用于汽车等行业,为避免在未来竞争中处于被动地位,公司需要积极拓宽金属结构件等产品在其他应用领域的业务机会,丰富公司产品的下游应用领域。

合肥高科在拓展新赛道方面取得了积极进展。胡翔表示,公司深耕家电领域,坚决走模块化供货之路。紧跟合肥市“十四五”战略新兴产业发展规划,在新能源汽车、智能网联汽车产业及光伏等新能源产业积极拓展业务。截至2022年12月31日,已取得比亚迪、悠逸汽车等客户供应商资格。

具体来看,合肥高科去年8月曾披露,公司与比亚迪在2022年开始合作,目前已完成验证,实现小批量订单。而在光伏逆变器结构件层面,公司与阳光电源在2020年开始合作,已实现产品销售收入。

乘联会数据显示,4月乘用车市场零售量达163万辆,环比增长2.5%。其中,4月新能源车零售量为52.7万辆。乘联会秘书长崔东树在发布会上表示,此次特斯拉涨价是个很好的信号,有利于改善消费者的观望心态。目前我国车市虽然还未恢复到2021年的水平,但是整体趋势逐步向上,处于快速回暖阶段。

## 4月乘用车市场零售环比增长2.5% 乘联会:汽车市场快速回暖

● 本报记者 李媛媛

乘联会秘书长崔东树在发布会上表示,此次特斯拉涨价是个很好的信号,有利于改善消费者的观望心态。目前我国车市虽然还未恢复到2021年的水平,但是整体趋势逐步向上,处于快速回暖阶段。

乘联会数据显示,4月乘用车市场零售量达163万辆,环比增长2.5%。其中,4月新能源车零售量为52.7万辆,同比增长85.6%,环比下降3.6%。

今年汽车出口延续去年年末强势增长特征。乘联会统计口径下的4月乘用车出口量达30万辆,同比增长227%,环比增长3%。其中,新能源车出口9.1万辆,同比增长1028.5%,环比增长29.4%,占乘用车出口总量的31%。

崔东树表示:“无论从汽车出口同比还是环比情况来看,均反映了我国汽车市场处于正常恢复的良好态势。”

乘联会表示,4月其他制造业的同比增速远不如乘用车行业强劲,4月上海地区和吉林地区的厂商销量同比暴增,华东地区产业链重要地位凸显。4月,万辆以上销量的乘用车企业厂商共27家,其中同比增速超100%的有11家。

“虽然目前我国车市还未恢复到2021年的水平,但是整体趋势逐步向上,恢复到2021年水平问题不大。新能源车和燃油车都处于恢复增长态势,市场处于快速回暖的良好阶段。”崔东树说。

同时,针对部分实际行驶污染物排放试验(即RDE试验)报告结果为“仅监测”等轻型汽车国六b车型,给予半年销售过渡期,允许销售至2023年12月31日。崔东树认为,国六排放标准6b阶段实施政策的公布,不仅稳定了企业和经销商心态,也进一步提振了市场消费,对5月国内车市的快速恢复将起到促进作用。

## 加速上游布局 特斯拉投资3.75亿美元建锂精炼厂

● 本报记者 金一丹

当地时间5月8日,特斯拉首席执行官埃隆·马斯克出席了特斯拉位于得克萨斯州科珀斯克里斯蒂的锂精炼厂奠基仪式。据介绍,该锂精炼厂投资额为3.75亿美元,将使特斯拉成为北美唯一一家自行提炼锂的汽车制造商。

业内人士表示,特斯拉进军锂资源冶炼主要是为了强化其对上游供应链的自主权,以达到精准成本管控的目的,进一步降本增效,提高产品性价比及市场竞争力。

## 建锂精炼厂

氢氧化锂是特斯拉目前主营的电动汽车动力电池及家用和公用事业规模储能业务的主要原材料。据了解,科珀斯克里斯蒂的锂精炼厂将有助于保障特斯拉在美国国内的氢氧化锂供应。

“特斯拉的目标是在该厂生产足够的电池级锂,每年为100万辆汽车供应锂,并且生产的锂比北美其他精炼厂加起来都多。”马斯克说。

马斯克表示,特斯拉的目标是明年完成该工厂的建设,大约一年后实现全面生产。同时,特斯拉还将继续从供应商处购买锂等原材料,包括Albemarle Corp及Livent Corp。

由于化工冶炼属于重污染产业,特斯拉承诺,与传统工艺相比,特斯拉锂精炼厂将使用创新工艺,旨在消耗更少的危险试剂,并产生可用的副产品。

“(工厂)没有有毒物质排放或其他任何东西——你可以住在精炼厂中间,而不会受到任何不良影响。因此,它们是非常清洁的操作。”马斯克说。

特斯拉电池原材料和回收负责人特纳·考德威尔(Tumer Caldwell)称,该公司将为其锂的副产品找到“有益的使用机会”,预计这类副产品主要是沙子和石灰石。

西南证券表示,长期来看,上游原材料成本下降和特斯拉的各项降本增效措施或驱动单车盈利能力企稳。储能作为特斯拉未来“秘密宏图”第三篇章的重要组成部分,或为公司带来新的成长动力。

突破原材料等供应链限制,是马斯克此次进军锂资源冶炼的主要原因。马斯克2022年4月曾公开表示,特斯拉可能会直接大规模地涉足锂矿开采和精炼业务,因为作为制造电池关键部件的金属成本已经变得十分高昂。数据显示,电池级碳酸锂价格2022年涨幅达到77%,最高突破50万元/吨。

但进入2023年以来,碳酸锂价格开始持续下降。数据显示,5月8日,电池级碳酸锂价格报19.25万元/吨,较高点下降近65%。东吴证券表示,碳酸锂大幅跌价,车企成本下降明显,以60kwh纯电为例,成本下降1.2万元/辆。

基于此,特斯拉在2023年初对全系产品进行了大幅降价,最高单车降幅达到4.8万元。特斯拉日前表示,最近锂和其他大宗商品价格的暴跌,将有助于提升特斯拉今年下半年的利润率。

开源证券认为,考虑到2023年Model 3、Model Y当前车型产品周期已过,国内行业竞争加剧,特斯拉以价换量仍为主要战略方向,后续通过供应链及生产端降本增效有望驱动单车净利润企稳。

浦银国际预计,特斯拉2023年汽车销量有望达到180万辆,同比增长37%,高于行业的整体增速。

# 康乐卫士总经理刘永江：不排除HPV疫苗提前提交上市许可可能性

● 本报记者 傅苏颖

5月9日,康乐卫士2022年业绩说明会在中证网举行。康乐卫士总经理刘永江介绍,根据公司人乳头瘤病毒(HPV)疫苗Ⅲ期临床方案设计,不排除提前提交生物制品上市许可的可能性。公司昆明生产基地规划九价HPV疫苗年产能达3000万支,公司三价HPV疫苗也将昆明生产。

## 拥有丰富研发管线

康乐卫士成立于2008年4月,是一家以基于结构的抗原设计为核心技术的生物医药企业,主要从事重组蛋白疫苗的研究、开发和产业化。凭借多年的技术积累,公司已建成多个关键技术平台,包括基于结构的抗原设计技术平台、基因工程和蛋白表达技术平台、疫苗工程化技术平台和重组疫苗效力评价技术平台,并且拥有大肠杆菌、酵母细胞和CHO细胞三个表达体系。

康乐卫士董事长郝春利介绍,截至2022年末,公司合计拥有10个重组人用疫苗在研项目。其中,三价HPV疫苗、九价HPV疫苗(女性适应症)和九价HPV疫苗(男性适应症)均已进入Ⅲ期临床,十五价HPV疫苗已取得国家药监局的临床试验批准通知书。

郝春利表示,公司构建了丰富的研发管线,除HPV疫苗核心在研项目外,公司呼吸道合胞病毒疫苗、多价诺如病毒疫苗、带状疱疹疫苗、多价手足口病疫苗和脊髓灰质炎疫苗等在研项目均处于临床前研究阶段。其中,呼吸道合胞病毒疫苗项目2022年已获得稳定表达呼吸道合胞病毒疫苗抗原的单克隆细胞株,并已进入小试工艺研究阶段,预计今年提交新药临床试验(IND)申请;多价诺如病毒疫苗项目已完成小试工艺研究工作,并进入中试生产工艺开发阶段,预计今年提交IND申请;带状疱疹疫苗项目已获得稳定表达水痘-带状疱疹病毒gE糖

蛋白的单克隆细胞株,并进入小试工艺研究阶段,预计今年提交IND申请;多价手足口病疫苗项目已获得各疫苗肠道病毒型别的病毒样颗粒,并进入产业化生产用工程菌构建和小试工艺研究阶段。

## 合作开发最高价次HPV疫苗

公司也重视合作开发产品。郝春利表示,十五价HPV疫苗为公司与成大生物合作开发的项目,其覆盖了国际癌症研究机构(IARC)标明的全部13个HPV高危型。相比九价HPV疫苗,十五价HPV疫苗可全面预防90%的宫颈癌,理论上可将宫颈癌预防范围提高至96%以上,将进一步降低HPV感染带来的疾病负担。公司十五价HPV疫苗已取得国家药监局的临床试验批准通知书,该疫苗为目前全球已获批开展临床的最高价型HPV疫苗。公司已于2022年3月14日获得十五价HPV疫苗的临床试验批准通知书,十五价HPV疫苗的后续临床试验工作主要由成大生物负责。

针对公司核心在研项目重组三价HPV疫苗、重组九价HPV疫苗(女性适应症)和九价HPV疫苗(男性适应症)的研发进展情况,刘永江称,根据公司招股书,三价HPV疫苗预计于2025年提交生物制品上市许可申请,2026年正式获批上市;九价HPV疫苗(女性适应症)预计于2026年提交生物制品上市许可申请,2027年正式获批;九价HPV疫苗(男性适应症)预计于2027年提交生物制品上市许可申请,2028年正式获批。该时间是在综合此前上市疫苗的Ⅲ期临床中位时间的基础上,并基于谨慎性原则,以最长预测时间而得。目前,公司HPV疫苗研发进展为:三价HPV疫苗已进入Ⅲ期临床研究的病例监测阶段,正在进行30个月随访,并已完成小年龄组免疫桥接临床试验,正在整理免疫学数据;九价HPV疫苗(女性适应症)也已进入Ⅲ期临床研究病例监测阶段,正在进行24个月随访,并已完成小年龄组免疫桥接临床试



康乐卫士昆明产业化基地效果图

公司供图

验,正在整理免疫学数据;九价HPV疫苗(男性适应症)Ⅲ期临床试验已正式启动,正在进行受试者入组和接种。根据公司HPV疫苗Ⅲ期临床方案设计,不排除提前提交生物制品上市许可的可能性。

国家十分重视国内HPV疫苗的研发。2022年10月,国家药品监督管理局药品审评中心(CDE)发布的《人乳头瘤病毒疫苗临床技术指导原则(征求意见稿)》提出,对于进行迭代高价HPV疫苗研发的企业,在未发生重大药学变更的情况下可适当简化或加速临床试验,允许经评估符合要求的迭代疫苗以病毒学终点12个月PI(P112)提前申报上市。

刘永江表示,未来征求意见稿实施落地后,公司三价HPV疫苗以组织病理学终点完成保护效力试验后,公司九价HPV疫苗作为迭代产品,可以病毒学终点PI12提前申报上市。

## 推进疫苗产业化基地建设

财报显示,2022年公司实现营业收入190.06万元,同比增长591.69%;今年一季度实现营业收入25.4万元,同比增长55.25%。截至目前,公司的疫苗产品均处于研发阶段,尚无疫苗产品上市销售。