

药明康德上半年实现营业收入逾170亿元

■本报记者 李亚男

CXO(医药外包)行业首份半年报发布。7月29日晚间,药明康德发布2024年半年度报告,上半年公司实现营业收入172.41亿元,实现归属于上市公司股东的净利润42.4亿元,分别同比下降8.64%、20.2%。值得关注的是,上半年公司营业收入在剔除特定商业化项目后同比基本持平。

药明康德董事长兼首席执行官李革表示:“公司二季度收入及利润按计划环比稳步提升。2024年,公司预计实现全年收入383亿元至405亿元,自由现金流

40亿元至50亿元。”

分板块来看,上半年,化学业务实现营业收入122.1亿元,剔除特定商业化项目同比增长2.1%。测试业务、生物学业务、高端治疗CTDMO业务、国内新药研发服务部分别实现营业收入30.2亿元、11.7亿元、5.7亿元、2.6亿元。

截至6月30日,药明康德在维持现有超过6000家庞大活跃客户基础上,新增客户超过500家。上半年,药明康德来自全球前20大制药企业收入达到65.9亿元,剔除特定商业化项目同比增长11.9%。截至2024年6月底,公司在手订单431亿元,剔除特定商业

化项目同比增长33.2%。

上半年,药明康德来自美国客户收入107.1亿元,剔除特定商业化生产项目同比下降1.2%;来自欧洲客户收入22.2亿元,同比增长5.3%;来自中国客户收入34亿元,同比增长2.8%;来自其他地区客户收入9.1亿元,同比下降17.4%。

目前,药明康德主要收入仍来自海外。融智投资高级研究员包金刚在接受《证券日报》记者采访时表示:“中国CXO企业发展的主要增量在海外市场。当下,为拓展全球市场,CXO企业正在欧洲等地建设产能,并拓展东南亚、中东等地的新客户。”

药明康德方面表示,持续稳健的业务增长主要得益于公司独特的“一体化、端到端”CRDMO业务模式。报告期内,化学业务小分子D&M管线保持快速增长,累计新增分子644个。截至6月底,小分子D&M管线总计3319个,其中商业化和临床III期项目在报告期内合计新增14个。

化学业务中TIDES业务(主要为寡核苷酸和多肽)在上半年同样保持高速增长。TIDES业务上半年实现营业收入20.8亿元,同比增长57.2%。截至2024年6月末,TIDES业务在手订单同比增长147%。

“多肽、ADC、核药、细胞与基因治疗等前沿新药临床价值高、市场空间大,且技术壁垒高,因此研发和生产外包率高,将会是CXO赛道新的增长点。”包金刚说。

有不具名的医药行业分析师向《证券日报》记者表示:“由于市场需求较高,多肽、小核酸、ADC药物研发等是当下CXO赛道的新一轮增长点。当下,药明康德专注的多肽药物领域前景优于上述小核酸等领域,随着目前多肽药物靶点开发、新适应症拓展及剂型优化,多肽药物市场出现新增长,药企对多肽CDMO服务需求有望持续提升。”

震裕科技又获项目定点
电机铁芯业务加速发展

■本报记者 郭霁霞

7月29日晚间,震裕科技发布公告称,公司全资子公司江苏范斯特(江苏)有限公司(以下简称“江苏范斯特”)收到湖南中车时代电驱科技有限公司(以下简称“中车电驱”)发送的《定点意向书》,江苏范斯特成为中车电驱的定转子铁芯供应商,此项目定转子铁芯将搭载于国内某新进畅销车型的第三款混动车型。本次项目周期为5年(2026年至2030年),项目生命周期总金额约为5.18亿元。

震裕科技相关负责人对《证券日报》记者表示:“本意向书的签订标志着客户对公司的认可,有助于公司积累更丰富的电机铁芯项目经验。同时,本意向书的签订将对公司本年度以及未来年度的营业收入和营业利润产生积极影响。”

今年以来,震裕科技已多次获得客户项目定点。例如,5月29日,公司全资子公司苏州范斯特机械科技有限公司(以下简称“苏州范斯特”)收到了蔚来动力科技(合肥)有限公司(以下简称“蔚来科技”)发送的《定点通知书》,苏州范斯特成为蔚来科技G4.9定转子铁芯供应商。该项目周期为4年(2024年至2027年),项目生命周期总金额约为21.68亿元。

7月5日,震裕科技公告称,公司全资子公司苏州范斯特于近期收到了索恩格汽车电动系统有限公司(以下简称“索恩格”)发送的《项目授予函》,苏州范斯特成为索恩格0.2mm点胶定转子铁芯供应商。该项目周期为3年(2024年至2026年),项目生命周期总金额约为2.13亿元。

中欧协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示:“震裕科技在全球电机铁芯精密冲压模具及冲压技术行业处于领先地位,电机铁芯业务多次获得客户项目定点,也说明公司在该领域具有较为突出的竞争优势。随着相关订单的放量,以及多家知名汽车厂商新项目的推进,公司业务量预计将持续增长,公司在该领域的市场地位和竞争力将会进一步提高。”

近年来,随着新能源汽车市场的快速发展,电机铁芯的需求量也大幅增加,震裕科技的电机铁芯业务也迎来发展机遇。财报显示,2021年、2022年、2023年公司电机铁芯业务分别实现营收7.16亿元、14.63亿元、17.11亿元,占总体营收的23.6%、25.43%、28.43%。业绩预告显示,震裕科技2024年上半年预计实现归属于上市公司股东的净利润1.2亿元至1.5亿元,同比增长242.86%至328.58%。

目前,震裕科技已与比亚迪系、汇川技术、索恩格、联合汽车系、台达电子、爱知系、电产系、依必安派特等客户建立了稳定的合作关系,为下游新能源汽车提供驱动电机铁芯、微特电机铁芯核心产品等。

震裕科技相关负责人表示:“2024年一季度新能源车汽车销量Top10企业中大部分为公司直接或间接供货。在当前激烈的竞争环境下,公司将持续提升核心竞争力和市场份额,保持行业领先地位。”

在积极拓展客户的同时,震裕科技也在努力扩大产能。今年3月份,公司宣布在塞尔维亚投资建设电机铁芯精密结构件欧洲生产基地项目,投资总额7200万欧元。震裕科技相关负责人表示:“目前欧洲工厂已经获得多个欧洲主机厂意向订单,公司正在加速建设欧洲工厂,预计2025上半年实现量产。海外市场潜力巨大,公司将积极布局海外市场,实现公司业务全球发展。”

新华联“脱星摘帽”后首份中报出炉:
同比扭亏为盈 做优做强文旅资产

■本报记者 陈燕

新华联“脱星摘帽”后首份中报出炉。7月27日,新华联发布了2024年半年度报告,公司上半年实现营业收入15.75亿元,实现归属于上市公司股东的净利润4850.87万元,比上年同期增加12.7亿元,同比扭亏为盈。而在此基础上,公司基本每股收益也实现了同比大增101.56%。

在多位业内人士看来,文旅市场的复苏给新华联带来了新的发展机遇。在负债层面的不确定性基本消除后,公司接下来应全身心投入经营提升。

上半年同比扭亏为盈

同花顺iFinD数据显示,截至7月29日,已有43家从事旅游业的上市公司发布了2024年中期业绩预告,其中预喜(包括扭亏、预增和略增)的仅有12家。这意味着,虽然受利好政策等因素影响,行业呈现持续复苏迹象,但旅企大多仍处于修复亏损状态。

不过,作为旅游板块的重要组成部分,文旅地产企业2024年上半年普遍表现亮眼。例如新华联、三湘印象双双实现同比扭亏为盈,而华侨城A虽然上半年仍未扭亏,亏损却也较上年同期有所收窄。

具体来看,新华联去年重整成功,在今年实现“脱星摘帽”。重整成功也让公司财务压力大幅下降。数据显示,因去年成功完成司法重整,新华联大幅减轻了经营包袱,上半年财务费用由上年同期的10.52亿元降至0.34亿元,降幅96.76%;管理费用、销售费用、营业成本和税费均实现大幅下降。

“重整成功后,新华联债务规模减小,偿债压力减轻,从而使得公司发展模式更加清晰,进一步聚焦前景广阔的文旅业务。”北京联合大学旅游学院在线旅游研究中心主任杨彦锋向《证券日报》记者表示。



除此之外,新华联地产项目结转收入较上年有所增加,相应的项目毛利也有所增加。

“今年我们会加快剩余几个地产项目的销售去化和利润结转,保证基本盘不会发生较大变化,实现年初制定的经营目标。公司还会按照计划安排,大力发展文旅主业,确保铜官窑古镇景区的客流和收入双增目标,以及旗下旅行社等文旅业绩的有效增长。同时,公司将依托现有文旅资源的区域优势,实行区域文旅深耕和深耕,做大文旅规模和业绩。”新华联相关负责人此前在接受《证券日报》记者采访时表示。

转型旅游目的地运营商

完成司法重整的同时,新华联也没有忘记苦练“内功”。上半年,公司积极把握多元文旅消费场景迭代升级以及促消费政策持续落地的契机,通过多项举措扩大市场增量。

《证券日报》记者获悉,春节假期,新华联旗下核心资产之一的铜官窑古镇景区,接待游客近13万人次,同比增长26%,实现旅游收入同比增长25%;“五一”假期,景区接待游客超8.2万人次,首日客流近3万人次,创历史新高;端午假期,景区入园人次及收入同比分别增长72%和93%。

值得注意的是,在6月12日文化和旅游部确定的新一批国家级旅游度假区中,长沙铜官窑文化旅游度假区成功上榜,晋级“国字号”旅游品牌。

据新华联相关负责人介绍,公司正聚焦文旅主业,开展强链优链稳链补链工作,通过管理输出、低成本并购、科技赋能等,进一步扩大文旅业务规模和效益,打造文旅核心竞争力。公司依托自身文旅产业的专业优势、人才优势、品牌优势,实行文旅转型升级,从文旅开发商向旅游目的地运营商转型,全面提升文旅产业的内容、产品、场景和服务,打造更多具有文化特色和产业优势的旅游目的地,确保公司重整后一年定方向、打基础,三年上规模、见成效,五年强品牌、成龙头的目标实现。

此外,上半年新华联旗下旅行社实现营收同比增长21%,利润成倍增长。公司旗下悦豪物业坚持客户导向,上半年营收同比亦增长24%,获评“中国物业服务综合实力百强企业”。

在杨彦锋看来,随着文旅产业的复苏以及持续繁荣,新华联

旗下的铜官窑古镇景区资源存在“4A升5A”等发展预期,也或将为业绩带来可观增长。

中国银河证券社会服务行业分析师顾熹闻在近期的研究报告中表示,景区公司逻辑已由复苏转向成长。

远东资信研究与市场部高级研究员简尚波表示:“旅游业已成为我国国民经济的战略性新兴产业,是兼具拉动内需增长与促进社会就业的民生产业,也是具有持续发展潜力的朝阳产业。”

新华联总裁杨雪峰在公司2024年半年工作会议上提出,下半年,公司将从强势提升经营业绩、联动开展文旅运营、严控企业运营资金、科学实施业务拓展、全力维护公司市值、完善企业治理体系等方面入手,确保年度各项经营指标的达成。

在杨彦锋看来,随着文旅产业的复苏以及持续繁荣,新华联

旗下铜官窑古镇景区资源存在“4A升5A”等发展预期,也或将为业绩带来可观增长。

中国银河证券社会服务行业分析师顾熹闻在近期的研究报告中表示,景区公司逻辑已由复苏转向成长。

远东资信研究与市场部高级研究员简尚波表示:“旅游业已成为我国国民经济的战略性新兴产业,是兼具拉动内需增长与促进社会就业的民生产业,也是具有持续发展潜力的朝阳产业。”

新华联总裁杨雪峰在公司2024年半年工作会议上提出,下半年,公司将从强势提升经营业绩、联动开展文旅运营、严控企业运营资金、科学实施业务拓展、全力维护公司市值、完善企业治理体系等方面入手,确保年度各项经营指标的达成。

在杨彦锋看来,随着文旅产业的复苏以及持续繁荣,新华联

旗下铜官窑古镇景区资源存在“4A升5A”等发展预期,也或将为业绩带来可观增长。

中国银河证券社会服务行业分析师顾熹闻在近期的研究报告中表示,景区公司逻辑已由复苏转向成长。

远东资信研究与市场部高级研究员简尚波表示:“旅游业已成为我国国民经济的战略性新兴产业,是兼具拉动内需增长与促进社会就业的民生产业,也是具有持续发展潜力的朝阳产业。”

新华联总裁杨雪峰在公司2024年半年工作会议上提出,下半年,公司将从强势提升经营业绩、联动开展文旅运营、严控企业运营资金、科学实施业务拓展、全力维护公司市值、完善企业治理体系等方面入手,确保年度各项经营指标的达成。

在杨彦锋看来,随着文旅产业的复苏以及持续繁荣,新华联

德宏股份子公司
拟投建工商业储能项目

■本报记者 冯思婕

7月29日,德宏股份发布公告称,为实施公司发展战略,推进储能业务经营发展,公司下属控股子公司浙江镇能科技有限公司(以下简称“镇能科技”)拟受让杭州长昊新能实业有限公司(以下简称“长昊新能”)持有的郴州市长昊新能科技有限公司(以下简称“项目公司”)100%股权,并以项目公司为投资主体,投资建设湖南旗滨光伏科技有限公司用户侧储能项目,该项目建设容量为30.06MWh,工程估算总投资约4238.46万元。

德宏股份认为,本次投建的工商业储能项目符合国家产业政策以及公司业务发展方向,有利于公司抓住新型储能发展机遇,在培育公司新的增长动能的同时,也能与公司现有业务形成良好的产业协同效应,有助于增强公司的持续盈利能力。

《证券日报》记者以投资者身份致电德宏股份证券部,公司相关负责人表示:“目前储能行业竞争较为激烈,压力比较大,想要取得大的项目不容易。本次与我们合作的长昊新能,其核心团队专业,同时拥有丰富的项目资源。我们前期做便携式储能比较多,现在逐渐转向工商业储能项目。”

据悉,德宏股份主要业务为车用交流发电机和电子真空泵的研发、生产、销售及技术服务。2022年,德宏股份与浙江全维度能源科技有限公司共同出资成立了镇能科技,开始涉足储能行业。

在今年上半年接受投资者调研时,德宏股份提到,工商业储能相关业务是公司储能板块的重点发展方向之一,子公司镇能科技未来将重点开发浙江、江苏、上海等地的工商业储能业务,同时着力加强研发,目前已具备市场需求的工商业储能产品的生产能力。

浙江大学管理学院特聘教授钱向东认为,目前工商业储能市场竞争激烈。“一方面,传统的电池生产企业如宁德时代、比亚迪等已经进入储能市场,他们具有成熟的电池生产技术和销售渠道,具有一定的竞争优势;另一方面,一些新兴的储能技术企业也开始进入市场,他们具有创新的技术和商业模式,也在市场竞争中占据了一席之地。总体来看,工商业储能市场竞争格局较为复杂,既有传统企业的竞争,也有新兴企业的挑战。”

奥优国际董事长张明对《证券日报》记者表示,储能行业是一个具有巨大潜力和发展前景的领域,需要不断进行技术创新,提高系统的性能和效率,同时也需要加强运营和管理能力的建设,才能更好地满足市场需求。

“上市公司跨界投资储能也是看到了行业的潜力,希望通过投资储能来拓展新的业务领域。但是这种投资也需要考虑到技术、市场、资金等方面的风险和挑战。”张明表示。

梅花生物上半年净利润同比增长7.51%
多品类业务协同发展助力业绩提升

■本报记者 舒娅疆

7月29日晚间,梅花生物披露2024年半年报。数据显示,公司上半年实现营业收入126.43亿元,同比减少6.96%,归属于上市公司股东的净利润14.74亿元,同比增长7.51%,归属于上市公司股东的扣非净利润为13.03亿元,同比减少7.37%。

资料显示,梅花生物是全球领先的通过合成生物技术规模化生产氨基酸的企业,目前已形成动物营养氨基酸、甜味剂、医药氨基酸、大原料副产品等全方位业务布局。公司赖氨酸、味精、苏氨酸、黄

原胶、呈味核苷酸二钠、医药氨基酸等产品规模居全球前列。

2024年上半年,梅花生物子公司的苏氨酸、黄原胶、饲料级赖氨酸等产品产能释放带来销量增长,但主要产品味精、黄原胶及玉米副产品市场销售价格下降,从而导致主营业务收入减少。从净利润方面来看,得益于公司产品布局以及各产品较好的规模优势,今年上半年,在黄原胶、医药氨基酸业务毛利率下降的同时,梅花生物的主产品苏氨酸、98%赖氨酸销售价格同比上涨约13%,多品类布局并协同发展减少了单一产品周期波动对利润的影响,助力公司实现

了净利润同比增长。

深圳中金华创基金董事长龚涛向《证券日报》记者表示:“2024年上半年,梅花生物主营业务的整体销量稳定。从主营产品市场来看,主营产品味精、苏氨酸的价格上涨得益于国内赖氨酸企业相继高温检修,供应阶段性减少。但是,整体医用氨基酸的需求仍然萎靡,价格仍然在低位区域。”

值得一提的是,梅花生物近年来持续扩大经营规模。半年报显示,公司在2023年6月份新扩产的赖氨酸项目,9月份扩产的苏氨酸项目以及通辽赖氨酸技改项目等

在今年上半年均实现满产满销,产品市场份额进一步提升。2024年公司新增项目主要有通辽味精扩产及技改项目、新疆异亮氨酸技改、黄原胶工艺提升项目等,预计下半年投产试车。此外,吉林赖氨酸项目已完成立项公示。

梅花生物表示,稳健资本开支正在助力公司向平台型企业迈进,公司的产供销形成合力,推进经营效率持续提升。同时,公司继续完善多方利益共享机制,推动绩效变革,打造后备人才库,为海外建厂做好人才储备。

香颂资本董事沈萌认为,目前,梅花生物的味精业务在国内处

于行业领先地位,但味精属于高度成熟行业,因此预计上述业务在未来或不会有太大的增长空间;而氨基酸产品的应用领域之一在于牲畜饲料方向,禽畜养殖的规模受到市场价格的抑制,这是报告期内公司业绩增速不太明显的原因之一。

“在技术工艺方面,生物合成比化学合成拥有更高的门槛,对企业的创新能力、研发能力也有更高的要求,而生物合成技术可应用的范围不仅局限于氨基酸、味精等领域。从未来趋势看,梅花生物可以拓展更多生物合成类产品,并推进附加值更高的产品业务,从而推动自身进一步发展。”沈萌表示。