

# 药明康德上半年净利增长62% 新增客户近600家

证券时报记者 王基名

8月13日晚间,药明康德(603259)发布半年报,公司上半年净利润17.17亿元,增长62.49%。值得注意的是,第二季度药明康德增长强劲,净利润14.14亿元,增长105.72%。另外,在客户层面,药明康德继续保持良好的增长势头,新增客户近600家,全球前20大制药企业占公司整体收入比重约31.9%。

## 二季度增长强劲

药明康德8月13日晚间发布2020年半年报,2020年上半年公司实现营业收入72.31亿元,同比增长22.68%;净利润17.17亿元,同比增长62.49%。基本每股收益0.75元。

值得注意的是,药明康德第二季度增长强劲。2020年一季度时药明康德实现营业收入31.9亿,同比增长15.1%;但净利润3亿,同比下降21.6%。第二季度公司营业收入40.44亿元,同比增长29.41%;净利润14.14亿元,同比增长105.72%。

药明康德表示,疫情对公司中国区实验室服务(一季度)、美国区实验室服务(二季度)及临床试验服务业务(一、二季度)造成

一定的影响,不过公司位于中国地区的实验室和工厂在第二季度全面恢复正常运营。同时,随着海外客户订单较快增长,以及公司产能利用率和经营效率不断提升,公司第二季度营业收入实现强劲增长。

分业务来看,实验室服务和CDMO/CMO服务仍在公司业务中占主体,并且均实现了超过25%的增长。药明康德上半年中国区实验室服务实现收入37.80亿元,同比增长26.47%;CDMO/CMO服务实现收入21.61亿元,同比增长25.83%;美国区实验室服务实现收入7.82亿元,同比增长10.12%;临床研究及其他CRO服务实现收入约5亿元,同比增长5.92%。

另外,药明康德2020年上半年,来自海外客户收入55.46亿元,同比增长22.3%;来自中国客户收入16.86亿元,同比增长23.9%。

药明康德还表示,在公司主营业务增长的同时,本期投资收益和公允价值变动分别实现4.08亿元和2.22亿元,合计较上年同期增加5.58亿元,增幅较大。主要原因系公司所投资的已上市公司标的市场价值上涨,增加了公司部分非流动金融资产的公允价值变动收益以及投资收益。

## 新增客户近600家

从半年报看,作为一体化的医药研发、服务平台,药明康德在客户方面的优势依然明显。药明康德表示,庞大、忠诚且不断



吴比较/制图

扩大的客户群,是公司的核心竞争力之一,公司也在构建医药健康领域的生态圈。药明康德指出,2020年上半年公司“长尾客户”战略持续发力,大型制药企业渗透率继续提高。

根据公告,2020年1-6月,药明康德新增客户近600家,合计为来自全球30多个国家的超过4000家客户提供服务,覆盖所有全球前20大制药企业。报告期内,全球前20大制药企业占公司整体收入比重约31.9%。报告期内,公司来自于

全球“长尾客户”和中国客户收入49.26亿元,同比增长28.7%;来自于全球前20大制药企业收入23.05亿元,同比增长11.6%。

另外,药明康德还表示公司客户黏性强,2015年至2020年6月30日,公司前十大客户保留率100%。报告期内,公司来自于原有客户的收入占比为94.5%,来自于新增客户的收入占比为5.5%。随着公司赋能平台服务数量及类型的不断增强,公司新老客户数量稳步增长。

在项目建设推进方面,药明康

德表示,2020年1月,合全药业开工建设无锡新制剂开发及生产基地,将进一步巩固制剂开发和生产能力,并将增加无菌制剂开发及临床用药生产和商业化生产能力;公司扩建位于美国费城的腺相关病毒一体化悬浮培养平台和CAR-T细胞治疗一体化封闭式生产平台,助力客户提高细胞和基因治疗产品研发和生产效率。2020年7月,公司位于成都的研发中心正式投入运营,进一步增强公司中国区实验室服务的产能,赋能全球客户。

## 人民金融·创新药指数一周微升0.82%

# 4个1类新药获批临床 重磅创新中药研发取得新进展

证券时报记者 陈永辉

由证券时报编制的“人民金融·创新药指数”已于8月7日正式发布,指数每周发布一次。今天是“人民金融·创新药指数”第二次发布。

截至8月13日,“人民金融·创新药指数”报1053.25点,较7月1日基期累计上涨53.25点,在最近一个发布周期内上涨了0.82%,表明我国创新药的研发趋向积极。在最近一个发布周期里指数走高的原因包括4个创新药获批临床,并将其纳入了指数样本,太极集团、成都海创等的重磅创新药临床试验状态向前推进。

## 多个新药获批临床

在8月6日至8月13日“人民金融·创新药指数”最新的发布周期内,珍宝岛、甘霖制药、文达医药、先为达生物均有1款创新药获批临床,

浙江医药、恒瑞医药、艾欣达伟、鲲鹏制药等多个创新药的新适应症获批临床。

8月10日,珍宝岛的抗特发性肺纤维化(IPF)1类创新药ZBD0276片取得了临床批件。IPF被称为一种“类肿瘤疾病”,诊断后的平均生存期仅2.8年,死亡率高于大多数肿瘤。据统计,IPF每年整体人群中的患病率约0.29%~1.0%,且呈逐渐增长趋势。在我国,目前仅有艾思瑞一款药物获批用于治疗IPF,2019年国内销售2.42亿元。据珍宝岛公告,截至目前该药累计研发投入约2800万元。

珍宝岛是以中药产业为基础的现代化制药企业,近年来持续发力推进创新转型。8月12日,珍宝岛公告,拟募集资金不超过20.81亿元用于创新药及仿制药研发平台等项目。而在“人民金融·创新药指数”的500多个成分

中,珍宝岛贡献了4个,除了上述的ZBD0276片,还有抗感染药物注射用HNC042、抗肿瘤药物HZB0071片和HZB1006胶囊。在中药企业中,有这艘转型决心和成果的并不多见。

同日,由甘霖制药申报的ASC41片获得临床试验默示许可,拟开发用于治疗成人非酒精性脂肪性肝病。据Journal of Hepatology杂志的数据显示,2016年中国的非酒精性脂肪性肝炎人数为3281万,预计在2030年,这个数字将达到4826万。目前,全球尚无治疗非酒精性脂肪性肝炎的药物上市。

## 太极集团、成都海创 新药临床试验向前推进

一直以来,生物药、化药占据着创新药的主流,获认可的中药创新药罕见。芪灯明目胶囊是“人民金融·创新药指数”编制专家委员王如伟认可的具有较大市场前景的中药

创新药,指数成分之一。

8月12日,太极集团微信公众号发文表示,在研重磅新药——芪灯明目胶囊进入了研发新阶段。文章称,芪灯明目胶囊已完成治疗糖尿病视网膜膜病变的IIa期临床试验,根据准确的试验数据,适应症由“糖尿病视网膜膜病变”精准为“糖尿病视网膜膜病变中的黄斑水肿部分”,目前正在进一步进行糖尿病黄斑水肿受试者招募。

据推算,中国糖尿病性视网膜膜病变患者数约有1690万~2120万人,其中糖尿病黄斑水肿患者约占其中的一半。糖尿病黄斑水肿属于严重疾病,影响视力,对工作和生活影响极大,临床需求迫切。但现阶段国内外尚无治疗糖尿病黄斑水肿的口服药品,芪灯明目胶囊作为用于治疗糖尿病黄斑水肿的首个中成药口服制剂,具有明显的优势,具有巨大研发价值。

8月7日,成都海创药业在药物

临床试验登记平台登记了一则药物临床实验信息,试验题目是《HP501缓释片治疗高尿酸血症(伴痛风或无症状)II期临床试验》。这意味着“人民金融·创新药指数”成分创新药HP501缓释片进入II期临床。HP501是成都海创自主研发的尿酸转运体(URAT1)抑制剂,通过抑制尿酸在肾脏中的再吸收而增加尿酸的排泄,从而达到降低血尿酸的目的。临床前研究结果显示,HP501的生物活性优于同类药物。

据估计,中国目前有7000万高尿酸血症患者和近2000万痛风患者,但尚无自主创新的治疗痛风药物,因此开发疗效更好、安全性更高的治疗高尿酸血症药物为临床所急需。

(为免收集资料中出现遗漏,请创新药研发企业及时将创新药研发进展通报给我们,以便我们及时计入指数并计算权重。联络邮箱:sbcxyyb@163.com)

# 加码军工电子布局 红相股份拟8.6亿购志良电子

证券时报记者 邢云

继收购星波通信之后,红相股份(600427)进一步加码军工电子布局。

红相股份8月13日晚间公告,公司拟以发行股份及支付现金方式购买均美合伙、上海唐众合计持有的上海志良电子科技有限公司100%股权;同时拟募集配套资金不超过5.5亿元,本次交易完成后,志良电子将成为上市公司的全资子公司。

公告显示,志良电子100%股权的交易价格为8.6亿元。志良电子专业从事雷达电子战领域的电子侦察、电磁防护、雷达抗干扰、模拟仿真训练产品的研制、生产及相关技术服务。

今年以来,红相股份股价累计涨幅已接近翻倍,13日报收27.48

元/股,涨幅4.93%。

## 扩展军工产业链

目前,红相股份已形成电力、军工、铁路与轨道交通三大业务板块协同发展的业务格局。其中军工业务受益于国防信息化建设深入发展,前景广阔,但在公司三大业务板块中占比较低。

公司称,志良电子为雷达电子战领域优质成长型企业,本次交易完成后,红相股份将持有志良电子100%股权,进一步强化军工业务布局,推动军工业务向产业链下游扩展,提升军工业务占比。

资料显示,志良电子业务能力覆盖雷达对抗和复杂电磁环境建设领域各环节,客户覆盖船舶、航空、航天、电子等军工集团所

属单位以及地方军工企业和军队有关单位,产品覆盖软件系统、器部件、模块、分机以及相关技术服务,并具备较强的系统创新研发能力。

此外,志良电子在雷达电子战领域竞争优势显著,盈利能力较为突出,业绩增长迅速,因此,本次收购完成后,上市公司的每股收益指标将得到增厚。

同时,依据交易对方的业绩承诺,志良电子2020年至2022年扣非净利润分别为4780万元、5736万元、6883万元,年增长率分别为18.80%、20%、20%。

## 协同效应显著

回溯公告,公司于2017年通过收购星波通信快速切入军工电子领域,新增微波器件、微波组件

及子系统军工业务。

星波通信收购以来业绩表现优异,2017年、2018年、2019年分别实现扣非后归属于母公司股东的净利润(不含计提业绩奖励金额)5366.79万元、5170.56万元、6372.18万元,累计业绩承诺完成率达到108.03%。

红相股份表示,一方面,星波通信的良好表现坚定了公司对军工电子业务的长期看好;另一方面,公司在对军工业务整合过程中,加深了对军工业务的理解,在军工业务管理、市场开发、产品技术开发等方面积累了宝贵经验,公司已将强化发展军工业务板块作为公司长期发展战略。

在现阶段我国大力推进国防信息化建设的背景之下,志良电子作为雷达电子战领域优质、成长型企业,未来将迎来广阔的发展前

景,高度契合红相股份强化军工业务布局的发展战略。

本次交易前,公司军工业务包括星波通信的微波混合集成电路业务和成都鼎吃的军用红外热成像相关产品业务,其中星波通信为公司主要军工业务经营主体。

志良电子与星波通信产品均属于军工电子信息大行业,且均可应用于雷达及电子对抗领域,其中志良电子具备雷达对抗系统级产品配套能力,而微波模块为该等系统级产品的基础必备模块,星波通信可为志良电子系统级产品提供微波模块,双方处于同一产业链条,且存在紧密的产业链上下游依存关系,协同效应显著。

本次交易后,红相股份军工产品链条大幅延长,军工业务布局更加完善,军工业务占比将明显提升。

## 中国移动半年净赚558亿 新建5G基站调升至30万个

证券时报记者 刘灿邦

8月13日,中国移动(00941.HK)披露中期业绩,今年上半年,公司实现营运收入3899亿元,同比增长0.1%;其中,通信服务收入达到3582亿元,同比增长1.9%。股东应占利润558亿元,同比下降0.5%。

在中国移动看来,上半年,新冠疫情不仅对经济社会产生了巨大的冲击,也给公司经营带来诸多困难。不过,疫情也催生了各行各业大量的信息化需求,为公司带来了新的发展机遇。针对这份最新的成绩单,中国移动称“经营业绩整体保持平稳”。

关于5G业务,中国移动透露,截至6月底,公司已在超过50个城市累计开通了18.8万个5G基站,同时还将于今年5G新建基站目标由25万站调升至30万站。5G套餐用户数方面,6月底已经达到7020万户,今年的经营目标是要实现净增超过1亿户。

## 非个人市场收入增长15%

记者注意到,根据中国移动披露的财务数据,从季度环比角度来看,在一季度收入保持增长的基础上,公司二季度收入增幅较一季度提升了0.3个百分点。中国移动表示,这得益于公司持续加大转型升级力度,收入结构进一步优化,增收动能进一步转换。

面对传统通信服务业务增收压力加大,中国移动近年来开始强调四轮驱动战略。针对这一情况,中国移动董事长杨杰表示,在2020年已过去的几个月中,公司努力推动业务市场从聚焦移动市场向个人、家庭、政企、新兴“四轮”市场全向发力。

在个人市场方面,中国移动加速客户向5G迁移。截至今年6月底,移动客户达到9.47亿户,其中4G客户达到7.60亿户,5G套餐客户达到7020万户。上半年,移动ARPU为50.3元,同比下降3.7%,降幅进一步收窄。

在家庭市场,中国移动提出,要由规模领先向智慧家庭运营领先迈进,同时,注重价值变现,深化智慧家庭运营,促进价值提升。数据显示,上半年,中国移动家庭宽带客户净增895万户,达到1.81亿户。家庭宽带综合ARPU达到35.4元,同比增长1.0%,持续提升。

随着5G时代的到来,电信运营商逐渐将业务重心从C端转向B端,也正因此,政企市场受到了前所未有的关注。中国移动在中期业绩中指出,将政企市场视为“蓝海”,是公司收入增长的主要引擎。上半年,公司政企客户数达到1129万家,较去年净增101万家。

中国移动在政企市场聚焦智慧城市、智慧交通、工业互联网等重点领域,同时开展“决胜在云”行动,加速云资源布局。上半年,ICT收入达到209亿元,同比增长55.3%;移动云收入达到44.6亿元,同比增长55.64%,预计到2022年进入国内云服务商第一阵营。

数据显示,上半年,中国移动国际业务收入达到56.5亿元,同比增长26.1%;咪咕视频月活跃用户同比增长114.8%,视频彩铃用户超1亿,和包月活跃用户同比增长92.2%。

从上半年的转型成效来看,中国移动提供的数据显示,家庭、政企、新兴等非个人市场收入占比提升3.3个百分点,达到29.2%,增长率达到15.0%;非传统通信业务收入占比提升1.4个百分点,达到16.2%,增长率达到11.0%。

## 今年新建5G基站30万个

中国移动中期业绩中最受关注的情况莫过于5G部署进展。截至2020年6月底,中国移动在中国超过50个城市累计开通了18.8万个5G基站,提供商用服务。

中国移动已经将年度5G新建基站目标由25万站调升至30万站,年底前实现在全国所有地级以上城市提供商用服务。另外,中国移动2020年经营目标中进一步明确,5G套餐用户要净增超过1亿户。

在共建共享方面,上半年中国移动的母公司与中国广播电视网络有限公司签订了5G共建共享合作框架协议,双方将在700MHz网络合建、开放共享、内容渠道等多领域的合作中进一步细化落地,努力实现合作共赢。

网络部署并非5G发展的最终目标,而是要通过成熟的网络拓展新的5G应用。中国移动表示,面向广大公众用户,公司已推出超高清直播、云游戏、云VR等特色业务;同时,发布了5G消息白皮书,以探索5G应用的运营新模式、消息新生态和流量新入口,目前5G新消息在部分地区已开展现网试点。

正如中国移动将政企市场视为新“蓝海”,5G行业应用也是重点发力方向。中国移动表示,面向垂直行业客户,公司已推出5G智慧工厂、智慧电力等15个重点细分行业解决方案。同时,加快构建5G平台和通用能力,布局了OneCity智慧城市、工业互联网等九大行业平台,初步完成了5G专网产品化,并发布了5G模组“扬帆计划”。

中国移动首席执行官董昕表示,公司正面向工业互联网、车联网等重点垂直行业,做好高质量“样板房”建设推广,同时,探索建立5G专网运营体系和新商业模式,推动网络切片等关键能力产品化,并且着力向营收多元化、产业生态化迈进。