

中国移动去年实现数字化转型收入2077亿元 第二曲线取得积极成效拓宽估值想象空间

■本报记者 李乔宇

3月23日晚间,中国移动披露2022年年度报告,中国移动去年实现营业收入9372.59亿元,同比增长10.5%;实现归属于母公司股东的净利润1254.59亿元,同比增长8.2%。

当日晚间,中国移动董事长杨杰在业绩说明会上表示,中国移动今年在关键业绩上明确要实现两个突破,一方面,中国移动收入规模超万亿元;另一方面,“今年可能是公司历史以来利润最高的一年,未来两年至三年,公司将延续发展态势,保持收入和利润的良好增长。”

公告显示,中国移动去年收入结构持续调整,得益于5G应用、移动云、数字内容、智慧家庭等业务的快速拓展,其实现数字化转型收入

2077亿元,同比增长30.3%,对通信服务收入增量贡献达到79.6%,占通信服务收入比提升至25.6%。

去年,中国移动得益于5G快速迁移以及个人数字生活消费增长的拉动,移动ARPU稳健增长,为49元,同比增长0.4%;个人市场稳中有升,收入达到4888亿元,同比增长1.1%;移动客户9.75亿户,净增1811万户,净增规模创三年新高,其中5G套餐客户达到6.14亿户,净增2.27亿户。权益融合客户达到2.87亿户,净增9643万户;移动云盘月活跃客户达到1.66亿户,净增3065万户。客户规模排名业界第二;5G新通话高清视频使用客户达到9190万户,净增2682万户;云XR(扩展现实)、云游戏和5G超高清视频彩铃等新兴5G数字化产品对个人市场的价值贡献

逐步显现。

2022年,中国移动家庭市场保持快速增长,收入达到1166亿元,同比增长16.0%;家庭宽带客户达到2.44亿户,净增2578万户。智慧家庭应用增长贡献继续加大,智慧家庭增值业务收入对家庭市场收入增量贡献达到55.9%,智能组网客户同比增长67.7%,家庭安防客户同比增长71.2%。带宽升级、智慧家庭生活消费增长带动家庭客户综合ARPU同比增长5.8%,达到42.1元。

在政企市场方面,2022年,中国移动政企市场收入保持快速增长,达到1682亿元,同比增长22.6%。政企客户数达到2320万家,净增437万家。移动云收入达到503亿元,同比增长108.1%,综合实力迈入国内业界第一阵营。

2022年,数字化转型收入成为中国移动增收主力,中国移动打造“第二曲线”取得积极成效。数据显示,数字化转型收入对通信服务收入增量贡献达到79.6%,占通信服务收入比提升至25.6%,成为公司收入增长的第一引擎。

去年,中国移动算力网络布局持续优化。公司算网基础设施保持领先。对外可用IDC机架达到46.7万架,净增6万架;加强云网边协同发展,推进多样性算力资源能力规模快速提升,推动完善算网高速智联,累计投产云服务器超71万台,净增超23万台,算力规模达到8.0EFLOPS,净增2.8EFLOPS。积极推进“算龙头”构建,加速算网能力与业务创新融合,促进规模发展和价值变现。

收入结构的调整也拓宽了业内

对于中国移动等三大运营商估值的想象空间。中泰证券研报显示,5G建设进入后周期,运营商资本开支营收占比将逐步下降。数字经济时代,运营商TOB业务打开新成长空间,同时不断提升分红比例,业绩与估值有望迎来双升。持续看好运营商新兴业务(云、大、物等)发展空间,整体估值有望进一步重塑。

数据显示,截至3月23日收盘,中国移动今年以来股价累计上涨35.46%,总市值逼近贵州茅台。

公告显示,中国移动董事会建议2022年全年派息率为67%,向全体股东派发截至2022年12月31日止年度末期股息2.21港元/股,连同已派发的中期股息2.20港元/股,全年股息合计4.41港元/股,较2021年增长8.6%。

药明生物去年非新冠项目收益同比增长62.8% 成业绩增长主要动力

药明生物CEO陈智胜: CXO行业将加速分化

■本报记者 张 敏

3月23日,CXO(医疗研发外包)赛道公司药明生物召开业绩说明会,公司CEO陈智胜表示,今年公司仍将延续强劲增长势头。“由于通货膨胀等因素,跨国大药企更愿意外包生产,而不是自建产能;阿尔兹海默症药物需求激增及全球生物药产能受限,会进一步推动CDMO行业的增长;未来几年多个重磅生物药专利到期,生物类似物市场扩容会成为CDMO行业的另一利好。”

药明生物于3月22日公布的2022年业绩显示,去年公司收入同比增长48.4%至152.7亿元,毛利同比增长39.2%至67.2亿元,经调整纯利增长47.1%至50.5亿元,非新冠项目收益同比增长63%。

当下,融资困境、药物研发所使用的实验猴价格降温等信息侧面印证着生物医药行业的“寒冬”。作为生物医药行业创新研发的“卖水人”,CXO行业上市公司业绩也出现分化。未来CXO行业会呈现出哪些变化和趋势,成为投资者关注的焦点。

陈智胜也表示,CXO行业将迎来分化,单一商业模式的企业,如果没有采取有效措施对冲行业的周期性挑战、规避风险,将面临市场挑战。

非新冠项目备受关注 海外收入保持增长

对于以药明生物为代表的CXO企业交出的2022年成绩单,投资者较为关注的是新冠药物研发项目减少带来的影响以及未来非新冠药物项目的收入预期。

“去年新冠项目占公司业绩的比重为78.4%,今年公司的新冠项目收入比例将下降。”陈智胜向投资者介绍,去年非新冠项目收益同比增长62.8%,是业绩增长的主要动力。截至2022年12月31日,公司非新冠项目数增长至近550个,今年非新冠项目收入增长依然强劲。

“随着收入结构的调整,非新冠项目的收入增长将对冲新冠项目收入下降的影响,全年收入增幅有望继续保持在高水平。”陈智胜表示。

作为一家全球发展的CXO企业,药明生物的收入大部分来自海外。去年,北美市场在药明生物总收入中的占比为55.6%,并贡献了50%的新项目。

但2022年2月份,药明生物旗下无锡子公司和上海子公司被列入美国商务部“未经核实名单”(Unverified List,UVL)。对此,陈智胜表示,北美是药明生物最大的市场,由于来自中小型生物技术公司和大型药企的需求比较旺盛,收益同比增长62.5%。去年在北美市场,成功开拓约100个新客户。“目前,两家子公司已经相继从UVL清单移除。表明全球客户依然信任公司。”

CXO赛道业绩分化 行业迎来洗牌

2021年年末,《以临床价值为导向的抗肿瘤药物临床研发指导原则》发布,强调新药研发要以临床价值为导向,这也使得仿医药创新进一步出清。随着政策的调整,医药创新研发企业伴随着融资寒冬的到来迎来洗牌,也导致“卖水



人”业绩出现分化。

例如,百花医药披露的业绩报告显示,2022年度公司预计亏损2450万元至3650万元,同比下降140%至161%;扣非后预计亏损2600万元至3880万元。而2021年百花医药实现归属于上市公司股东的净利润为5982.71万元,扣非净利润为891.42万元。

对此,陈智胜在接受《证券日报》记者采访时表示,CXO行业可以分化出CRO、CDMO、CMO等多

个商业模式,有做早期临床前研发项目的,有做动物实验项目的,有做商业化生产的,每个细分领域的成长周期不同。全产业链发展模式才有助于规避细分赛道的周期性风险,未来专注单一环节的CXO行业内公司业绩分化将越来越明显。

随着行业的分化,上市公司的股价表现涨跌不一。数据显示,按照申银万国行业分类,今年以来截至3月23日,A股医药研发外包板

块25家上市公司中,10家公司股价期间下跌。

CIC灼识咨询合伙人王文华向《证券日报》记者表示,长期来看,CXO行业跟随创新药持续发展的趋势,仍是医药领域的主要成长点之一,市场投资者在长期观察政策变动与认知不断加深的过程中,也将对CXO行业的成长空间有着更为理性的判断,因此CXO行业的估值与股价最终会回归合理区间。

宝能集团官网函告关联公司增持南玻A 深交所关注函质疑存在“忽悠式”增持情形

■本报记者 李雯珊

深圳市宝能投资集团有限公司(以下简称“宝能集团”)此前发布的有关其一致行动人的增持计划,引发了监管关注。

3月23日凌晨,深交所对南玻A下发了关注函,要求南玻A以及宝能集团等相关信息披露义务人就相关增持计划是否具备可实现性、可操作性,是否存在大额杠杆收购或“忽悠式”增持等问题予以核实,并作出书面说明。

3月22日早间,宝能集团在其官方网站发布了一则《告知函》,被告知的对象为南玻A。宝能集团在告知函中表示,公司旗下深圳市冠隆物流有限公司(以下简称“冠隆物流”)于3月17日通过深圳证券交易所系统增持了南玻A共16万股,占南玻A总股本的0.0052%,增持均价6.62元/股,增持资金来源为自筹资金。

同日晚间,南玻A发布了《关于股东增持公司股份暨后续增持计划的公告》,披露了3月19日收到冠隆物流《告知函》的相关事项。根据公告,南玻A与冠隆物流双方在3月19日至3月21日期间进行了多次书面沟通。

在发布于官网的《告知函》中,宝能集团表示,宝能集团、中山润田投资有限公司(以下简称“中山润田”)、冠隆物流、承泰集团、前海人寿为一致行动人,目前已合计持有23.722%南玻A股份。因对南玻A未来发展前景充满信心,冠隆物流还将在6个月内继续增持上市公司股份,增持比例不低于上市公司总股本5%,不高于总股本的6.26%。

若按3月23日收盘价计算,冠隆物流增持拟动用的资金超10亿元。

对于宝能集团及其各一致行动人的资金情况,深交所关注函提出,近期,宝能集团及其子公司持有的

中炬高新技术实业(集团)股份有限公司(以下简称“中炬高新”)、广东韶能集团股份有限公司(以下简称“韶能股份”)等上市公司的股份存在被司法拍卖的情形。中山润田所持中炬高新占其总股本1.53%股份被司法拍卖,宝能旗下深圳华利通投资有限公司(以下简称“华利通”)所持韶能股份占其总股本13.11%的股份也被司法拍卖。

“以上情况显示,此次增持主体的股东及其一致行动人存在资金紧张等重大风险情形。对此,考虑此次增持计划比例的下限所需资金较高,宝能集团是否存在大额杠杆收购或“忽悠式”增持的情形。”深交所关注函中提出质疑。

不仅如此,天眼查APP显示,截至3月23日,宝能集团在多达22宗案件中被深圳市罗湖区人民法院列为失信被执行人,宝能集团及其实控人姚振华更被多达90个机构或个人

向法院申请限制消费令;截至3月16日,宝能集团的被执行总额已达341.87亿元。

而一位知情人士向《证券日报》记者透露,“此前公司内部流传一份欠薪清单,宝能集团整个体系(16个板块)欠薪超过13亿元。”

除此之外,深交所关注函还提出,3月22日上午,宝能集团官网、微信公众号等刊发了《告知函》内容,并被部分媒体转载、引用。请相关信息披露义务人及其一致行动人根据深交所《股票上市规则》相关规定,详细说明在相关公告发布前,提前刊发《告知函》内容的原因及其合规性,并报送有关详尽、完整的内幕信息知情人名单。

就此,广东圣马律师事务所主任律师田勇向记者表示,“根据《证券法》关于收购的相关规定,宝能集团有向国务院证券监督管理机构、证券交易所书面报告的义务。呈现

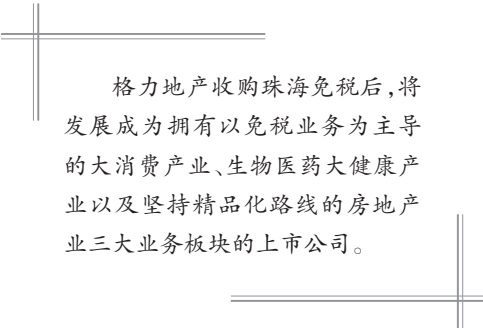
行法律对告知的形式没有禁止性规定,但在一定程度上,宝能集团采取公开《告知函》的方式并不妥当;如果未通过上市公司发布增持计划,而是以公司官网等渠道发布相关信息,至少违反交易所的相关规定。”

值得一提的是,宝能集团在《告知函》中表示,“在3月17日前6个月内,冠隆物流不存在减持南玻A股份的情况。”

而2022年12月8日,南玻A曾对外发布公告称,宝能集团、冠隆物流的一致行动人中山润田于2022年7月29日至12月7日期间累计减持南玻A股份3112.11万股,占公司总股本的1.01%。

对此,招商证券一名保荐代表人向记者表示,“由于系一致行动人,中山润田、冠隆物流先后减持再增持南玻A,不能排除其欲通过交易、发布消息等手段炒作上市公司股价可能。”

格力地产拟90亿元重组珠海免税 将开启三大业务协同发展新进程



■本报记者 王镜茹

3月23日,格力地产公告称,拟发行股份及支付现金购买珠海免税100%股权,并配套募集资金总额不超过70亿元。

公告显示,本次“购买珠海免税100%股权”的重组完成后,格力地产将发展成为拥有以免税业务为主导的大消费产业、生物医药大健康产业以及坚持精品化路线的房地产业三大业务板块的上市公司。

市场对此也颇为关注。去年12月份,格力地产宣布重启收购珠海免税后,公司股价连续六个交易日涨停,股价一度飙升至13.80元/股。

89.78亿元收购珠海免税

公告显示,格力地产拟向珠海市国资委、城建集团发行股份及支付现金,购买其合计持有的珠海免税100%股权,交易作价89.78亿元,其中以股份支付交易对价76.31亿元,剩余以现金支付。

此番,格力地产拟向不超过35名特定投资者发行股份募资,每股发行价5.38元,募资总额不超过70亿元,用于支付现金对价、存量涉房项目、标的项目建设、补充流动资金、偿还债务,不用于拿地拍地、开发新楼盘等。

格力地产称,本次交易将向公司注入盈利能力较强、发展前景广阔的免税业务,联动海洋经济服务范畴,充实上市公司口岸经济业务,形成以免税业务为主导的大消费产业。

珠海免税创立于1980年,是珠海市国资委下属一级国有企业。旗下经营免税店包括珠海市的拱北口岸、九州港口岸、港珠澳大桥珠海口岸进境及出境免税店、南宁市的南宁吴圩国际机场口岸出境免税店等。此外,还有1家进境免税店、4家出境免税店即将开业。

2020年、2021年及2022年前11个月,珠海免税营收分别为11.55亿元、17.76亿元、15.13亿元,归母净利润分别为2.8亿元、5.0亿元、1.7亿元。

一位知情人士告诉《证券日报》记者,“格力地产收购珠海免税,主要是为了补齐业务短板。珠海免税旗下的免税商店多分布在入境口岸,且大部分集中在珠海本地,这与格力地产布局的口岸经济很容易形成协同效应。此外,格力地产与珠海免税同在珠海国资控制之下,免税业务的高毛利率以及特许经营模式可形成格力地产的高壁垒。”

格力地产相关负责人也曾对记者表示,格力地产与珠海免税的重组改革,证实了在“产业第一”战略引领下,珠海市全力提升国企的营运能力和管理效率,做优做强做大有资本的决心。

值得一提的是,今年1月份至2月份,格力地产销售业绩大幅增长,签约金额43.27亿元,同比增长1332%。但目前来看,格力地产“辞薪之意”似乎已不在地产。对于地产业务,格力地产证券部相关人员告诉《证券日报》记者:“当下,地产销售逐渐回暖,上海、重庆和珠海等地均以已有项目的去化为主,新增投资计划将视项目情况而定。”

再续“免税”前缘

早在2020年5月份,格力地产就有意收购珠海免税100%股权。彼时,交易对价122.15亿元,同时拟引入战略投资人中国通用技术(集团)控股有限责任公司,向其非公开发行股份,募集8亿元配套资金。

不过,随着前任董事长鲁君因涉嫌内幕交易被证监会立案调查,收购被迫暂停。2022年11月1日,格力地产公告陈辉为公司新任董事长。2022年12月8日,格力地产再次发布重大资产重组预案,重启收购珠海免税事宜。

事实上,自2015年从格力集团脱离后,格力地产就开启了“去地产化”战略,积极尝试转型,在主营地产业务外,布局多元化业务,相继涉足了海洋、旅游、口岸及农业等领域。

2020年5月份,为构建“生物医药大健康”板块,格力地产通过子公司以17.26亿元收购*ST科华18.63%的股权;大消费产业方面,2020年9月份,格力地产豪掷16.51亿元,获得三亚两大“免税概念”地块,用于建设滨海高端旅游零售商业项目。

从财务数据来看,截至目前,公司营收仍主要来自房地产业务。2020年、2021年、2022年1月份至9月份,公司房地产业务收入分别为53亿元、63.81亿元、21.48亿元,分别占当期主营收入的83.21%、89.95%、78.92%。

对此,易居研究院研究总监严跃进分析称,“去地产化”本就需要时间,再加上地产业务和市场行情有非常大的关系,若房地产交易市场不错,有地产业务的企业相关经营和财务数据都会水涨船高,从这个角度来看,其他业务难以和地产业务产生非常强势的竞争优势。不过,免税业务一直是格力地产十分看重的领域,是其未来孵化营收新增长极的重要产业,预计将为其带来良好的盈利前景。