

多家CXO公司去年营收增速放缓 行业回暖仍在路上

本报记者 张敏 李亚男

一向被认为是“旱涝保收”的CXO(医药研发外包服务)赛道,景气度发生变化。截至4月9日,药明康德、药明生物(港股上市公司)、康龙化成、凯莱英、泰格医药、金斯瑞生物科技(港股上市公司)、昭衍新药、九洲药业等头部CXO企业发布2023年业绩报告。从公布的数据来看,多家CXO公司的营业收入增速相比以往出现下滑,且存在较为明显的分化。

未来,CXO赛道的新一轮增长点来自哪里?行业内企业又该如何布局以应对周期性调整?

头部研究院分析师谭志坚向《证券日报》记者表示,CXO公司的业绩根基在于医药研发生产的持续投入。自2023年开始,行业投融资大环境降温,药企纷纷收缩研发管线,导致CXO企业整体订单数量下滑明显。面对挑战,企业更应该积极寻找新的技术需求点,及时适应行业的阵痛、洗牌状态,提高自身的应变灵活性并积极调整产能分布。

加码国际市场

从头部CXO企业公布的成绩单来看,大部分企业的营业收入增速放缓至个位数。例如,九洲药业4月9日发布的2023年年报显示,公司实现营业收入55.23亿元,同比增长1.44%;药明康德公布的2023年年报显示,公司实现营业收入403.41亿元,同比增长2.5%。

太平洋证券医药行业首席分析师周豫在接受《证券日报》记者

采访时表示:“CXO赛道部分企业出现了产能利用率下降的情况,这迫使行业的国内资本支出相比前几年更为谨慎,多重因素叠加,相关企业的产能扩张维持谨慎水平。”

目前来看,“出海”已成为CXO企业拓展自身业务规模、谋求新增长的较优选项。

数据显示,2023年,药明康德境外收入约329.69亿元,占总营业收入的比重超过80%,同比增长2.81%;康龙化成来自北美客户的收入约74亿元,同比增长11.39%,占总营业收入的比重为64.14%,来自欧洲客户(含英国)的收入为18.44亿元,同比增长24.35%,占总营业收入的比重为15.99%;泰格医药实现境外收入约31.5亿元,占总营业收入的比重为42.65%;药明生物北美市场和欧洲市场实现收入约132.1亿元,占总营业收入的比重超70%;昭衍新药境外收入实现约5.79亿元,占总营业收入的比重约为24%,同比增长51.2%。

“不过,CXO企业‘出海’也面临着一些挑战,如知识产权保护、数据安全、地方政策法规、文化差异等,均需企业在‘出海’前有更全面的应对措施。在与国外CXO企业竞争时,中国CXO企业除了在技术上应充分放大自身优势外,还应做好面对各项挑战的准备。”谭志坚表示。

新一轮增长点在哪里

展望2024年,药明生物、康龙化成、凯莱英等多家CXO头部企业给出了收入指引。

截至4月9日

药明康德、药明生物、康龙化成、凯莱英、泰格医药、金斯瑞生物科技、昭衍新药、九洲药业等头部CXO企业发布2023年业绩报告

从公布的数据来看

多家CXO公司的营业收入增速相比以往出现下滑



魏健琪/制图

其中,药明生物在业绩说明会上称,预计2024年公司可实现5%至10%的收入增长;康龙化成给出的业绩指引为,2024年业绩将持续增长,预计实现收入端10%以上的增长;凯莱英则表示,推动公司整体盈利能力的再平衡,缓解公司利润率下行压力。

对于行业是否回暖,每家企业的“体感温度”并不相同。

有CXO企业人士告诉《证券日报》记者,对于行业何时整体恢复,仍保持谨慎乐观的态度,预计行业整体需求将在今年逐步恢复。

凯莱英在回复投资者提问时表示,公司感受到行业仍处于调整期,海外Biotech(生物科

技)融资初步回暖,但长期恢复情况尚需观察,订单的恢复也需要时间;从国内融资情况来看,部分热点领域有所增长,但仍未全面走出低迷时期。跨国大制药公司不受投融资周期性影响,除个别管线调整,整体需求持续增长。

作为医药行业的“卖水人”,CXO行业的景气度与创新药赛道融资、企业研发投入等密切相关。尽管当前CXO赛道整体业绩增速不如以往,但局部细分市场依然蕴含着较多机会,这要求企业快速跟进甚至是提前预判行业趋势变化。

在上述CXO企业人士看来,CXO赛道新一轮的增长点在于多

肽药物领域,多肽药物已并不局限于代谢方面。随着目前多肽药物新靶点开发、新适应症拓展及剂型优化,多肽药物市场出现新增量,药企对多肽CDMO服务需求有望提升。

有不愿具名的行业投资人士向《证券日报》记者表示,除了多肽板块外,小核酸、ADC药物研发等其他新技术板块也将释放出更大发展空间。

“未来随着我国创新药支付端的快速崛起,将有越来越多的外资药企选择中国作为重要的新药首发地之一。这些企业对市场前景的看重,也将为我国临床阶段的CXO企业提供前所未有的巨大发展机遇。”周豫表示。

天齐锂业2023年锂精矿产量创历史新高 公司称对未来发展有信心

本报记者 舒娅疆

4月9日下午,天齐锂业召开2023年度业绩说明会,围绕产能扩张项目进展、锂价波动趋势及应对措施、产业链布局、竞争优势和研发创新情况等热点话题与投资者展开深入交流。

据天齐锂业财务总监邹军介绍,公司2023年的锂精矿产量达152.23万吨,创下历史新高,其产销量同比均实现两位数增长,同时,公司的锂化工产品产销量亦保持稳定态势。尽管锂价面临周期波动,但从中长期来看,锂行业基本面持续向好,公司对未来发展“有信心”。

去年实现营收405亿元

年报显示,天齐锂业在2023年

实现营业收入405亿元,归属于上市公司股东的净利润72.97亿元。

天齐锂业总裁夏凌波在业绩说明会上介绍,天齐锂业秉持着“夯实上游、做强中游、渗透下游”的理念持续推进产能扩张和业务布局,2023年以来,公司在四川雅江措拉锂辉石矿采选工程的相关工作、四川遂宁安居工厂、澳大利亚奎纳纳工厂一期项目方面均取得了新进展。

研发方面,天齐锂业在2023年完成了下一代硫系固态电解质关键原材料硫化锂产品公斤级示范线搭建和调试,实现电池级硫化锂产品的稳定制备并完成多批次的客户打样工作,目前硫化锂产品已实现小批量对外销售。在锂渣资源化综合利用回收方面,公司完成了从实验室规模到中试规模(60t/干基)工艺包输出及专利布局工作,中试项目的完成,标志着公司在大宗固废资

源化领域开拓了以“减量化、再利用、资源化”为原则的发展路径。

针对投资者关心的公司如何在行业竞争中保持成长性和核心竞争力的问题,天齐锂业董事长蒋卫平表示,公司在资源、产品质量、成本、循环经济方面所拥有的核心优势,为公司的长期成长和提升投资者信心带来了积极影响。

“我们在资源方面具备品位优势、储量优势。公司在矿石提锂行业深耕逾30年,产品具备成本优势和质量优势。此外,天齐锂业积极推进锂渣大规模商业化再利用,打造了公司在循环经济方面的独特优势。”蒋卫平表示。

提升市场波动适应能力

2023年以来,锂价出现的显著波动给锂行业各相关企业带来普

遍影响,天齐锂业如何应对锂价波动带来的风险,成为投资者关注的热点话题。

对此,公司副董事长蒋安琪表示,天齐锂业已实现锂资源100%自给自足,并且得益于垂直一体化的经营模式,可以实现较低的锂产品加工成本,虽然公司毛利率随着锂价的变化有所波动,但仍然保持行业领先水平。公司通过对工艺、设备、技术的不断革新,有效降低单位成本,保持良好毛利水平。未来,公司将继续依托上游资源优势,加大研发投入力度,稳步提升技术水平,不断提升内在价值,增强竞争能力,同时还将推进降本增效,沉着冷静应对市场变化。

据天齐锂业董秘张文字介绍,2023年,公司根据市场环境将泰利森化学级锂精矿产品定价方式更新为:按月参考全球四家主流报价机构

(Fastmarkets、Benchmark Mineral Intelligence、S&P Global Platts和亚洲金属网)平均报价且享有一定股东折扣,调整后的产品定价方式更贴近市场现货价格,从而提高了公司对市场波动的适应能力,增强了市场竞争力,并进一步优化了公司的经营策略。

从行业趋势来看,卓创资讯碳酸锂分析师韩敏华向《证券日报》记者表示,2024年,国内碳酸锂供应能力足以满足需求增量,碳酸锂基本面整体宽松,但需注意因生产亏损或其他突发事件导致的区域性减产所造成短期的供应紧张现象。

蒋安琪认为,“随着全球各国对锂的重视程度日益提高,行业新技术的发展不断加强锂的应用,包括应用领域、产品等多个方面都在不断发展中。从需求来看,我们对新能源行业的长期发展有信心。”

“油煤化”一体化优势凸显 恒力石化去年净利同比增近2倍

本报记者 李勇

4月9日晚间,恒力石化披露2023年年度报告。公司去年实现营业收入2347.91亿元,同比增长5.61%;归母净利润69.05亿元,同比增长197.83%;扣非归母净利润59.97亿元,同比增长473.7%。同日,恒力石化还公布了2023年度利润分配预案,拟向全体股东每股派发现金红利0.55元(含税),合计派发现金红利38.72亿元(含税),现金分红比例为56.07%。

持续巩固成本优势

2023年的石化行业乍暖还寒。在下游需求相对不足以及上游原料端成本仍然高企的严峻形势下,恒力石化经营业绩为何显著改善并大幅领跑?公司相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“成本优势是其中的关键。”

恒力石化在年报中表示,公司

打造行业标杆并做到产业极致,持续构筑行业核心竞争力的“成本护城河”优势,实施基于内部降本增效的持续成本改善与内生式增长。

恒力石化前述负责人向记者表示,公司所拥有的超大型装置规模、一体化协同布局以及上下游产能聚集所构筑的综合优势,正是公司“成本护城河”的主要支撑。

“从产能布局看,恒力石化将2000万吨炼化、500万吨煤化工、150万吨乙烯和1200万吨PTA(精对苯二甲酸)这四大产能集群布局于同一个产业园区,各类油、煤、化大型装置通过管廊实现上下游贯通。同时,公司自建有国内最大的煤制氢装置和高功率电厂,拥有2个30万吨级原油码头、600万吨原油罐区以及其他各类齐全的公用工程设施,显著降低了运行成本。”

“公司采取了积极的应对策略,提升运营效率,降低成本。同时,还不断强链补链,加大在化工新材料等领域的布局,使得2023

年业绩同比大幅增长。”国内咨询机构科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示。

新热点财富创始人李鹏岩认为,随着炼化供需基本面的改善,恒力石化芳烃、油品等主导炼化产品价差扩大,盈利能力进一步提升。同时,受益于煤炭价格中枢的下行,公司所独有的“油煤化”深度耦合竞争优势和完善的公共配套设施竞争优势凸显,也进一步增厚了业绩。此外,公司的上下游全产业链一体化优势,也可以在内部消化中间化工品的景气波动,有效抵御了外部不确定性因素的影响。

“随着原油及煤炭价格的企稳回落,未来,公司成本端将进一步改善,‘油煤化’一体化的综合成本优势更加凸显。”李鹏岩认为,伴随着国内终端消费的逐步复苏以及在建设新材料项目的如期达产,恒力石化的盈利能力有望在2024年进

一步加快修复。

新材料项目陆续投产

作为行业内率先打通上下游全产业链条的民营石化企业,恒力石化近年来持续完善产业布局,依托上游大化工平台,深度锚定高技术壁垒、高附加值的高成长赛道,补链强链,切入以先进制造和新能源、新消费、新材料等终端需求为代表的化工新材料领域。

恒力石化年报显示,2024年仍将是公司新材料项目投产的大年。其中,160万吨/年高性能树脂项目、16亿平方米锂电隔膜项目、80万吨/年功能性薄膜项目均预计于今年陆续投产。届时,公司在高端精细化工品、光学膜、电子膜、锂电隔膜、电池电解液、复合集流体基膜、光伏背板基膜等领域的新材料产能也将进一步提升。

“随着恒力石化各重点在建项目的陆续投产,公司的下游化工新

材料产业链将得到进一步完善,有望与公司现有产业形成优势互补。”李鹏岩认为,新材料项目的陆续投产,不仅将为恒力石化带来可观的业绩增量,也有助于平抑业绩波动,提升公司的整体抗风险水平。

此外,按公司披露的2023年度利润分配预案测算,本次分红完成后,公司自2016年重组上市以来的累计现金分红额高达223.71亿元,占同期公司累计归母净利润的41.08%。

“随着一系列重点项目的投产,本轮项目建设与资本投资的高峰期也将结束。”恒力石化前述负责人向记者表示,后续公司的经营重心将更加突出精细化管理管控下的“优化运营、降低负债和强化分红”,持续打造高利润、高分红、低负债的“成长+回报”型上市企业。公司将持续完善“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制,让广大股东分享公司的发展成果和成长红利,增强广大投资者的获得感。

全面优化渠道布局及产品结构 桂发祥去年营收净利双增

本报记者 桂小冀

4月9日,桂发祥发布2023年年报。公司去年实现营业收入5.04亿元,同比增长113.2%;实现归母净利润6103.5万元,同比增长187.54%,为近4年公司同期最好水平。

桂发祥方面对《证券日报》记者表示,2023年以来,公司精准把握消费及旅游市场复苏机遇,全面优化渠道布局、产品结构以及品牌推广策略,成功实现全年业绩大幅增长。

2023年,基于对消费市场的整体洞察,桂发祥灵活调整产品经营策略,针对休闲市场及渠道特性,将产品按照礼品和休闲双向发展思路优化调整。

“一方面,结合消费新需求,对支柱产品麻花进行差异化设计,充分发挥特产礼品的毛利贡献力;另一方面,重点发力休闲麻花和糕点,与电商业务匹配定制休闲新品等,满足不同市场、渠道需求,由此增强产品休闲属性和功能。与此同时,针对糕点类产品,公司还以节假日等主题为引领,推动客流增长,同时丰富礼盒类产品的品类供应,由此提升消费频次。”桂发祥方面对《证券日报》记者表示,受益全品类快速放量,公司盈利能力进一步增强,麻花、糕点、方便食品、OEM(代工)四大支柱业务均实现增长。

年报显示,2023年公司麻花产品实现营收3.25亿元,同比增长151.83%;糕点及方便食品实现营收6058.42万元,同比增长58.55%;OEM产品实现营收2843.53万元,同比增长131.61%;外采食品实现营收8464.86万元,同比增长57.77%。

从渠道发展上看,桂发祥在2023年发力全渠道销售,也为业绩的增长打下了基础。

公司相关人士告诉《证券日报》记者,线下门店策略方面,公司坚持“直营店+老字号品牌集合店”策略做强直营渠道。具体而言,直营店采取灵活化管理政策,提高门店效率。重点打造“老字号品牌集合店”,建设沉浸式消费体验馆,打造经营新亮点。2023年,公司直营店实现营业收入3.66亿元,同比增长110.73%;店面营业利润6152.05万元,同比大增362.41%。

此外,在经销商渠道方面,公司以北京及其周边、上海及其周边两个重点区域进行布局,销售品牌特色休闲食品,持续拓宽销售覆盖面。

对于线上渠道,桂发祥确立了电商渠道主打“休闲”产品的思路,开发出更多休闲类麻花、新式休闲糕点产品专供线上,利用线上渠道传播面广、营销手段多样的特点,打开全国市场。除了传统的电商平台之外,在新兴电商平台,桂发祥也多有拓展。2023年,公司在天猫、京东(Pop店铺)、天猫超市、有赞商城、快手、国网电商等第三方平台开设自营店铺,实现营业收入1997.29万元,同比增长80.81%。

值得注意的是,2023年旅游出行复苏强劲,而针对旅游市场机遇,桂发祥还加大线上、线下多渠道建设和多维度品牌营销宣传。“一方面,加大对旅游商圈经销网络的扶持和开发布点,密集覆盖旅游热点区域,完成古文化街门店、意风街门店的改造提升;另一方面,参加消博会、进博会、全国技能大赛、粤港澳大湾区老字号博览会等全国性、老字号及消费品相关主题大型展会。除此之外,公司还布局重要交通枢纽,恢复天津、河北高速服务区销售网点,进驻动车组餐车等,抓住流动人口市场。综合作用之下,2023年公司为投资者交出了一份不错的成绩单。”公司方面告诉《证券日报》记者。

仕净科技联合中标逾20亿元项目 将对未来业绩产生积极影响

本报记者 陈红

继不久前联合揽下40.3亿元产业园建设项目单后,仕净科技再传捷报。

4月9日晚间,仕净科技发布公告称,公司与中冶天工集团有限公司(联合体牵头人)、上海电子工程设计研究院有限公司、宁国市永祥电力工程技术有限公司组成联合体单位,参与了安徽省宁国国家级经济开发区高质量绿色发展基础设施及绿色硅生产基地、配套基础设施EPCF项目的投标。公司近日收到招标人以及招标代理机构发来的《中标通知书》显示,已联合中标上述项目,中标金额为20.45亿元。

仕净科技表示:“本次中标,体现了公司在大型产业综合配套项目的竞争力,项目的顺利实施将对公司的未来经营业绩产生积极影响,同时有利于公司进一步积累大型项目经验。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示:“本次中标,不仅证明了仕净科技在环保领域的实力和专业化,还进一步扩大了公司的业务范围和市场影响力。有望为公司带来更多的业务机会和合作伙伴,进一步巩固和提升公司在环保领域的市场地位。”

根据公告,本次中标项目位于宁国经开区河沥园区,项目总占地面积约540亩,总建筑面积约31万平方米。本次招标为范围内勘察、施工图设计、施工及设备采购安装等。联合体成员单位按照约定的工作量划分,仕净科技主要负责废气处理、废水处理、纯水处理、特气化学品等机电配套一体化设备安装。

詹军豪认为,仕净科技与多家公司联合投标是优势互补、战略协同的充分体现。随着上述项目的推进和实施,仕净科技的技术实力和管理能力也将得到进一步提升,为未来的可持续发展奠定坚实基础。

记者了解到,仕净科技是工业污染治理整体解决方案提供商,公司自主研发LCR脱硝、污染协同处理等一系列核心污染处理工艺,在光伏和重工业行业污染处理上均具备技术领先。

艾文智略首席投资官曹敏对《证券日报》记者表示:“当前,我国正大力推进生态文明建设,加大环保投入,加快绿色发展。在这样的背景下,仕净科技所处的环保行业发展前景广阔,市场空间巨大。公司凭借在技术研发和创新方面的优势,有望在未来市场竞争中脱颖而出,实现持续稳健发展。”