

保龄宝上半年实现净利润4339.34万元,同比增长78.21%

赤藓糖醇到底有多“甜”？ 一周内50余家机构调研保龄宝

■本报记者 赵彬彬

过去的一周之内,保龄宝披露的两份投资者调研活动信息显示,参与调研机构合计超过50家。

山东某私募机构人士赵阳告诉《证券日报》记者,一方面,保龄宝最近刚刚披露完中报,业绩不错;另一方面作为大健康产业中的一环,赤藓糖醇产品受到市场广泛关注,保龄宝是A股唯一一家主业包含赤藓糖醇的企业。市场对未来业绩确定性较强且有一定题材的标的,通常会关注较多一些。

交出上市以来最靓中报

尽管受疫情影响,但是保龄宝还是交出了上市以来最好的中报成绩单:营业收入首次突破10亿元关口达到10.17亿元,同比增长17.24%;净利润4339.34万元,同比增长78.21%,扣非后净利润更是同比增长了141.96%。

保龄宝这份靓丽中报的背后,主要是因为公司毛利较高的赤藓糖醇收入大幅增加,同时其毛利也较上年同期有所提高。公告显示,今年上半年,保龄宝赤藓糖醇产品实现营业收入2.09亿元,较2019年同期的1.52亿元增长37.03%;毛利率也较2019年同期增长4.09%,达到了21.67%。

近年来,功能糖行业保持了一个比较稳定的发展,但在部分品类上出现高速增长态势,比如近来火热的赤藓糖醇。

赤藓糖醇,是一种以葡萄糖为原料,经生物发酵法天然转化和提取制备而成的一种零热量甜味剂。山东一位营养师王芳告诉《证券日报》记者,因为赤藓糖醇不参与人体糖代谢,不会引起血糖变化,同时又能提供甜味,在减糖低糖日渐深入人心的当下,比较容易被市场特别是年轻人的欢迎。

元气森林因加入了赤藓糖醇,主打“0糖0脂0卡”,市场持续热销。公开数据显示,今年5月份,元气森林单月销售业绩达到2.6亿元,超出2018年全年销售总额。

“目前,赤藓糖醇已经成为公司最大的收入和利润来源。”保龄宝公司董事会秘书李霞告诉《证券日报》记者,在全球低糖减糖趋势的带动下,公司的赤藓糖醇等低糖减糖产品在饮料市场热销,公司产能满负荷运行。公司正积极推进实施技改扩建工程,以进一步满足市场需求。

赤藓糖醇发展空间广阔

蔗糖,一直以来都是人类最主要的甜味剂。公开数据显示,目前我国食品工业中每年需求1500余万

吨蔗糖,400余万吨果葡糖浆作为甜味剂。

摄入糖分过多导致的健康问题在全球范围内日益严重,比如肥胖、糖尿病和龋齿。在这种背景下,代糖产品受到越来越多的关注。

公开资料显示,早在1990年,日本就批复将赤藓糖醇作为直接食品配料,1997年,美国FDA安全食品配料(GRAS)认证通过,赤藓糖醇可以作为100%蔗糖替代物。

保龄宝是国内第一家将赤藓糖醇产业化的企业。早在2004年,保龄宝就建成了我国第一条1000吨赤藓糖醇生产线,开启了我国赤藓糖醇产业化进程。此后,国内陆续有企业上马赤藓糖醇项目。

不过,当时市场需求不大,生产成本较高,企业盈利能力普遍较弱,不少企业最终退出了市场。目前国内主要的厂家包括保龄宝、滨州三元生物以及诸城东晓生物。国际的厂家主要包括法国JBL公司、美国嘉吉公司等。

“这种状况直到近几年才得到改观。一方面是由于减糖观念日益深入人心,市场对赤藓糖醇的需求不断增加;另一方面,随着技术提升以及规模扩大,生产成本不断下降。”一位功能糖行业资深人士介绍。

在元气森林的带领下,国内众多厂商纷纷推出添加赤藓糖醇的饮料,



王琳/制图

受益于国内赤藓糖醇行业有望迎来高速增长。无糖饮品“爆红”背后,是消费群体消费理念与习惯的改变;健康成为人们的新追求与需求。中国品牌研究院高级研究员、食品产业分析师朱丹蓬告诉《证券日报》记者,新生代已经把颜值管理、体重管理、健康管理贯穿于日常生活之中,因此无糖市场一定会持续火爆。预计赤藓糖醇在五年内都会呈现两位数以上的增长,而饮品端的增长一定会带动原料端的增长。

天风证券研报显示,2017年,国内赤藓糖醇产量为1.8万吨,2018年

国内就已达2.87万吨,同比增加59.4%。2019年我国糖消费量约为1580万吨。在减糖的大趋势下,假设未来赤藓糖醇代替5%的蔗糖市场,那么国内潜在需求空间有望达到80万吨。

“赤藓糖醇的未来市场还是比较大的。目前,除了主要应用于食品工业领域外,在医药、保健品、化工原料中间体等领域也有广泛应用。”前述市场人士表示,未来肯定也会涌入其他的玩家,不过在技术、客户方面拥有多年积累的行业龙头一定会有更大的竞争优势。

徐峥持股公司再添“明星股东” B站逾5亿港元投资欢喜传媒

■本报记者 谢若琳

8月31日上午,哔哩哔哩(以下简称“B站”)宣布以5.13亿港元战略投资欢喜传媒。双方达成合作后,B站将获得欢喜传媒旗下既有影视作品及新作的独家外部播放权。

消息一出,欢喜传媒股价开盘大涨,涨幅一度达到19.08%,随后有所回落。截至收盘,欢喜传媒单日涨幅5.26%。

欢喜传媒由董平、宁浩、徐峥和项绍琨联合创办,于2015年在香港上市。股东成员包括宁浩、徐峥、陈可辛、王家卫、张一白、顾长卫、张艺谋、贾樟柯等众多知名导演。其主要投资作品包括《我不是药神》、《疯狂的外星人》以及《囧妈》等。这是B站首次收购电影公司股权,此举也被视为B站加固内容板块护城河的

举措。

来咖智库CEO王春霞对《证券日报》记者表示,B站的特点是通过内容来吸引用户,今年第二季度,B站整体的MAU(月活用户)达到了1.72亿人次,同比多增了56%;从二季度整体的品宣来看,B站破圈战略非常成功,从《后浪》、《入海》等作品造势触达了各个年龄段的用户,让更多的人看到了B站,持续提供优质内容就是B站必须要做好的事情。

《夺冠》将落地B站

据悉,B站将以1.48港元/股的价格认购欢喜传媒新发行的普通股3.47亿股,总认购价格为5.13亿港元。交易完成后,B站将持有欢喜传媒控股后总股本约9.9%的股份,并将委派一位董事进入董事会。

合作达成后,B站将获得欢喜传媒旗下既有影视作品及新作的独家外部播放权。最近,张一白导演的青春剧集新作《风犬少年的天空》和陈可辛导演的电影《夺冠》(原名:《中国女排》)都将落地B站。

此外,B站全资子公司还与欢喜传媒全资子公司签署了一份为期五年的业务合作协议。未来,双方将在电影、电视剧等领域寻求更多的合作机会,并围绕欢喜传媒旗下影视IP进行衍生开发。

“B站计划入股影视公司,现在是一个很好的时机。”一位不愿具名的券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“上半年受疫情影响,电影公司普遍现金流紧张,此时B站入股欢喜传媒可以说是各取所需。”

欢喜传媒公告称,此次筹筹款约5.117亿港元,约4.117亿港元用于集

团的电影及电视剧版权投资业务,约1亿港元用于一般营运资金。

与西瓜视频抢夺资源?

B站的选择在情理之中,但是欢喜传媒的选择却在意料之外。“欢喜传媒年初初与头条系签约,如果此时选择流媒体合作伙伴,在我们看来第一选择应该是抖音、西瓜视频等平台。”上述分析师表示。

她认为,仅从内容领域来说,欢喜传媒的内容与B站调性更搭一些,“双方都有一种恶搞、逻辑、青春的元素。”

今年初,春节档电影集体退档,欢喜传媒曾通过全资子公司欢喜喜喜与字节跳动签订协议,字节跳动向欢喜喜喜最少支付6.3亿元,双方将在多领域展开合作,在此基础上《囧

妈》登陆字节跳动旗下多家流媒体平台。据了解,《囧妈》上线三日后,总播放量超过6亿,总观看人次1.8亿。

字节跳动正在发力长视频平台,签约内容制作方,紧抓PGC(专业生产内容),同时发力UGC(用户生产内容)。

6月份,B站知名UP主(投稿者)“巫师财经”从B站出走,被西瓜视频以高价独家签约收入囊中,随后UP主争夺战打响,多位知名UP主移步西瓜视频。因此,也有声音认为,B站此举是为与字节跳动旗下视频平台西瓜视频抢夺资源。

“我并不认为B站在与西瓜视频抢夺资源。”王春霞对《证券日报》记者表示,优质内容是稀缺产品,欢喜传媒的电影自带流量,此次B站入股,这个更是在为自己的内容建设做长线布局和卡位。

陕西国防军工类上市公司上半年业绩整体向好

■本报记者 殷高峰

“当前国防军工行业正处于高景气期,装备大规模更新换代期,新项目、新订单也进入扩张期。”开源证券资深投资顾问刘浪在接受《证券日报》记者采访时表示。军工板块在近期资本市场上的表现抢眼,资金关注度逐步走高。

从业绩角度来看,目前陕西9家国防军工类企业中,受疫情影响较小,业绩大都呈增长态势。

陕西9家国防军工类上市公司中,有国有控股的上市公司有5家,只有航天动力出现亏损,其他4家业绩都呈增长态势。

“航天动力的大股东虽然是液体火箭发动机的核心制造企业,但航天动力的核心业务却与此基本没有关系。”刘浪告诉《证券日报》记者。

今年上半年,航天动力实现营业收入4.9亿元,同比下降39.1%;实现归母净利润-578.5万元,上年同期为1285.2万元。

4家民企中,天和防务和三角防务净利润持续增长,炼石航空和晨曦航空出现亏损。

“炼石航空由之前的有色金属领域转型到航空制造领域,其生产的单晶叶片还没有进入全面生产期,目前正处于转型的阵痛期。但前期市场对它的追捧就是基于对它的预期。其产

品未来的需求是非常大的,技术上在国际上也是领先的。”刘浪分析称。

“相对于国企来讲,军民企规模普遍偏小,企业经营管理水平相对不高,核心业务员工流动比较频繁,融资成本高,导致抗击市场风险能力弱;在疫情的影响下,出现亏损也是正常的。”陕西社科院金融研究所副研究员郭普松在接受《证券日报》记者采访时表示。

炼石航空表示,2020年初发生的新冠疫情对全球民航业造成了重大影响,公司的经营也受到了很大的冲击,公司子公司Gardner的营业收入较上年同期下降了36.13%。

晨曦航空表示,由于新冠肺炎疫情的影响,公司2月份生产经营无法

正常开展,导致部分元器件的采购到货期延迟,使得部分产品交付验收延期,故营业收入下降;同时,为保障公司军品的竞争力以及经营业绩,公司加大了研发方面的投入力度,导致研发费用较上年同期增加91.00%;前述因素使得公司报告期归属于上市公司股东净利润与上年同期相比下降。

值得注意的是,目前,晨曦航空是国内少数同时拥有航空技术信息的产业优势,构筑中医药抗疫生命防火墙,为全球华人提供线上咨询、诊疗、心理疏导、防疫科普等服务。同时,广誉远系列产品已多次作为“中医外交礼”赠送给国际友人。

张斌在接受《证券日报》记者采访时表示,中医药系统在这次疫情防控阻击战中积累了丰富的经验,实现了五个“首次”,即首次大范围有组织实施早期干预、首次全面管理一个医院、首次建制接管病区、首次中西医全程联合会诊和查房、首次在重

五”规划也已经在做,在样的大背景下,整个军工板块的高峰期还要持续一段时间,下一个5年仍然是一个军工装备订购与更换的一个高峰期。”刘浪分析称,年初疫情虽对国防军工企业的业绩产生不利影响,但单一季度的生产交付情况并不影响全年均衡节奏与实际需求,今年国防军工板块整体业绩增长的态势不会变。

“在当前的国企改革中,军工企业的改革是其中的一个重点,军工企业证券化将进一步加速。”西安朝华管理科学学院院长单元庄对《证券日报》记者表示,中航飞机、航发动力都已经启动重组,这对公司核心竞争力和业绩的提升都有积极意义。

中医药“抗新冠”使用率达90% 广誉远经典国药走进哈萨克斯坦

■本报记者 李立平

近日,中国民族医药学会国际交流与合作分会向哈萨克斯坦国家卫生协会捐赠了安宫牛黄丸、龟龄集等一批中药抗“疫”物资和介绍中国抗“疫”经验的文件。此批物资由广誉远等企业提供。

“新冠肺炎疫情发生以来,全国中医药系统全力以赴参与疫情防控,中医药深度介入诊疗全过程,使用率达到90%以上。”广誉远董事长张斌在接受《证券日报》记者采访时表示,广誉远已通过红十字会以及其他公益机构,为抗击新冠肺炎疫情捐赠药品累计价值约850万元,其中主要是安宫牛黄丸、龟龄集等防疫中药。

中国民族医药学会国际交流与合作分会常务副会长兼秘书长杨凯对《证券日报》记者表示,中医药走向

世界不是抽象的概念,必须要推动代表性的企业、产品走向世界,要充分发挥好国内国际两种资源,切实落实好“加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”,服务“一带一路”和经济社会发展。

经典国药被列入《1号专案》

近日,中国民族医药学会国际交流与合作分会在《面向国际的中西医结合防治新型冠状病毒传染病诊疗建议方案(2.0)》的基础上,组织顶尖中、西医专家,结合哈萨克斯坦本地实际情况编撰了《哈萨克斯坦中医药防治新冠肺炎1号专案》。方案将安宫牛黄丸、龟龄集等经典中药列为新冠肺炎防治药品。

据张斌介绍,自疫情发生以来,在

尚未有特效西药和疫苗的情况下,中医药凭借历史上对付瘟疫的扶正祛邪治则和辩证论治方法,参与到防控救治的全过程,发挥了重要作用,与西医药并肩成为抗疫战场上的主力军。

哈萨克斯坦国家卫生协会主席在致中国民族医药学会国际交流与合作分会的公函中表示:“鉴于目前新冠病毒在我国肆虐,而中国在抗疫过程中取得了举世公认的成功经验。与贵会的成功合作将有助于哈萨克斯坦及中亚各国减缓新冠病毒的传播及疫情的控制。”

疫情加速中医药出海

“此次哈萨克斯坦提出希望中方提供抗击疫情方面的援助,反映了哈方对中医药的信任,也说明中医药在国际上影响不断扩大。”杨凯向《证券

日报》记者表示。

“中医智慧全球共享”是广誉远的发展愿景。广誉远旗下“互联网+医疗健康”平台知了管家同步推出“抗击疫情知了明医在行动”及“全球新冠中医义诊平台”两项中医线上义诊服务,凭借“百位权威中医专家+诊+地道药材+自营医馆+自有平台”的产业优势,构筑中医药抗疫生命防火墙,为全球华人提供线上咨询、诊疗、心理疏导、防疫科普等服务。同时,广誉远系列产品已多次作为“中医外交礼”赠送给国际友人。

张斌在接受《证券日报》记者采访时表示,中医药系统在这次疫情防控阻击战中积累了丰富的经验,实现了五个“首次”,即首次大范围有组织实施早期干预、首次全面管理一个医院、首次建制接管病区、首次中西医全程联合会诊和查房、首次在重

型、危重症患者救治中深度介入,探索形成了以中医药为特色、中西医结合救治患者的系统方案。经抗疫战火淬炼而成的中国方案和经历,发挥了中西医结合的优势,备受世界各国的关注。此时推动中医药走向世界,不仅是中国作为负责任大国的道义担当,也是推动中国文化走出去的最佳历史契机。

杨凯表示,推动中华民族的瑰宝——中医药走向世界,推动中医药企业与国际交流和合作,是学会义不容辞的责任。下一步,学会将在相关部门的统筹指导下,拟邀请中西医结合高级别专家组,与哈方高级别专家进行中西医结合抗疫经验分享,根据需要,中哈将联合开展诊疗方案制定及培训实施,派出中西医结合医疗队并协助哈方采购药物、医疗设备等抗疫物资。

旭辉控股有望超额完成 2300亿元销售目标 林峰称内部对负债控制更严

■本报记者 王丽新

“2020年是一个不平凡的年份。面对VUCA(指商业世界越来越易变、复杂、不确定和不可预测)时代,旭辉控股坚持均衡发展策略,努力实现持续、稳定、有质量的增长。”8月28日上午,在旭辉控股2020年中期业绩说明会上,董事局主席林中表示:“在长期主义经营理念下,生态平台能力、创新引领力、组织执行力、品牌竞争力和持续发展力五大核心竞争力构筑成旭辉的战略护城河。”

8月27日晚间,旭辉控股交上了“中考”成绩单。截至6月30日,旭辉控股实现收入230.2亿元,同比增长11.3%;归属于股东净利润36.68亿元,同比增长5.38%;核心净利润31.94亿元,同比增长11.2%;核心净利润率为13.9%;毛利率为25.6%;每股派息11港分,较去年增长10%。自上市以来,累计每股派息1.55港元,达到IPO价格(1.33元港币)的117%。

展望下半年市场走势,林中表示,房地产行业稳定发展的长效机制不会变,预计下半年房价更趋于平稳。受疫情影响,年内行业增速会前低后高,会呈现房企竞争格局加速分化,土地市场会更加理性,投资拿地增速会放缓;从大势上看,房地产行业将从土地红利时代迈向管理红利时代。

下半年推货量达2800亿元

“提升单城或单个区域效能”,这是目前多数全国化房企在战略布局上的新规划,其背后的逻辑是投资布局版图已经铺开,为了更大释放产品溢价空间,需要区域深耕。在这一方面,头部房企动作较为迅速。

“从旭辉控股前7个月各区域的销售情况来看,江苏、山东、华北、东南区域上半年回款均超过百亿元,特别是东南区域销售额已突破250亿元。”同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者表示,多大的目标就配多大的班子,要达到区域小集团级别,其考察内容包括销售规模、战略纵深、区域市场份额等,这也加大了公司冲规模的内部竞争,促进整体规模的提升。

“旭辉控股三年前就推进‘总部大平台+区域小集团+项目集群’的‘三级管控’模式,快速落地多元化拿地、精品商业等战略。”地产分析师严跃进向《证券日报》记者表示,今年上半年以来,旭辉控股组织转型明显提速,已设立东南、江苏、皖赣、上海、西南、山东、华北共七个区域集团。

对组织结构变阵的初衷,林中表示,旭辉需要培育和打造十几个区域小集团,每个小集团的规模要达到300亿元-400亿元,大的区域集团销售要超过500亿元,以新架构匹配未来5年旭辉控股的业务发展。

至于接下来的推货安排,旭辉控股方面表示,下半年新开盘项目超过50个,总可售货值约2800亿元,其中88%位于一、二线城市及准二线城市。旭辉控股CEO林峰表示,“对于全年2300亿元的目标非常有信心超额完成。”

总土地储备首超万亿元

在投资拿地方面,旭辉控股上半年加大了多元化取地的力度。“到有人去的地方,买合适价格的土地。”林峰表示,下半年公司会抓住投资机会,但不会超过占销售回款40%的红线。

截至6月30日,旭辉控股新增土储总建筑面积465万平方米,新增货值约838亿元,权益比提升至69%。其中91%新增可售货值位于一、二线城市核心区域,土地储备优质。按照可售货值计算,新获项目并表比达70%。

“2016年以来,旭辉通过收购、旧改、合作等方式斩获便宜土地。”肖云祥向《证券日报》记者表示,随着后期公司商业运营和教育业务实力提升,多元化拿地策略能力不断得到强化,进一步降低了拿地的平均溢价率。

截至目前,旭辉控股土地储备总货值首次突破万亿元,达到10300亿元,满足未来三年发展需求。接下来,“多元化和搞牌挂拿地四六开”林中表示,这样可以保证毛利率水平。

严控负债增长比重

加快多元化拿地力度的背后,旭辉控股也在坚守稳健自律的财务管理策略。

截至6月30日,旭辉控股净负债率63.2%,较2019年末下降2.4个百分点;加权平均融资成本5.6%,较2019年末下降0.4个百分点;现金短债比达2.4倍。

总体来看,在实现销售和业绩稳健增长的同时,旭辉上半年严控债务总量规模,有息负债略微增长1.5%,与去年年末基本持平。

“‘三线四档’(按照剔除预收款的资产负债率不得大于70%、净负债率不得大于100%及现金短债比不得小于1倍的触线标准,将房企分为红、橙、黄、绿四档)不会对公司有影响,因为旭辉控股内部对负债水平的控制要严于这一标准。”林峰称,今年以来,旭辉得到了标普、穆迪及惠誉三大评级机构“BB”、“Ba3”和“BB”的信用评级,在信用评级维持下,公司以多种方式持续优化财务结构,包括首次发行境外绿色债券等。

“管理层一直希望以更少的成本去撬动更大的资源,旭辉的发展模式是规模、利润和财务稳健均衡发展。”旭辉控股CFO杨欣表示,旭辉希望将净负债率维持在70%以下,第二个五年计划目标是冲击百亿元利润和千亿元市值,未来三至五年成为给资本市场回报最高的上市房企之一。