

紧抓数字中国建设主线

志晟信息力争跨跃成长“门槛”

5月11日,北交所上市公司志晟信息2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。志晟信息董事长、总经理穆志刚表示,随着国家利好政策的驱动,数字中国、数字经济、数字政府、数字社会建设需求的持续演进,公司所处的软件和信息技术行业表现出较强的发展韧性和潜力,公司将紧抓数字经济发展与数字中国建设主线。

穆志刚表示,在行业需求总体呈上升趋势的背景下,伴随公司技术研发水平、业务拓展的逐步提升,未来公司盈利趋势向好。公司会从近20年的发展过程中不断总结、不断进步,争取早日跨跃成长“门槛”。

●本报记者 吴科任



志晟信息办公楼

公司供图

智慧城市建设需求增长

志晟信息主要从事智慧城市相关业务,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,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。

过去一年,受市场、财政预算紧缩等因素影响,志晟信息在业务开拓、材料采购、项目交付、项目验收等环节均不同程度受限,营业收入减少,业绩短期承压。“但随着数字中国建设需求快速推进及逐步释放,公司各项业务均在正常开展,已中标或已签订合同的手订单均处于具体实施阶段。”穆志刚说。

穆志刚表示,我国数字经济、城镇化进程及新一代信息技术加速推进,智慧城市建设进入了新一轮加速期,智慧城市建设的市场需求日益增加,是当今城市发展的必然趋势,公司正抢抓发展机遇。

技术层面,公司瞄准数字经济核心应用及人工智能、大数据、云计算、物联网等前瞻性技术,不断投入数字技术基础研发力量,加强面向多元化应用场景的技术融合和产品创新。

业务及市场方面,公司将不断升级并持续优化业务布局,持续推动企业战略发展转型,围绕三大核心领域务实创新,高效融合大数据、云计算、物联网、GIS、人工智能等核心技术,在产业数字化、养老科技化、体培智慧化、蛋品数字化、轨道智能化等领域“向下深挖一公

里”,夯实公司高质量发展根基,缔造公司业务可持续发展新动能、新引擎。

国家互联网信息办公室发布的《数字中国发展报告(2022年)》显示,2022年,我国数字经济规模达50.2万亿元,同比名义增长10.3%,占GDP比重提升至41.5%。海通证券研报认为,随着数字经济在新基建的重要性不断提升,智慧城市作为数字经济的首要应用场景,也将成为新基建的首要服务对象。

发力智慧养老产业赛道

近年来,银发经济风口强劲,智慧养老产业起势。去年3月,国务院印发《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》,提出“大力发展银发经济”,这在我国养老五年发展规划中是首次。规划提出,到2025年,老年人在运用智能技术方面遇到的困难得到有效解决,广大老年人更好地适应并融入智慧社会。

本次业绩说明会上,有投资者询问志晟信息对智慧养老产业的看法。“在政府提出大力发展银发经济等政策目标指引下,智慧养老正在促进养老服务产业转型升级,智慧养老产业市场正在日益扩大。”穆志刚表示,公司计划在用在智慧城市建设领域多年累积的技术优势和行业经验,助力传统养老机构产业升级。

志晟信息顺势而为。去年9月,公司与秦皇岛北戴河新区管理委员会签订《项目投资协议》,合作开发秦皇岛北戴河新区智慧养老设备生产制造项

目,其中固定资产投资金额预计不低于1.25亿元。该项目通过智能穿戴设备、智能机器人、智能报警设备等智能型硬件设备,结合公司自主研发的软件平台,利用人工智能、大数据、物联网、云计算等核心技术,实现老人的实时定位、健康体征检测、环境监测、监控报警等养老助老服务功能;同时服务于G端的政府、B端的养老机构、C端的医养和康养人群,为医养、康养服务机构、政府养老服务部门等提供智能化解决方案及运营管理服务,赋能养老产业发展。

根据公告,志晟信息全资子公司雅居信息已于去年12月竞得秦皇岛市北戴河新区中心片区国有建设用地使用权一宗,总占地面积折合49.89亩,项目正式进入规划设计阶段。

分析人士表示,未来几年,银发经济有望迈入产业爆发期。工信部等公布的数据显示,2025年我国养老产业规模将突破12万亿元,2030年养老产业市场规模将超过20万亿元。

提速全国市场拓展步伐

作为河北省的本土企业,过往志晟信息的市场主要集中在省内,但局面正在加速改变。2022年,公司来自河北省外的营业收入为2462.60万元,占总体营业收入的比重提升到10.31%。

穆志刚表示,公司始终坚持自主创新和产品研发的发展策略,依托自身产品、运营、品牌、营销等综合实力,坚定走出河北、走向全国的业务策略,河北省外业务占比逐年增加。目前,公

司已在精耕现有市场的基础上,加强跨区域客户开拓能力,创新多维营销模式,搭建服务体系同时提升服务质量,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,推动行业、区域协同发展与战略合作,实现多方资源互补与伙伴共赢。此外,公司已进一步加快京津冀大区、江浙大区、成渝大区、西北大区等外埠市场及商务渠道的开拓步伐,逐步增加公司省外业务商机和订单规模。

奔赴全国市场,还得有“利器”在手。志晟信息董秘成灵表示,公司有着行业较高水平的研发能力,建立了标准的产品研发流程,能够自主研发公司智慧城市业务所需的各类软件平台和产品功能模块。在资源投入方面,公司坚持自主研发投入,2022年的研发费用为2142.27万元,占营业收入的比重增至8.97%。在研发成果方面,公司2022年新申请专利共18项,取得发明专利证书3件,取得软件著作权证书46件。2022年底,公司累计取得发明专利证书5件,取得软件著作权证书276件。在研发人员数量方面,公司现拥有研发人员90名,占公司总人数比例约为22.5%,其中包括国家一级建造师、高级软件工程师、高级数据恢复工程师等细分领域人才。

“现阶段,公司正在积极开发新客户、新市场、新业务,实现多方资源互补与伙伴共赢。”成灵说,公司在产业服务平台以及特色产业服务方面率先布局,形成了标杆案例和成熟产品,可实现多区域、多领域复制。

三元基因董事长程永庆:四大募投项目有序推进 将获丰厚回报

●本报记者 傅苏颖

5月11日,三元基因2022年业绩说明会在中国证券报·中证网举行。三元基因董事长程永庆表示,公司核心产品是多剂型和多规格的人干扰素α1b,该产品作为国际独创的基因工程药物,实现了我国基因工程药物从无到有“零”的突破。公司四大募投项目之一人干扰素α1b雾化吸入治疗小儿呼吸道合胞病毒性肺炎Ⅲ期临床试验已经完成,即将获得丰厚的回报。公司也将加快新厂区建设,以保障公司未来新产品研究、新产品上市以及市场拓展所需的产能扩增。

产品毛利率超80%

三元基因成立于1992年,是中国基因工程药物基础研究和临床应用开发领域的领先企业。2021年11月15日,公司在北京证券交易所上市。

公司主要从事生物医药的研究、开发、生产和销售,主要产品有:注射用人干扰素α1b粉针剂、人干扰素α1b注射液、人干扰素α1b滴眼液、重组人干扰素α1b喷雾剂等。临床应用领域覆盖感染科、肝病科、儿科、眼科、呼吸科、皮肤科、血液科和肿瘤科等多个临床科室,治疗病毒性肝炎、病毒性肺炎、尖锐湿疣、病毒性角膜炎、毛细胞白血病、慢性粒细胞白血病和黑色素瘤等多种病毒性疾病和恶性肿瘤。公司产品销售覆盖全国30多个省、自治区及直辖市,超过5000家医疗机构。

三元基因核心产品是多剂型和多规格的人干扰素α1b(商品名:运德素),该产品为我国具有自主知识产权的基因工程一类药物,具有独特的产品优势和广泛的临床应用。该产品作为国际独创的基因工程药物,实现了我国基因工程药物从无到有“零”的突破。同时,公司设计建立了通过国家GMP认证的基因工程药物生产线;在中国医药市场上,运德素连续多年占据了同类产品中国市场份额领先地位,树立了中国基因工程药物的优质品牌。

2022年,公司克服新冠疫情等不利因素影响,实现营业收入1.7亿元、净利润3100余万元,产品毛利率达80.03%。公司总资产从2013年1.70亿元增长到2022年9.33亿元,净资产从2013年1.13亿元增长到2022年5.75亿元。公司践行了从高速增长步入高质量发展发展的经营战略。2013年至2022年,公司每年经营活动产生的现金流量净额均超过净利润,说明公司盈利水平可靠,保障企业实现稳健发展。

研发管线丰富

公司于2021年1月8日公开发行新股1131万股,融资总计2.83亿元,扣除发行费用后,募集资金净额2.60亿元。截至2022年末,募集资金账户余额为1.45亿元。

程永庆介绍,公司利用上市募集的资金,加快四个研发募投项目的研究进展。其中,人干扰素α1b雾化吸入治疗小儿呼吸道合胞病毒性肺炎Ⅲ期临床试验已经完成。

程永庆称,公司研发管线丰富:4个上市品种,为公司创造收入和利润;4个新药研发募投项目,其中2个处于临床三期、1个处于临床二期、1个处于临床前和一期阶段,为公司未来发展带来强大

动能;3个上市后研究项目,夯实了公司产品的学术推广领先地位;4个临床前研究项目。公司研发管线兼顾短期、中期、长期的发展规划和经营部署。

针对公司核心研发人员的情况,申万宏源保荐代表人李俊伟介绍,三元基因技术人员占比大约保持在30%左右。其中,侯云德院士依然担任公司院士专家委员会首席科学家,以公司董事长兼总经理、教授级高级工程师程永庆为首的管理团队核心成员在医药行业至少有二十年以上的管理和技术研发背景,对医药行业有透彻理解和深刻的洞察力,能够准确把握行业发展趋势,具有丰富的行业经验;核心研发人员和技术骨干均拥有深厚的医学和医药行业背景,大多拥有知名医学院校的硕士和博士学位,且在各自领域都有较大的成就,是真正高素质的管理团队和技术团队。

程永庆介绍,未来几年,公司将专注于细胞因子药物和细胞治疗药物的技术创新和市场首创,继续坚持研发引领、医学驱动、学术推广和专业营销的创新发展战略,深耕生物医药领域,为患者提供具有临床医学价值的药品和服务,为中国生物医药行业发展做出努力。

加快新厂区建设

程永庆表示,医药行业是我国国民经济的重要组成部分,国家“十四五”规划明确指出,要发展生物医药产业,行业中长期发展趋势持续向好。

“随着我国人口老龄化和‘三胎’政策的推出,国家对于儿童的关怀与日俱增,大力鼓励儿童用药的研发并切实提升儿科用药的上市审批速度。公司人干扰素α1b雾化吸入治疗小儿呼吸道合胞病毒性下呼吸道感染有效性和安全性的多中心、随机、双盲、安慰剂对照的Ⅲ期临床研究已经完成,即将获得丰厚的回报。”程永庆称。

展望未来,程永庆称,公司管理层将坚持落实“三个层次”的经营战略,争取更好的经营业绩。从产品经营层面看,在研发引领和医学驱动下,公司加大产品在各个科室领域的专业化学术推广力度,提升市场占有率,争取更好的经营业绩。从资产经营层面看,公司将加快四个新药研发募投项目研究和上市,加快新厂区建设。随着重磅新产品上市,未来三年,公司将迅速拓展临床应用新领域,开拓新市场,创造良好的经济效益和社会效益。从资本经营层面看,公司严格按照资本市场的各项法律法规运行,进一步加强公司治理水平,不断提升企业市值,为股东创造更多回报。

在新厂区建设方面,程永庆介绍,公司位于北京中关村科技园大兴生物医药产业基地的智能化新厂区建设进展顺利,并于2022年11月顺利封顶,现已经进入设备到货和装修阶段。公司新厂区为未来发展奠定了坚实的基础,将走上高质量发展的快车道。新厂区建成后,公司细胞因子药物和细胞治疗药物的研发平台和生产平台将得到系统升级,将使公司产品剂型更加丰富(包括粉针剂、水针剂、滴眼剂、喷雾剂、雾化吸入剂、预充注射剂等),各种剂型产能增加到上亿支,从而保障公司未来新产品研究、新产品上市以及市场拓展所需的产能扩增。



三元基因自动化生产线

公司供图

产品广受行业认可

迅安科技“抢滩”国内个人防护装备市场

●本报记者 孟培嘉

5月11日,北交所上市公司迅安科技2022年度业绩说明会在中国证券报·中证网举行。2022年,公司实现营业收入1.81亿元,归母净利润为4111.02万元。2023年一季度,公司实现营业收入5114.12万元,同比增长14.05%;归母净利润为1025.61万元,同比增长49.99%。

“我们将秉承‘认真、诚实、严谨、创新’的价值观,继续发挥优势、加大研发投入,在稳定产品质量的同时不断提高产品性能,保持产品核心技术在行业中处于领先地位。”迅安科技董事长高为人表示。

守护劳动者个人安全

公开信息显示,迅安科技从事研发、生产和销售系列化智能个人防护装备,主要产品为全系列自动变光电焊防护面罩、多场景电动送风过滤式呼吸器等智能个人防护装备,广泛应用于机械制造、金属加工、汽车、建筑、航空航天、船舶、维修、采矿、个人防护等行业。

“与传统普通黑玻璃焊接面罩相比,公司的自动变光电焊防护面罩采用高品质的光学镀膜,可以大幅降低电弧光中的有害射线对眼睛的伤害,减少焊工眼部职业病。”高为人介绍,同时,产品内含液晶光阀和电子控制电路,可实现焊接起弧时万分之一秒内变暗,方便操作人员防护眼睛的同时轻松观测焊点和熔池,提高了焊接的精度和效率。

电动送风过滤式呼吸器主机则可与面罩配合使用,由滤芯将污染空气净化,



迅安科技自动变光防护面罩产品

公司供图

维持面罩内正压,避免操作人员吸入外界污染空气,改善操作人员的作业条件和作业环境。与传统呼吸器相比,电动送风过滤式呼吸器无需配备氧气罐,便于携带,且成本相对较低,适用于狭小、封闭和半封闭的工作场所和粉尘、烟雾、气溶胶、有害气体浓度较高的工作环境。

加强国内市场开拓

迅安科技产品销售市场覆盖欧美等多个国家和地区,主要以ODM的销售方式进入欧美等发达国家,并同步开发自有品牌。2022年年报显示,公司当年度实现境外营业收入1.62亿元,占总营收比重达89.36%。

近年来,随着国内职业教育的逐步规范和宣传力度的加大,从业人员的职业安全意识逐渐提高,对个人防护装备的需求不断增加,推动了国内智能个人防护设备市场规模较快增长。

公开数据显示,我国个人防护装备产业规模每年以15%左右的速度增长,

位居全球前列,但在个人防护装备的标准、产品、检测和配备等方面与国外仍存在差距。《个人防护装备标准化提升三年专项行动计划(2021-2023年)》指出,将进一步完善个人防护装备标准体系,持续提升重点个人防护装备产品标准水平,个人防护装备国际标准取得重点突破,为从业人员的个人防护管理提供配备、执法和监管依据。

面对这一趋势,迅安科技正加强国内市场拓展,制定了线下与线上并重的销售模式。具体来看,公司将通过覆盖优质客户、参与国内外有影响的重大项目和加强媒介宣传等方式来宣传自身品牌,提升公司在现有客户中的品牌形象;并努力获得相关国际组织、政府机构对企业产品及服务品质的认可,进而提升公司在更多产品领域、更广阔市场区域的品牌影响力。

发挥研发引领作用

对于个人防护装备未来的发展,迅安

科技董秘李德明认为,个人防护意识的提升与相关法规将推动自动变光电焊防护面罩品质升级,注重产品质量的企业将脱颖而出。行业内厂商向品牌化发展,产品会与新技术结合向智能化发展。电动送风过滤式呼吸器产品也将逐步成熟,产品功能会根据应用场景向专业差异化发展。

行业发展趋势对迅安科技研发能力提出考验。高为人表示,公司自成立以来一贯坚持科技创新和自主研发之路,掌握恒风量控制、参数自适应调节的自动变光滤光镜及其工作方法、基于温度补偿技术的自动调节色号变光滤光镜等关键性核心技术,并形成多项专利。2022年,迅安科技完成了基于轻量化设计的空气过滤式呼吸器的研发,基于NFC识别技术的便携式呼吸器的技术研发。截至当年度末,公司拥有授权专利51项,其中授权发明专利7件、授权实用新型专利28件。

此外,公司还采用了与欧美认证实验室同步的检测设备,严格将ISO-9001国际质量体系贯彻到企业生产环节,产品通过CE、ANSI、NIOSH等多国产品认证,在行业中广受认可。

据了解,迅安科技目前研发内容主要包括三个方面,分别是智能个人防护装备的造型工业设计、材料结构设计、佩戴人机工程设计等;自动变光滤光镜的工作性能指标设定、外观结构设计等;多场景电动送风过滤式呼吸器的造型工业设计、材料结构设计、佩戴人机工程设计等。

“公司通过智能个人防护装备新项目的研发及时响应客户需求,提前布局未来的产品与技术,参与客户下一代产品的开发与设计,与客户形成长久且稳固的商业合作伙伴关系。”高为人表示。