

爱美客董事长简军:

# 拓宽产品线 创新打造美丽解决方案

“随着生活水平的提升,人们对美丽与健康的需求日益增长。”爱美客董事长简军日前在接受中国证券报记者专访时表示,公司拥有独立的研发和生产基地,确保产品的安全和质量。未来,公司将继续加大研发投入,进一步丰富产品矩阵,优化生产流程,通过技术创新和智能制造,为消费者打造更安全、更高效、更个性化的美丽解决方案。

● 本报记者 傅苏颖



▲ 爱美客生产工厂

▶ 爱美客研发人员正在做实验

公司供图

2004年,简军创办爱美客。2020年,公司登陆A股市场。爱美客立足于生物医用材料及生物医药产品的研发和技术转化,成功实现基于透明质酸钠的系列皮肤填充剂、基于聚乳酸的皮肤填充剂以及基于聚对二氧己酮面部埋植线的产业化,同时正在开展重组蛋白和多肽等生物医药产品的开发。

“公司始终聚焦这一赛道,从创立之初的几千万元收入,到2023年收入超28亿元,公司的业绩持续增长,同时产品线不断拓宽。”简军说。

爱美客产品线主要分为溶液类和凝胶

类注射产品,打造了嗨体和濡白天使等多款明星产品。今年上半年,爱美客实现营业收入16.57亿元,同比增长13.53%。其中,溶液类和凝胶类产品营收合计16.25亿元,占比超98%。

嗨体是爱美客的代表性产品之一。数年前,行业多数企业聚焦消费者的面部,而爱美客差异化聚焦消费者的颈部。2016年,嗨体获得医疗器械注册证,成为国内首款用于颈纹修复的注射产品。基于独特的优势,嗨体为爱美客带来丰厚的回报。2014年,爱美客提前布局再生材料赛道,相关产品濡白天

使于2021年获批上市。2023年,与濡白天使具有互补性的产品如生天使发布,爱美客产品矩阵进一步丰富。

“为求美者提供更好的解决方案,是公司研发产品的初心。”简军介绍,用于医疗美容的注射类填充产品属于三类医疗器械植入材料,产品上市需要获得国家药监局批准。产品从研发到获批需要6-8年的时间。因此,公司需要洞察市场趋势,抢抓商业机会。

以嗨体举例,简军介绍,该产品从研发到上市经历了6-7年时间,从材料选择到配

方确定,再到治疗方式等,遇到了各种各样的困难。濡白天使的研发方面,公司把疏水性材料聚左旋乳酸改性成两性亲水材料,再与亲水性材料透明质酸结合,成功研制出一款新的再生类填充剂产品。该产品把两种性能不同的材料通过技术创新结合在一起,属于全球首创。

“产品上市也有大量工作要做。比如,需要组织医生培训,更好地服务医疗机构;开展科普工作,让求美者对医疗美容项目有正确的认知。”简军表示,嗨体已累积销售2000万支,濡白天使也得到业内高度认可。

爱美客持续加大研发投入,拓宽产品线以及适应症。2024年上半年,爱美客研发投入达1.26亿元,同比增长20.59%。公司建立了多种生物医用材料的产品技术转化平台,临床应用涵盖医疗美容、外科修复、代谢疾病治疗等领域。

近日,爱美客治疗颈部后缩的医用含聚乙烯醇凝胶微球的修饰透明质酸钠凝胶获批上市,适用于成人骨膜上层注射填充,以改善轻中度的颈部后缩。这是首个国产下颌填充产品。该产品获批,有助于丰富产品类别,增强核心竞争力。

爱美客产品储备丰富,包括用于去除动态皱纹的A型肉毒毒素、用于头发再生治疗的米诺地尔搽剂、用于软组织提升的第二代面部埋植线、用于慢性体重管理的司美格鲁肽注射液等。其中,前两款产品处于注册申报阶段。

“在一些有潜力的市场,我们进行多种类、多适应症产品布局。”简军介绍,肉毒毒素产品被看作是注射填充产品的黄金搭档。一些有动力性皱纹的地方,如果单纯进行注射填充,可能无法改善动态表情产生的皱纹,需要使用肉毒毒素开展联合治疗,

才能达到更好的面部除皱和年轻化效果。公司肉毒毒素产品一旦获批,将带来业绩增量。公司对该产品充满期待。

司美格鲁肽注射液是当前全球企业布局的热门靶点GLP-1类药物。爱美客的该产品目前处于临床前阶段。“公司很早就关注到GLP-1类药物。我们认为,体重管理是健康的一部分,管理好体重可以避免肥胖引发的病理性衰老。”简军表示,公司在减重和减脂方面均有产品储备,多领域布局有助于公司打造更个性化、更具性价比的联合解决方案。

近年来,胶原蛋白成为医美行业的热门话题。“公司通过收购哈尔滨沛奇隆生物制药有限公司,布局动物胶原蛋白,同时探索胶原蛋白与公司现有产品的结合应用,以期创造出更多创新的医美解决方案。”简军表示。

此外,爱美客布局医美设备领域,进一步延伸产业链。公司与韩国杰希思医疗公司签署《经销协议》,引进其两款医美光电设备产品,并增资控股旗下拥有水光仪、一次性使用无菌注射针等产品的艾美创医疗科技(珠海)有限公司,进一步丰富公司的产品矩阵,提升公司在医美行业的竞争力和创新能力。

另外,公司通过优化生产流程和提高自动化水平,提升生产效率,降低成本。“未来,公司会根据市场需求和业务发展,进一步调整和优化产能布局,通过技术创新和智能制造,满足不断增长的市场需求。”简军说。

面对行业竞争加剧,简军介绍,医美属于新兴行业,除了“医”“美”属性,同时具备时尚属性。医疗美容本质上是医疗服务的交付,应该以安全、无风险作为第一考虑要素。爱美客坚持合规经营,销售合规的产品,提供合规的服务。爱美客基于真实的需求开

发产品,而不是创造概念。市场竞争不局限于产品,需要提升各个维度的能力,包括品牌建设、供应链系统、管理与服务等。

爱美客的产品大多属于三类医疗器械的植入性材料,在注册审批和生产监管等方面非常严格。“我们拥有独立的研发和生产

基地,确保产品的安全和质量。”简军介绍,随着公司规模不断扩大,品类越来越多。去年12月,公司投资8.1亿元用于“美丽健康产业化创新建设项目”,建设生产线及创新转化平台,可以满足公司未来5-10年的发展需求。

另外,公司通过优化生产流程和提高自动化水平,提升生产效率,降低成本。“未来,公司会根据市场需求和业务发展,进一步调整和优化产能布局,通过技术创新和智能制造,满足不断增长的市场需求。”简军说。

# 一汽解放:市场拓展蹄疾步稳 竞争优势持续扩大

● 本报记者 宋维东

一汽解放相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,今年以来,公司紧抓市场机遇,重点挖掘新能源、天然气重卡、海外市场等领域的发展空间,推动销量实现增长,有力保障了公司业绩稳健复苏。下一步,公司将多措并举进一步拓展市场,将综合竞争优势转化为更大经济效益,不断提升市场竞争力。

## 业绩稳健增长

10月12日,一汽解放与晟航志业举行500辆新能源商用车签约仪式。自2009年以来,双方就建立了紧密的合作关系。此次一汽解放与晟航志业将在新能源商用车领域开展更深层次的合作,推动绿色物流实现更大发展。

一汽解放此次拿下晟航志业500辆新能源商用车大单,正是公司强力拓展市场并取得丰硕成果的缩影。一汽解放紧抓市场机遇,在新能源领域不断斩获新订单。

此前,一汽解放向承德建龙集团交付了100辆新能源车。

一汽解放披露的产销快报显示,今年前9个月,公司实现销量19.17万辆,保持稳健增长态势。

相关统计数据显示,今年9月,一汽解放

国内中重卡终端份额为24.3%,位列国内中重卡终端销量首位。其中,解放牵引车份额为23.7%,载货车份额为31.4%,NG车份额为28.8%,在多个细分市场保持第一。

今年上半年,一汽解放整车销售14.91万辆,同比增长13.37%。其中,新能源车销量约为0.85万辆,同比增长139.6%;出口3.55万辆,同比增长37.2%,双双创历史新高,推动公司整体销量增速大幅跑赢行业整体水平,发展势能强劲。

上半年,公司实现营收356.02亿元,同比增长7.84%;实现归母净利润4.78亿元,同比增长19.16%;实现扣非归母净利润2.84亿元,同比增长86.8%。

## 持续强化布局

一汽解放构建了完整的自主研发体系,打造了“四化一高”五大技术平台。

近年来,一汽解放准确把握细分市场需求。在新能源领域,数智化总成、整车热管理、整车能量管理等产品优势凸显;在智能网联车领域,智能驾驶、车联网大数据、智能驾舱等技术优势持续提升。

公司持续扩充研发力量,以全球化视野开展布局,构建体系化研发能力,打造高效集成的研发流程体系,“四国九地”研发布局逐步形成。今年6月,一汽解放(青岛)商用车

开发院揭牌。该商用车开发院借助青岛市区位优势和新能源、智能网联的丰富资源,汇聚科研人才,打造国家级汽车科技孵化平台,通过引进汽车智能化及零部件研发项目,孵化培育汽车电子企业,持续提升一汽解放研发创新能力。

今年以来,解放J7创领版成功亮相,树立了高端重卡新标杆;解放“蓝途”氢能双星产品发布,公司绿色转型步伐加快。

在传统车业务方面,一汽解放在稳固基本盘的同时抢抓市场机遇,中重卡销量位居国内前列。在轻型车业务方面,公司采取“强优、补短、抓机遇”产品策略,实现销量、份额双提升。在新能源车方面,公司全面推进整车、自主总成等产品布局,深耕典型场景,开展模式创新,持续呈现跃迁式增长态势。在出口业务方面,公司打出变革深化、体系强基、能力提升等组合拳,销量屡获突破。

一汽解放日前在接受机构投资者调研时表示,今年下半年及明年,多地政策落地预计会对商用车行业起到促进作用,对提升整体销量具有重要意义。

## 竞争优势显著

作为我国商用车行业领军企业,面对汽车“新四化”的趋势,一汽解放以深厚的商用车研发与制造技术、经验积累,加快转型步

伐,积极布局新能源车等赛道,强化海外市场拓展,培育竞争新优势。

以新能源业务为例,三年来,一汽解放按照“15333”新能源战略,聚焦核心技术创新,在纯电动、混合动力、燃料电池3条技术路线上全面布局,构建全方位领先优势。

在最新披露的投资者关系活动记录表中,对于新能源业务发展优势,一汽解放表示,从产品性能看,公司在轻量化、电耗等方面做到了行业领先,在不同场景适应性方面具备完善的产品组合方案;在服务方面,公司服务网络可以高效支撑市场需求,并获得了较好的市场口碑;在市场开发方面,公司通过经销、直销、合作等多种渠道开发市场,通过多元化的商业模式满足客户需求。

近年来,中国车企积极走出去,一汽解放在研发、服务、营销、金融等领域加速布局,持续发力,不断提升国际化水平,打造销量新的增长极。目前,公司产品已出口80余个国家和地区,在全球拥有超百家核心经销商、190家服务商。公司充分发挥体系优势,通过体系协同出海,全力构建“人才+服务+汽车+金融”海外营销平台。

在一系列措施的推动下,一汽解放出口业务保持高速增长态势,竞争优势不断扩大。今年上半年,一汽解放出口量同比增长37.2%,再创历史新高。

## 上市公司 密集披露股份回购计划

● 本报记者 康曦

10月14日,招商轮船等6家A股公司集体发布董事长提议回购公司股份的公告。据中国证券报记者不完全统计,今年下半年以来,超80家A股公司发布相关公告,控股股东、实际控制人、董事长等提议回购股份。

业内人士表示,在价值被严重低估的情况下,上市公司回购股份有利于增强投资者信心,推动公司股票价格与内在价值相匹配。

## 密集发布公告

为增强投资者信心,A股公司控股股东、董事长等纷纷提议回购股份。

10月14日,招商轮船、招商积余、招商公路、招商蛇口、招商港口和中国外运6家A股公司发布股份回购相关公告。其中,招商轮船董事长冯波鸣提议,使用2.22亿元至4.43亿元回购股份;招商积余董事长吕斌提议,使用0.78亿元至1.56亿元回购股份;招商公路董事长白景涛提议,使用3.10亿元至6.18亿元回购股份;招商蛇口董事长蒋铁峰提议,使用3.51亿元至7.02亿元回购股份。6家公司本次回购的股份拟全部予以注销,减少注册资本。

9月21日,迈为股份公告,公司实际控制人之一、董事长周剑提议回购公司股份,回购资金总额为5000万元至1亿元。

梅花生物通过合成生物技术规模化生产氨基酸。9月21日,公司董事会收到董事长王爱军《关于提议回购公司股份的函》,基于对公司未来发展的信心以及对公司价值的认可,王爱军提议公司以自有资金回购股份,回购资金总额为3亿元至5亿元。

唯捷创芯在全球移动通信射频功率放大器模组市场占据较大份额。唯捷创芯8月29日公告,公司实际控制人、董事长荣秀丽提议,公司使用自有或自筹资金以集中竞价交易方式回购股份,回购资金总额为1亿元至1.5亿元。

另外,炬芯科技董事长、总经理周正宇提议,使用超募资金回购公司股份,回购资金总额为2250万元至4500万元;力芯微董事长、总经理袁敏民提议,以自有资金或金融机构借款回购部分股份,回购资金总额为4000万元至8000万元。

## 多次回购股份

有的公司控股股东、董事长多次提议回购股份。

西典新能主营业务为电连接产品的研发、设计、生产和销售,产品广泛应用于新能源汽车、电化学储能、轨道交通、工业变频等领域。基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的认可,公司控股股东、实际控制人之一、董事长兼总经理盛建华提议,公司制定第二次回购股份的方案,以自有资金回购股份,用于注销并减少注册资本,回购资金总额为0.5亿元至1亿元。

辽港股份在港口行业竞争力较强。公司董事会9月2日收到控股股东营口港集团发来的函,营口港集团提议公司再次使用自有资金回购部分股份,用于注销并减少公司注册资本,回购资金总额为4.2亿元至8.4亿元。

光峰科技为激光显示科技领域的全球领先企业。自2024年1月公司实际控制人、董事长、总经理李屹提议回购股份以来,公司实施了两期回购方案,通过集中竞价交易方式累计回购股份494.25万股,回购资金总额为8951.37万元,前述两期回购方案已实施完毕。8月28日,李屹再次向公司董事会提议,以自有资金回购股份,并在未来适宜时机将回购股份用于员工持股计划或股权激励,提升公司核心团队成员的积极性,促进公司健康可持续发展。

另外,侨成超声实际控制人、董事长、总经理周宏建再次提议公司回购股份,回购资金总额为2000万元至4000万元。

## 提振市场信心

上市公司回购股份,有利于增强投资者信心,推动股票价格向公司长期内在价值合理回归。艾文智略首席投资官曹轍表示,A股公司董事长等提议回购股票,给资本市场传递出积极信号。

炬子科技公告显示,公司控股股东、实际控制人、董事长杨勇基于对公司未来发展前景的信心及对公司价值的判断,推动公司股票价格向长期内在价值合理回归,提议公司通过集中竞价方式回购部分股份。

东峰集团9月5日收到控股股东香港东风投资发来的函,因公司近期股价已低于最近一期经审计的每股净资产,香港东风投资认为当前的股价已无法真实反映公司的投资价值。基于对公司未来发展前景的信心以及对公司内在投资价值的高度认可,香港东风投资提议公司回购部分股份,并将回购的股份全部注销,减少公司注册资本。

基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可,推动公司股票价格向公司长期内在价值合理回归,ST易事特董事长何佳提议,公司以自有资金回购部分股份。公司称,目前公司主营业务与财务状况良好。

浙大城市学院文化创意研究所所长林先平表示:“上市公司利用闲置资金回购价值被低估的股票,有利于增强投资者信心。回购的股份用于减少注册资本,可以优化公司资本结构,提高盈利能力;用于员工激励计划,可以激发员工积极性,提振公司业绩。”