

深圳科创板公司首份半年报成色足 普门科技净利润同比增长37%

■本报记者 赵琳

7月27日晚间,深圳科创板上市公司首份半年报出炉,普门科技发布了2020年半年报:上半年,普门科技实现营业收入2.59亿元,同比增长26.51%;归属于上市公司股东的净利润6957.19万元,同比增长37.20%;归属于上市公司股东的扣非净利润5823.37万元,同比增长40.81%。

在优良业绩的带动下,普门科技今年以来股价涨幅超过八成。与此同时,机构对于公司的关注度也进一步提升,半年报中前十名无限售条件股东,基金占据8席,富国基金有4只产品齐齐上榜。

普门科技董事长刘先成在接受《证券日报》记者采访时表示:“良好的业绩需要研发、生产、销售等团队的互相配合。我们有强大的研发技术平台、特色化的产品和解决方案、专业的市场营销、完善的售后服务、高效的质量管理等等。未来,公司会继续加强新产品创新力度,丰富拓展产品线,培育新的快速增长点。”

上半年营收净利双双增长

今年疫情发生后,普门科技加班生产抗疫设备和试剂,将疫情防控设备和试剂快速运抵新冠肺炎疫情防控一线。1-6月份,在全国范围内安装新冠病毒肺炎诊断和治疗相关设备3583台。与疫情相关的设备销售收入大幅增长,正是上半年公司营业收入同比增长26.51%的主要推动力。

刘先成告诉《证券日报》记者:“目

前,公司电化学发光免疫分析系统配套试剂项目涵盖9个大类,40余项检测项目,未来可以增加到13个大类,100多种检测项目,这会是一个很大的增长点。康复与治疗产品线的呼吸机、雾化器、医用升温毯、生物反馈治疗仪等,也有望成为公司未来业务增长点。”

今年上半年,普门科技营业成本1.02亿元。《证券日报》记者据此测算,公司上半年毛利率为60.83%。从其2018年和2019年毛利率分别为59.57%和60.51%来看,今年上半年毛利率继续提升。

森瑞投资董事长林存在接受《证券日报》记者表示:“尽管疫情使得大部分行业受损,但医药医疗领域,特别是诊断试剂试剂类公司反而增长。普门科技是检验领域技术比较领先的公司,上半年公司扣非后净利润增长40%,预计未来仍然有很大的发展空间。”

股价上涨机构扎堆

一直以来,普门科技以临床需求为导向,以研发创新为核心,开发出满足客户差异化需求的产品。半年报显示,2020年上半年,公司研发投入为4262.42万元,占营业收入的16.44%,较去年同期增长了30.45%。

“医疗器械行业是一个多学科交叉、知识密集、资金密集型的高技术产业,进入门槛较高,所以持续研发对公司非常重要,也是公司发展的重要动力之一。”刘先成对《证券日报》记者表示,“目前公司研发投入占比在行业内处于较高的水平,未来公司会继续加大研发投入。当然,随着公司规模的发展壮大,研发投入



占比的相对值可能会有所下降。”

普门科技良好的业绩也带动了股价的持续上涨,7月中旬股价创下历史新高,截至7月28日收盘,股价年初至今已上涨89.64%,在140只科创板公司股票中,普门科技的涨幅排在第11位。

刘先成表示:“股价创出新高是受到多种因素影响的结果,表明投资者对公司的价值和投资潜力有了更深入的了解,是对公司投资价值的高度认可。这更加促进我们勤勉、敬业、拼搏,把公司经营好,通过持续成长,用优秀的业绩来回报投资者的信任和期望。”

另一方面,机构对于公司的关注度也有了较大提升。2020年一季度末,普门科技前十名无限售条件股东中仅有南方基金持股19.85万股,排在第十位。然而截至上半年末,前十名无限售条件股东中基金占据其中8席。广发医药保健以254.69万股排名第一;交银施罗德数据产业持股187.75万股,位列第三。值得一提的是,富国基金旗下4只基金均进入前十,合计持股370.08万股。

林存对《证券日报》记者表示:“目前市场对新冠疫情的检测和疫苗方向都非常受关注,机构云集十分正常。”

疫情影响水井坊上半年业绩 白酒市场最早或于2021年春节前基本恢复

■本报记者 舒娅璐

7月28日,首份白酒股半年报正式出炉:水井坊今年上半年,实现营业收入8.04亿元,同比减少52.41%,归属于上市公司股东的净利润为1.03亿元,同比减少69.64%。水井坊因此成为首家披露2020年半年报的四川上市公司。

作为川酒“六朵金花”之一,水井坊2020年以来的业绩受到疫情的显著冲击。

“我们继续对今后市场态势持中性偏乐观态度。二季度应该是今年受疫情冲击最大的一个季度,如果环比修复持续的话,中秋国庆销售应该能再上一个台阶,估计白酒市场最早可于2021年春节前基本恢复。”水井坊公司相关负责人表示,面对疫情不确定性叠加国内外市场环境变化带来的较大冲击,公司迎难而上,积极在“危”中寻“机”。

以消费场景为根本链接

从上半年经营情况来看,2020年春节前,水井坊的市场销售延续了2019年以来的良好发展势头,但突如

其来的疫情使得社交场景处于暂停状态,消费需求急剧收缩,给公司春节后的销售带来了较大的压力和困难。虽然二季度市场消费场景得到一定恢复,但市场总体还是以消化库存为主。同时,为保证市场健康可持续发展,公司也控制了发货节奏。受上述因素影响,水井坊上半年收入、利润出现较大比例下滑。

数据显示,今年上半年,水井坊高档酒、中档酒分别实现营业收入7.8亿元、2339.16万元,同比变动幅度分别为-51.4%和-42.02%,两类产品的毛利率则分别为83.21%和55.07%,同比变动幅度为-0.25%和-1.26%。

据介绍,水井坊在今年上半年坚持“简单化、精细化、数字化、区域化”四化策略,进一步厘清未来目标实施路径;持续推进品牌内涵建设;切实减轻渠道经营压力,有效降低经销商及门店库存;继续加强销售队伍建设;积极借力数字化系统,实现门店动销逐步回升。上述工作的扎实推进,将为公司下半年市场销售稳健发展奠定了坚实基础。

谈及下半年是否有新品推出计划时,水井坊相关负责人表示,“2020年因为疫情的影响,我们

会重新审视新品推出的节奏。此外,各个区域市场之间也存在消费者需求和喜好的差异性,未来我们的产品策略,会以消费场景作为根本的链接,为重要的策略市场打造发展机会。”

白酒市场分化格局加速

《证券日报》记者注意到,水井坊在2019年年报中提出了2020年争取实现主营收入、净利润与2019年同比基本持平的经营目标,公司下半年能否复苏并最终完成全年发展目标?这成为市场颇为关注的一个热点话题。

对此,新时代证券发表研报认为,水井坊上半年业绩符合预期。展望下半年,考虑消费进一步回暖叠加中秋国庆补偿性需求,公司全年仍有完成持平目标。

事实上,2020年突发的疫情给整个白酒行业、企业都带来了巨大压力。有数据显示,今年上半年,全国规模以上白酒企业产量350.15万千升,同比下降8.59%。而今年第一季度,18家A股白酒公司有12家出现净利润下滑,仅“茅五泸”等少数几家公司保持正增长。

“最新宏观数据来看,基建、地产投资已开始带动经济反弹,我们相信随着基建投资的陆续落地,白酒还能继续搭上这波经济快车,但是‘搭上车’的以名优白酒企业为主。预计在未来一段时间内,会有部分地方性中小酒厂出现经营困难。”水井坊公司相关负责人告诉《证券日报》记者,各地对社交距离和规模性聚会的管控力度仍是次高端白酒后续恢复的最直接因素,次高端白酒下半年行情是处在疫情控制后的加快复苏阶段,但是,尚未完全翻篇到新的增长阶段。

“今年第一季度,白酒基本上没有销售,第二季度是淡季,第三季度是‘去库存’的阶段,所以真正要迎来2020年的销售,只有第四季度。预计,今年A股18家上市白酒企业中有一半可能会出现业绩‘爆雷’,这对行业来说是一个沉重的打击,但也不排除一些龙头企业和酱香型企业可能会相对表现得更好一些。事实上,中国白酒行业的大分化已经从2018年的第四季度开始,2020年初的这场疫情可谓是白酒行业大分化的一个加速器,白酒行业中强者恒强、弱者恒弱的分化将表现得更加淋漓尽致。”中国品牌研究院研究员朱丹蓬向《证券日报》记者表示。

“膜法师”蓝伟光:膜技术仍是最好的水处理技术

■本报记者 殷高峰

7月24日,陕西省延安市延安新区“应用膜技术 保护母亲河”延河治理技术交流大会正在这里举行。

“根据延安市污水处理厂、延安新区污水厂、延安大学污水处理厂等连续取样监测的结果显示,采用三达膜的IMBR技术所处理的污水均取得了良好的处理效果!可以肯定的是,三达膜的膜法水处理技术为延河水质变清作出了重要贡献,为黄河流域的水污染治理提供了可资借鉴与参考的经验与方法。”延安市有关部门负责人在延河治理技术交流会上接受《证券日报》记者采访时说。

三达膜总经理方富林在现场向参会者展示了三达膜环境技术股份有限公司河流治理的基本思路。

“三达膜工艺工程解决方案的成功,源自于其领先的具有自主知识产权的膜材料。三达膜的创始人、公司董事长蓝伟光博士曾被新加坡《联合早报》誉为‘水资源膜法师’。”三达膜总经理方富林对《证券日报》记者表示。

“本来我们是想等蓝博士到延安后举办这场交流会,因为疫情防控原因,他仍滞留在新加坡。”延安市宝塔区高

新材料产业园负责人向记者补充道。33岁创立三达膜,39岁时三达膜在新加坡主板上市,47岁时三达膜完成私有化摘牌,55岁时三达膜在科创板上市,这就是企业家蓝伟光。记者此前曾经采访过蓝伟光,面对记者,蓝伟光曾经自我调侃说,其本业是教书有人做科研,不料因缘际会创办了三达膜。

1985年毕业于厦门大学化学系,1995年在新加坡国立大学取得博士学位。目前担任中国膜工业协会副理事长、厦门大学科技与政策研究中心首席科学家、新加坡-中国科学技术交流促进会常务副会长、亚太水规划协会副会长。这是学者蓝博士。

在科创板一周年之际,《证券日报》记者连线远在新加坡三达膜董事长蓝伟光教授,听他讲述他和“膜”之间的故事。

膜技术仍是最好的水处理技术

“膜处理最大的应用是在水处理行业,但反过来也可以说,水处理到目前為止最好的技术仍是膜技术。”蓝伟光对记者表示。

蓝伟光与膜结缘,与他在集美大学水产学院的那段从教经历有关。

1981年,蓝伟光以福建省化学单

科第二名的成绩考进厦门大学化学系,专业细分时选修有机高分子,期待毕业后能够分配到专业对口的武平林产化工厂(现在已经成为蓝伟光全资控股的企业)工作。但为了能成全当时的女友(现在的蓝太太)的愿望,蓝伟光成为了集美大学水产学院一名年轻的助教。一年后,女朋友成为蓝太太,从此夫唱妇随,成就了一段合作科研,一起发表学术论文的佳话。

因为科研成果,蓝伟光受到了新加坡国立大学的关注。“我获得了新加坡国立大学的全额奖学金,漂洋过海到狮城,开始了人生的另一段旅程。”蓝伟光告诉《证券日报》记者。

“到了新加坡,才知道水的重要性。依靠科技解决水问题,实现供水自给自足,是新加坡的国家战略与全民共识。”

1996年,蓝伟光创办了厦门三达膜科技有限公司,开发膜软件,研制膜材料、生产膜组件、制造膜设备、集成膜系统、致力膜应用。

科创板是为科创人量身定制的

2011年,蓝伟光夫妇与鼎晖投资共同投资近三亿美元,将三达膜在新加坡交易所除牌。随后,三达膜转战A股。

“2019年3月1号,科创板上市细则出台,我认真读了一遍后喃喃自语,这不正是为我们这些科创人量身定制的吗?三达膜最适合上科创板了。”蓝伟光告诉《证券日报》记者。

蓝伟光对《证券日报》记者表示,在科创板上市最大的好处是,让公众认识到我们是一家拥有核心竞争力的科创型企业,不是一个简单的做水处理运营的企业。

“三达膜的核心竞争力就是科技创新。为什么三达膜的人出去开了几十家公司,我们还能引领膜技术开发与应用的方向,没有被其他公司瓦解掉?因为他们瓦解不了三达膜的核心竞争力,复制不了三达膜的科技创新能力。”蓝伟光告诉《证券日报》记者,我们在科创板上市筹集到资金以后,可以胆子大一点,步子迈得快一点,可以给员工待遇好一些,招聘到更好的人才,好的待遇能够让人更有效率、更好地从事科技创新与产品开发。

“三达膜上市以后,我们拥有了技术、资金、平台,可以围绕膜产业链打造膜生态圈。我们希望把自己的技术优势转化为产品收入,通过创新提升公司的价值,回馈我们的股东与投资人。”蓝伟光对《证券日报》记者表示。

多渠道融资跑马圈地提速 药企纷纷加码创新药

■本报记者 张敏

在资本市场,医药生物上市公司、尤其是具有创新属性的企业成为香饽饽。

同花顺数据显示,截至7月28日,今年以来,总计有160家公司登陆A股,其中有21家医药生物公司。自科创板开通以来,累计有29家医药生物公司实现上市。近日,首家A+H疫苗股、正致力于新冠疫苗研发的康希诺生物即将登陆科创板再度引起市场关注。

据记者梳理,泰格医药、百奥泰、昭衍新药等A股医药生物企业加快了H股上市的步伐。目前医药生物行业欲实现多地上市的企业数量不断增加,其中以A+H股的特征较为明显。

医药生物行业融资火热

7月15日,在中国香港联交所和美国纳斯达克两地上市的百济神州宣布完成价值约为20.8亿美元的注册直接发行。

百济神州创始人、科学顾问委员会主席王晓东表示,公司在短短的几天的时间内,实现了超过20亿美元的融资,这件事情本身是历史性的,它是生物科技公司有史以来在全球新增发行规模最大的股权融资。

百济神州首席财务官兼首席战略官梁恒对外透露:“百济神州对中国的投资者、中国的市场一直非常重视,这也是为什么我们在两年前回到(中国)香港在港交所上市。”梁恒表示:“我们对于A股和科创板的相关政策一直在持续跟进,也在与有关部门积极沟通协商,保持对于国内市场的关注和将来更多可能性的探索。”

实际上,实现在多地上市的药企,并不仅仅是百济神州一家。此前,有媒体报道,现于美国纳斯达克上市的再鼎医药正筹备回中国香港上市。

对此,再鼎医药公司相关人士在回复《证券日报》记者采访时表示:

10年专注光学领域 五方光电让“视界”更精彩

■本报记者 李万晨

一片几毫米见方的红外截止滤光片,每一个摄像头里都缺少不了它,它能够有效地滤除红外光线,提升成像品质。五方光电就是这样一家专业从事红外截止滤光片等精密光电薄膜元器件研发、生产和销售的高新技术企业。

近日,《证券日报》记者来到位于湖北荆州的五方光电总部,了解五方光电如何将小小滤光片做成大产业。

“我们始终专注于光学领域,围绕精密光电薄膜元器件这一主营业务,一步一个脚印踏踏实实做事,公司的发展愿景是让未来的‘视界’更加精彩。”五方光电董事长廖彬斌告诉《证券日报》记者。

年产10亿片滤光片

五方光电目前主要产品为红外截止滤光片和生物识别滤光片,主要应用于手机摄像头、电脑内置摄像头、车载摄像头和安防监控等数码领域。公司客户主要为摄像头模组生产厂商,如欧菲光、舜宇光学科技、丘钛科技和信利光电等,产品主要应用于华为、OPPO、VIVO、小米、联想等多个智能手机品牌。

2019年9月份,五方光电在深圳证券交易所中小板上市。五方光电上市第一年,全球经济面临下行压力,国际贸易摩擦升级,全球智能手机出货量增长乏力,为行业发展带来了挑战。

五方光电上市后的第一份年报显示:2019年公司实现营业收入7.27亿元,同比增长26.01%,归属于母公司所有者的净利润1.59亿元,增长15.23%;公司滤光片年销量超10亿片。五方光电研发的生物识别滤光片产品于2019年下半年实现量产,全年实现销售收入2422.12万元,同比实现大幅增长,成为新的业绩增长点。

“现在整个生物识别这一块还没完全起量,但随着应用领域的快速发展,将带动生物识别滤光片的发展,估计生物识别产品的市场需求将在明年会有一个比较大的增长。”廖彬斌说。

10年专注光学产业链

“最开始我们是做声学方面的,主要为一些国外买主在国内寻找新的产品。2009年下半年,我们对光学

“这几年一直有关于再鼎医药要赴港上市的传言,我们不方便对传言和推测进行评论。十分感谢投资者对再鼎这样优质的生物医药企业回归所展示的热情。”

药企加码创新药领域

在创新药审评审批提速的背景下,国内药企也纷纷加码创新药领域。医药生物企业开启多元化融资渠道的背后,是国内药品审评审批制度改革下新药上市步伐加快,企业通过融资抢占改革红利、实现快速发展的动力增加。

中金证券的研报显示,今年以来,包括江苏豪森的奥美替尼、百济神州的赞布替尼、智飞生物的重组结核杆菌融合蛋白(EC)、三生制药的重组抗HER2人源化单抗、甘李药业的门冬胰岛素等获批。此外,上半年,PD-1/PD-L1的也有多个重要适应症获批,包括恒瑞的卡瑞利珠单抗获批二线城市、非鳞非小细胞肺癌肺癌和食管癌等等。

森瑞投资总经理林存向《证券日报》记者介绍,从靶点上来看,除现有的PD-1、EGFR、HER2等外,CTLA-4、CD20、MDM2等亦开始成为热点;从适应症看,新冠抗体药是当前最热的风口。抗肿瘤用药临床数量占到所有新药临床50%以上,仍然是最大的热点,而罕见病药数量提升明显并达到10%以上,可能成为下一个热点领域;从类型上看,双抗、ADC药将接过单抗药的大旗,而PROTAC药有望引领小分子药的复兴。

林存表示,一些中国药企有更长远的目光。部分企业针对中国疾病谱,开展肺结核、中风、肝病等领域新药研发;部分企业广泛开展国际合作进行ME-BETTER药物的研发,目标为打入全球市场;部分企业专注于双抗、ADC药物平台的研发,并有望在这些细分领域弯道超车。

10年专注光学领域 五方光电让“视界”更精彩

滤光片市场做了一个市场调查,觉得未来的市场需求很大,而当时的供应链是不能完全满足于未来的需求的。”廖彬斌说。

2019年9月17日,五方光电成功登陆深圳交易所中小板上市,成为中国精密光学元器件领域的又一新星。谈起公司上市之后的变化,董事长廖彬斌表示:“企业上市后,我觉得责任更加重大了。面对复杂多变的国内国际经济形势,我们首先还是以夯实自己的基本功为主,在努力拓展业务的同时致力于搭建和优化企业管理平台,这也是我们在在这半年的时间里里抓的重点工作。”

布局光学产业链新产品

高新技术企业发展离不开持续的研发投入。“公司每年的研发费用占营业收入的比例保持在5%左右,主要研发方向是围绕光学产业进行新产品开发以及生产工艺、技术的创新研究。”廖彬斌向《证券日报》记者介绍。

如今,五方光电已经形成了精密光学镀膜技术、清洗技术、丝印技术、激光切割技术和组立技术等一系列核心技术,截至2019年12月31日,公司拥有79项专利,其中发明专利16项,实用新型专利63项。2019年,公司不断加大研发投入,研发支出3519.78万元,较上年同期增长25.39%。

对于公司的主打产品红外截止滤光片和生物识别滤光片,五方光电有更长远的布局。“公司在巩固现有产品和业务的同时,将不断推动研发创新,积极拓展非摄像头领域的光学器件业务。”廖彬斌说。

2019年,五方光电投资设立控股子公司五方晶体,五方晶体主要业务包括蓝玻璃冷加工和微棱镜冷加工等,丰富了公司产品种类。

廖彬斌表示:“5G应用促进智能手机的更新迭代和硬件配置升级,将给手机产业链带来新的发展机遇。5G带来的市场需求预计2020年下半年开始大量释放。”

“公司将抓住5G技术应用带来的行业发展机遇,夯实主业;与此同时,公司将根据战略发展规划,加大研发投入力度,围绕光学产业链开发新产品、拓展新领域,推动公司业务的横向和纵向延伸,积极探索和培育新的利润增长点,努力实现公司持续健康发展。”廖彬斌如是说。