

16年推出两个重磅新药 艾力斯冲击科创板

证券时报记者 陈永辉

耕耘16年后,上海艾力斯医药科技股份有限公司踏上了资本化征程。今年4月,艾力斯以第五套上市标准“报考”科创板,最近完成了第二轮问询的回复。

艾力斯是国内创立较早并具有1类创新药成功开发经验的研发企业。成立于2004年的艾力斯成功开发了抗高血压领域第一款国产1.1类新药,核心产品第三代EGFR抑制剂在加快获批上市的进程中。

去年,艾力斯通过A轮及A+轮融资引入了一众外部专业投资者,在投资方拾玉资本、主要投资方正心谷资本和礼来亚洲基金看来,这是一家兼具企业家与科学家创业、创新精神的公司。

本期 新财富最佳分析师点兵科创板”栏目,将结合新财富最佳分析师的专业视角及记者相关采访,为投资者深度解读艾力斯。

八年磨一剑

2012年7月,艾力斯自主研发的国内首个1.1类抗高血压沙坦类新药阿利沙坦酯获得原国家食品药品监督管理局新药证书。这是抗高血压领域第一款国产1.1类新药,八年磨一剑,这一天距离艾力斯的创立仅仅八年。但遗憾的是公司联合创始人、研发带头人、华人科学家郭建辉在此之后一个多月因病去世。

郭建辉20世纪80年代先后毕业于上海第二军医大学、军事医学科学院,取得博士学位后即赴美留学,之后



一直留在美国从事遗传学与分子生物学研究工作,获美国国立卫生研究院(NIH)终生科学家荣誉。2004年怀揣一个“新药梦”回国创业,与企业家杜锦豪共同创立了艾力斯。

药物创新是一个艰苦的历程,艾力斯从一开始就选择了做创新药这一条充满风险的道路。在郭建辉的带领下,艾力斯逐渐培养了一支具有国际水平的研发人才队伍,并自主形成了药物分子设计和发现技术、基于代谢的药物设计与优化技术等新药发现阶段的核心技术,为后续的发展打下了坚实的基础。

幸运的是,经过长达八年的艰苦研发和持续投入,艾力斯终于迎来收获期。2012年7月,抗高血压新药阿利沙坦酯获得新药证书(2018年该药荣获“中国专利金奖”)。但就在获得原国家食品药品监督管理局(CFDA)药品新药证书一个多月后,研发带头人郭建辉积劳成疾因病去世。刚刚看到成功曙光的艾力斯,走到了何去何从的十字路口。

企业家上阵

战友”郭建辉因病不幸去世,艾力斯的未来面临重大抉择。郭建辉在去世之前给杜锦豪发了一条很长的短信,其中最重要的一点是,希望由他带着艾力斯坚定走下去,完成他们共同的“新药梦”。

经过慎重思考,杜锦豪决定完成他和郭建辉未尽的新药事业。于是,原本主要负责研发资金保障的杜锦豪义无反顾亲自坐镇艾力斯。自此,艾力斯的发展,进入了第二个八年。

企业家出身的杜锦豪对市场非常敏感,基于企业自身的战略发展考虑,杜锦豪决定重点专注肿瘤领域,因此寻求对外合作成为他作出的第一个决

策,最终,艾力斯与上市公司信达达成战略合作,以总价10.2亿元(含2亿元里程碑付款),将阿利沙坦酯国内外专利、原料药及制剂新药技术转让给了信达。

与此同时,得益于郭建辉打造的研发体系,杜锦豪在原有研发团队的基础上进一步招募引进人才,打造了成熟的研发团队。在杜锦豪的重新带领下,艾力斯进一步聚焦研发方向,战略性专注于肿瘤小分子靶向创新药的研发。围绕非小细胞肺癌中常见的驱动基因靶点,艾力斯构建了丰富的研发管线。经过又一个八年的专注研发,成功再一次降临艾力斯,核心产品小分子靶向抗癌新药伏美替尼(“艾氟替尼”),目前药品通用名已经国家药典委核准为“伏美替尼”即将成功面世,这是国产药中不可多得的能与进口药相媲美的新药。

中泰证券研究所所长助理、医药行业首席分析师江琦认为,我国目前每年新发肺癌患者超过70万人,非小细胞肺癌患者中约50%携带EGFR突变,三代EGFR TKI有着广泛的患者群体,伏美替尼有望成为第二个国产EGFR TKI,在疗效上不亚于进口产品,上市后将成为三代EGFR TKI市场的有力竞争者。

在艾力斯的首轮融资领头方、专注于医药健康领域投资的拾玉资本看来,艾力斯是一家兼具企业家与科学家创业、创新精神的公司,创始人杜锦豪在他涉足的商业领域都取得了成功,他具备一个优秀企业家应有的格局、视野和对商业世界敏锐的洞察力。事实上,掌舵艾力斯多年,杜锦豪早已是创新药领域的行家。经过这些年的磨练,新药研发的关键环节和相应的管理,我都了然于心,统筹把控。”杜锦豪向记者说道。

手握抗癌新药,再加上国内非小细胞肺癌小分子靶向药物的领先优势,2019年艾力斯得到拾玉资本、正心谷资

本、礼来亚洲基金等多家专业投资者的青睐,两轮融资共募集资金13.8亿元,艾力斯投后估值达到了48亿元。

实现三大目标

艾力斯是以第五套上市标准“报考”科创板的。

江琦认为,第五套标准对公司盈利能力不做要求,更看重公司的创新研发能力,艾力斯在肿瘤小分子靶向药深耕多年,形成了从药物发现到上市注册的完善研发体系。虽然公司尚未盈利,但自主研发的核心产品伏美替尼二线适应症已经处于优先审评待批中,后续其他适应症也在稳步推进,创新药正迎来收获期。

事实上,未盈利公司上市正在被市场接受,这也是科创板设立之初对创新型公司留下的空间。目前已有多家未盈利的硬核生物产业公司均以第五套上市标准成功登陆科创板。

艾力斯在招股书中称,公司拥有具备GMP生产及管理经验的商业化生产团队。公司首席执行官牟艳萍称,3月底艾力斯销售到岗约100人,目前销售、市场、商务的团队骨干已全部到岗,新招聘的员工都具有肿瘤靶向治疗药物的相关背景。今年6月份艾力斯召开了两场面对面的专家顾问会,就产品的推广策略广泛听取了业内专家的建议,为产品的成功上市打下坚实的基础。

在上个月举行的2020年艾力斯第一次全体员工大会上,杜锦豪这样憧憬艾力斯的未来:“在接下来的第三个八年,艾力斯人要努力实现三个目标,一是坚持创新,在创新药领域坚持研发,尽快推出新品种;二是加强销售,通过专业的销售团队,让公司的收入和利润拥有出色表现;三是加强公司建设,努力成为竞争力强、值得尊敬的优质创新药企业。”

紧抓半年报主线 300家机构调研洽洽食品

证券时报记者 李曼宁

上周8月10日至14日),A股震荡盘整,沪指一周微涨0.18%,收于3360.10点。受半年报窗口期影响,机构调研热度仍维持低位水平,沪深两市上周仅32家公司披露投资者关系记录,与前周基本持平。

近期机构调研内容主要围绕业绩主线。获调研公司中,有29家刚刚披露2020年半年度报告,机构关注焦点转至各公司基本面。

市场表现方面,获调研个股涨跌不一。上周仅有海欣食品、聚灿光电、华策影视3家公司周涨幅超过10%。其中,海欣食品一周上涨17.14%,涨幅最大。值得一提的是,上述3家公司均披露了不错的半年报成绩,其中,受益于疫情暴发以来市场对速冻食品需求的增长,海欣食品上半年净利润同比增长超过5倍。

从参与调研的机构数量看,洽洽食品、圣邦股份、光威复材和唯星新材获得超百家机构扎堆调研。其中,洽洽食品合计接待了超过300家机构的电话调研。该公司一周股价上涨25.1%,现价65.3元/股。

8月11日和12日,中金公司、从容投资、太平洋老虎基金、重阳投资、上投摩根等在内的一众国内外知名机构调研了洽洽食品。8月10日晚间,洽洽食品刚刚披露半年报成绩单:公司上半年实现营业收入、归母净利润分别为22.94亿元、2.95亿元,分别同比增长15.46%、

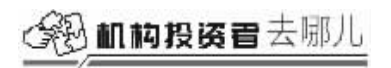
33.97%。机构普遍表示,洽洽食品业绩略超预期。

洽洽食品主要生产坚果炒货类、焙烤类休闲食品。今年上半年,疫情居家因素推动了瓜子消费,报告期内,洽洽食品实现传统香瓜子19%的增长、原香瓜子30%左右的增长,焦糖、山核桃等蓝袋瓜子上半年实现含税销售额约4.2亿元,同比增长超过20%。

洽洽食品表示,现在做的海盐瓜子和藤椒瓜子还不错,未来1-2年也会发力,公司葵花籽的市占率高,有一定的定价权,但还是希望给消费者一个可接受的价格,毛利率和净利率相对较高就可以。未来的新品类还是以中高端品类为主,毛利率会稳中有升。

就坚果业务增速放缓,洽洽食品回应,疫情下公司销售受到一定影响,主要是由于疫情居家、消费场景缺失,但整体影响有限。公司认为,结合国际及国内发展趋势,消费者长期追求健康、营养的诉求不会改变,坚果的长期发展趋势没有变。且疫情会导致消费者对健康的意识增加,中长期利好于坚果消费。

此外,机构还关心公司新品规划等情况。据介绍,洽洽食品正在推广两款新品益生菌每日坚果。海外市场拓展方面,公司表示,海外市场布局涉及到40多个国家和地区,后续会在中东、俄罗斯等潜力市场突破。



奥来德聚焦OLED关键材料及核心配套设备 成为面板产业上游国产化里程碑

投资要点:

1. 公司属于技术导向型企业,2019年度研发费用占营业收入的12.03%,截至2019年末研发人员占员工总人数的23.46%,核心技术和产品优势是公司的核心竞争力。

2.根据已公布的面板企业投资计划,2024年前,各大面板企业的6代AMOLED产线建设处在爆发期。市场需求的推动和发光材料技术的快速发展为相关企业提供了有利的发展机会。

3. 公司在国内较早开始研发和生产有机电致发光材料,在发光材料行业深耕多年,又成功研发并生产6代AMOLED线性蒸发源设备,打破国外垄断。

4.报告期内,公司销售收入持续增长,盈利能力稳定增强。2018年公司实现扭亏为盈,利润水平呈增长趋势。

从发光材料到蒸发源设备,自主研发创新实现进口替代

随着全球市场显示技术的演进,目前TFT-LCD与AMOLED成为主流技术,其中AMOLED显示技术由于采用自发光技术,具有对比度高、超薄、视角广、反应速度快、驱动电压低、使用温度范围广等优点,也是当前OLED显示发展的主要方向。OLED技术形态的优势明显,下游应用广泛,新一代显示OLED前景广阔,而中国目前是全球最大的OLED应用市场。

有机发光材料是OLED面板的核心组成部分,在OLED面板成本占比12%左右,是OLED产业链中技术壁垒最高的领域之一。目前OLED发光材料主要为德国默克、美国陶氏、日本出光等国际化工巨头所垄断,中国企业在OLED有机发光材料成品(终端材料)领域,通用辅助材料(电子功能、空穴功能等材料)国内市场占比12%左右,发光层材料占比不足5%,基本处在被国外

垄断的状态。

奥来德自2005年成立以来,一直致力于有机发光材料的研发工作,至今已具有近15年的行业相关经验,公司拥有的核心技术成果均为自主研发取得,技术水平达到国内先进水平。在公司成立之初,研发团队与吉林大学合作共同研发有机电致发光材料。全球首条AMOLED面板产线建成后,公司凭借前期积累的研发、生产经验,于2010年开始为韩国、日本等客户提供用于AMOLED面板生产的有机发光材料(中间体、前端材料为主)。2011年,公司凭借多年积累的研发实力,开始向维信诺等面板生产商提供PMOLED终端材料。

目前,公司可自主生产多种类有机发光材料终端材料,产品覆盖电子功能(电子注入/传输)材料、空穴功能(空穴注入/传输)材料、发光功能(蓝光/磷光)材料,能够满足客户的不同需求,为客户提供定制化服务。2017-2019年,公司在该领域国内整体市场占有率7.56%、10.64%、6.04%,在中国企业中处于领先地位。

被称为“卡住OLED面板咽喉”的蒸镀机在整体生产过程中直接影响到OLED面板质量,业界普遍认为Canon Tokki是最佳量产设备,三星、京东方、LG、维信诺等大型面板厂商均采用Tokki蒸镀机,并均安装在Tokki蒸镀机上,匹配性良好。

公司的蒸发源设备于2016年下半年开始样机制作并于2017年中期提供给面板厂商进行试验,2017年10月正式投产。截至招股说明书签署日,国内面板厂商已进行招标采购的6代AMOLED线性蒸发源供应商中,

奥来德是唯一的国内企业,成功实现该核心组件的自主研发、产业化和进口替代。

2017年、2018年、2019年,公司有机发光材料实现销售收入分别为4,079.17万元、10,320.71万元、12,736.20万元。2017年投产的蒸发源设备为公司新的业务增长点,2018年、2019年,公司蒸发源实现销售收入分别为15,623.58万元、17,279.98万元,已超越同期有机发光材料收入。

公司正积极努力研发实现蒸发源设备与有机发光材料的搭配使用,通过蒸发源设备的调节,以提高有机发光材料的使用效率;同时可以通过有机发光材料的性能优化,以改进蒸发源的蒸镀效果。根据规划,未来公司还将通过持续研发投入,不断提升产品品质、丰富产品种类,致力于成为OLED材料与设备领域中国知名的研发、制造企业。

与大型面板厂商产业化合作,积累行业口碑、形成专利壁垒

经过近15年的行业技术经验积累,公司作为OLED有机发光材料和蒸发源设备制造企业,以自主研发、自主创新为主,同时与科研院所、客户及行业内其他公司等开展合作研发以更利于及时掌握前沿技术成果与市场动向。在发光材料方面,与维信诺集团、和辉光电、TCL华星集团、京东方、天马集团、信利集团建立了合作关系;在蒸发源方面,与成都京东方、云谷(西安)、武汉华星、武汉天马及合肥维信诺建立了合作关系。

公司与国内大型知名面板厂商的持续合作,积累了丰富的客户资源和良好的市场口碑,一方面研发技术的产业化促进公司销售收入持续增长,并进一步推动公司研发实力的增强与产品性能的提高。另一方面,公司为客户提供更具竞争力的产品和完整配套服务方案,也将不断积淀品牌声誉、提高品牌价值。在公司客户的OLED终端产品中,京东方集团生产的AMOLED屏已配套华为P系列、Mate系列旗舰手机

及折叠手机;维信诺集团生产的AMOLED屏幕已配套小米、中兴、LG等多个品牌。

例如,目前全球最大的液晶电视和显示器面板供应商——京东方集团是公司长期合作的客户,在京东方尚未量产OLED屏幕之前,公司早在2012年、2013年就与京东方进行合作研发有机发光材料,期间公司与京东方共取得8项国内共享专利和5项国际共享专利。

随着京东方OLED生产线的建成及生产工艺的成熟以及国产材料进口替代进程的推进,京东方已逐步在筛选国内材料供应商,公司于2019年12月成功通过京东方产线验证并成为京东方有机发光材料供应商。基于公司研发的持续投入,将凭借性能与价格优势逐渐形成国产替代,未来公司对京东方有机发光材料的销售也将持续增加。

公司与京东方的合作还在蒸发源设备上,京东方2018-2019年均为公司该产品的客户。公司同时向国内多条6代AMOLED产线配套提供蒸发源设备,其中成都京东方6代线是我国首条6代柔性AMOLED产线,公司蒸发源设备在该产线上成功应用,综合运用多项核心技术。

公司2017-2019年累计实现蒸发源设备发货114套,截至2019年末,公司为成都京东方6代线供应的蒸发源设备已全部完成产线的安装与验收,为维信诺西安产线的蒸发源供货也已完成验收,实际运行情况良好,得到客户的高度认可,表明了公司强有力的研发能力。

至今,公司先后获得863计划等国家高技术项目的支持,承接国家发改委电子信息工程改造项目、国家工信部高质量发展(工业强基)项目等国家级、省市级项目共计40余项。公司还曾获得制造业单项冠军培育企业(2017年-2019年)、制造业单项冠军培育企业(2020-2022年)、中国新型显示产业链发展奖(2017年度)之特殊贡献奖、日内瓦国际发明专利金奖等行业内重要荣誉奖项。

公司在核心技术方面已取得了众多专利权:截至招股说明书签署日在有机

发光材料方面总计106项专利权(包括与京东方共有国际专利权),均为发明专利,并正在申请百余项专利权;蒸发源方面取得了9项专利权,其中包括4项发明专利与5项实用新型专利,同时正在申请多项专利权。

OLED产业规模迎来爆发 进一步完善生产与研发储备

当前,“5G+8K”已经被列为国家新基建重点发展方向。随着视频成为当今社会信息传播的主要载体,5G应用不断普及,从大型比赛、庆典活动传输播放到日常生活中的智慧驾驶、智能家居、移动穿戴、远程医疗等领域,未来五年OLED为主的高清显示将迎来黄金发展时期。特别是2019年2月,三星和华为在两天内先后发布折叠屏手机,预示着OLED显示产业进入“真柔性”时代。

随着我国多条AMOLED显示面板生产线的建成以及面板产线规模的逐渐扩大,预计我国OLED产业规模在2020年迎来高速增长期。多条6代AMOLED将在2020年进入量产,届时我国AMOLED面板市场占有率将大幅提高,从而带动产业规模快速增长。预计2020年我国OLED产业规模将超过350亿元。因此原材料、零部件等配套产品需求上升将为国内配套企业提供市场空间,推动本土企业技术进步,逐步提高配套能力。

公司持续关注国内外面板厂商对有机发光材料和蒸发源设备的技术要求,根据下游客户的需求和技术发展方向确定公司产品的未来发展重点。随着公司客户OLED产线陆续建设及投产,公司有机发光材料和蒸发源设备需求将继续得到带动。公司将在与现有客户良好合作的基础上,继续结合市场需求进行新产品和新技术的研发,巩固市场地位,争取技术突破,不断开拓新产品、新市场。

公司未来三年重点发展方向仍将聚焦于OLED关键材料及核心配套设备方面。在有机发光材料业务领域,公

司一方面将对现有主营产品深入开发,实现技术突破,以完善OLED材料体系和提升材料性能为重点,提升公司在有机发光材料市场的核心竞争力;另一方面将针对下一代发光材料及关键高分子功能材料做技术布局和技术储备,以适应未来发展方向。在蒸发源设备业务领域,公司将针对产业发展方向及最新需求,以研发新一代产品及新技术为核心,重点进行高世代蒸发源、无机蒸发源开发,布局未来大尺寸面板制造生产线,以持续提升公司在蒸发源业务的核心竞争能力和市场地位。

公司目前正处于业务迅速发展阶段,研发、生产等方面均需较大投入,公司需要拓宽融资渠道,提高自身资金实力,满足未来发展的要求,进一步扩大市场份额并提升综合竞争力。

公司首次公开发行并在科创板上市申请已由上交所科创板上市委审核通过,2020年8月6日经中国证监会注册生效。公司本次发行募集资金扣除发行费用后投资于年产10,000公斤AMOLED用高性能发光材料及AMOLED发光材料研发项目、新型高效OLED光电材料研发项目、新型高世代蒸发源研发项目,将推动公司有机发光材料生产规模的扩大及有机发光材料、蒸发源设备的研发工作。

公司业绩与估值

目前公司各项技术已广泛应用于产品批量生产中,紧跟国内OLED产业规模扩张的趋势,终端材料和设备的产能、产量、销量均显著增长,带动公司业绩高速增长。2017年度、2018年度、2019年度营业收入分别为4,144.04万元、26,243.83万元和30,066.47万元,归属于母公司所有者的净利润分别为-1,124.75万元、8,906.64万元、10,866.85万元。

2018年、2019年,公司基本每股收益1.99元、2.11元。我们预测2020-2022年公司摊薄后基本每股收益分别为2.25元、2.73元、4.01元,根据A股半导体行业最新平均市盈率47.87倍,预计公司上市后市值为78.77亿元。

(怀新投资) (CIS)