

盐湖股份牵手国轩高科 拟在新能源领域深度合作

证券时报记者 臧晓松

盐湖股份 (000792)12 月 13 日晚间公告,公司与国轩高科(002074)当日签订了《战略合作框架协议》,为了充分发挥双方在锂盐提取和锂电新能源电池材料加工、制造、研发等领域的优势,经双方友好协商,拟在新能源、锂电、科技研发、锂镁材料、人才培养等领域深度合作,推动双方在新能源产业领域的竞争力提升和业务快速发展。

双方将深度合作

12 月 13 日晚间披露的公告显示,为了充分发挥双方在锂盐提取和锂电新能源电池材料加工、制造、研发等领域的优势,经双方友好协商,拟在新能源、锂电、科技研发、锂镁材料、人才培养等领域深度合作,推动双方在新能源产业领域的竞争力提升和业务快速发展。

在锂电新能源产业链合作方面,双方拟设立合资公司分别用于生产磷酸铁锂等正极电池材料和储能电池。拟设立的合资公司相互持股,深度合作,形成稳定的新能源产业链体系。

根据公告显示,在锂镁新材料领域的合作方面,双方将研究在合肥合资成立新产品技术研发平台的可行性,研究开发精细化及高附加值锂产业链产品。

盐湖股份具有较强的锂电新能源研发团队,在高镁锂比盐湖提锂方面拥有核心关键技术人才。公告显示,双方可加强在锂电新能源方面的人才培养,形成互动机制,共同促进锂电行业全产业链技术的深度结合。

盐湖股份在公告中表示,此次协议仅为战略合作的框架性协议,对公司 2021 年度经营业绩不会产生重大影响。



上个月曾座谈交流

此前,盐湖股份官方微信 11 月 19 日发布的消息显示,当天上午,盐湖股份公司副总裁俞秋平、陈俊国与到访的国轩高科集团高级副总裁、战略和资本中心总裁孙爱明一行就锂产业链延伸进行深入座谈交流。

当时陈俊国向国轩高科来访人员介绍了盐湖产业结构、业绩表现、战略规划等方面情况,尤其重点介绍了锂产业的发展现状以及未来的发展规划,表达了向下游产业链延伸的设想。俞秋平表示,国轩高科作为掌握锂市场前沿的合资公司,同盐湖的发展理念较为契合。孙爱明则详细介绍了国轩高科的业务范围、产能布局、产品类等,着重推介了国轩高科在锂电池和储能熔盐等新能源材料方面的发展规划。

盐湖股份文章显示:盐湖股份作

为国内最大的卤水提锂生产商,其产品以卓越的品质和绿色低碳被市场广泛欢迎;国轩高科是国内锂电池行业前三的企业,拥有非常广阔的发展空间。双方就锂动力电池、磷酸铁锂产业链延伸、储能等进行了富有成效的交流探讨。

盐湖高管频频出访

从 8 月 10 日恢复上市以后,盐湖股份一举迈入千亿市值俱乐部,12 月 13 日最新总市值为 1766 亿元。公司前三季度净利润 37.15 亿元,同比增长 75.41%。

除了与国轩高科高管交流外,过去的两个月时间里,盐湖股份高管可谓马不停蹄。

10 月 13 日,盐湖股份董事长负红卫一行赴贵州振华调研交流。盐湖股份希望借助贵州振华在新能源领域技术和市场优势,共同合作提升碳酸

锂产品质量和产品的延伸。16 日,负红卫一行赴云南图控股调研,双方针对公司当前发展状况、未来发展规划,下一步合作领域等内容作了介绍,期待双方进一步加强多领域交流合作。

随后,10 月 23 日,盐湖股份公司副总裁俞秋平、陈俊国一行赴清华大学调研交流,后赴北京碧水源科技股份有限公司现场参观超滤、反渗透、纳滤膜吸附生产工艺,并就盐湖提锂纳滤膜吸附相关问题进行了技术交流。

11 月 12 日晚间,盐湖股份公告拟与中化化肥、中化资本共同投资成立益通数科科技股份有限公司。

此外,盐湖股份 12 月 9 日在互动平台表示,间接控股子公司蓝科锂业公司 1 万吨工业级碳酸锂装置已连续三年达产达标,在建的 2 万吨电池级碳酸锂装置预计年底建成沉锂车间,其他的装置已投入运行,并在本年度已生产出合格产品。

沃尔核材拟分拆上海科特赴北交所上市

证券时报记者 叶玲珍

12 月 13 日晚间,沃尔核材 (002130)发布公告,拟分拆控股子公司上海科特(831474)至北交所上市,并授权公司管理层启动前期筹备工作。目前,上海科特已在新三板创新层挂牌满 12 个月。

同日,上海科特同步披露拟赴北交所上市的筹备进展,称当前尚未与辅导机构签署辅导协议,后续将在协议签署后向上海证监局报送上市辅导备案材料。

公开资料显示,沃尔核材于 2008 年取得上海科特控股权,截至目前持有后者 78.76%股权,其中直接持股 42.32%,通过全资子公司上海蓝特新材料有限公司间接持股 36.44%。上海科特聚焦线路保护产品与特种高分子材料领域,主要产品包含热敏半导体元器件、电线电缆用硅橡胶和聚烯烃改性材料、新能源电池用硅橡胶材料及制品,广泛应用于消费电子、电子电器、国防军工、新能源汽车、储能电站等领域。沃尔核材表示,本次分拆上市有利于提高上海科特的研发创业能力和专业化经营水平,同时拓宽融资渠道,提升融资效率。

近几年来,上海科特业绩持续快速增长,在所属业务领域崭露头角。2019-2020 年实现营业收入 1.4 亿元、1.72 亿元,同比增长率分别为 45%、22%;净利润 1661 万元、2752 万元,同比增长率分别达 71%、66%。今年上半年增势更甚,录得营收 1.18 亿元、净利润 2359 万元,同比增幅分别达 80%、211%,双双刷新历史记录。根据分拆上市相关规定,上市公司

司需在最近三个会计年度连续盈利,且扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后,归母净利润(以扣非前后孰低计算)累计不低于 6 亿元。若按照以往三年 2018-2020 年净利润测算,目前沃尔核材尚未达到分拆上海科特上市的指标。数据显示,沃尔核材 2018-2020 年扣非后净利润分别为 9421 万元、1.8 亿元、3.5 亿元,累计约为 6.24 亿元,在扣除上海科特前述三年贡献的超 4000 万元净利润后,将低于 6 亿元。不过,今年以来,沃尔核材业绩表现强势,前三季度扣非后净利润已超 4 亿元,同比增长超 5 成,若四季度保持平稳,按 2019-2021 年为区间测算,未来达到分拆上市的净利润指标应不是难事。

早在今年年初,就有投资者在互动易中向沃尔核材问及分拆上海科特上市事宜,当时公司的回复口径为“如有相关计划,将及时履行信披义务”。11 月 30 日,在投资者集体接待日活动中,就上海科特的业绩增长情况,公司透露了更多增量信息:目前上海科特产能利用充分,市场需求及销售情况良好,未来将根据市场情况安排增加产能,以满足客户需求;今年上半年,上海科特积极开拓市场,客户订单出现较大幅度增长,因技术研发、工艺自动化改善等因素不断降低成本,产品毛利率提升 10.6%,拉升营业利润及净利润大幅增长。



嘉和美康:电子病历龙头登陆科创板 连续七年全国市占率第一

12 月 14 日,电子病历龙头嘉和美康 688246.SH 登陆科创板。公司本次共发行 3446.94 万股,占发行后总股本的比例约 25%,每股发行价格 39.50 元。

嘉和美康成立于 2006 年,是我国较早从事医疗信息化软件研发与产业化企业之一。深耕该领域十余年,公司现已经形成了具有自主知识产权的医疗信息化核心技术与产品体系,覆盖临床医疗、医院管理、医学科研、医患互动、医养结合、医疗支付优化等产业链各大环节,客户遍布全国(除台湾地区),拥有医院客户 1390 余家,其中三甲医院 424 家,占全国三甲医院比例超过四分之一。

公司本次 IPO 募资总额约为 13.62 亿元,扣除发行费用后,将用于综合电子病历升级改造、专科电子病历研发、数据中心升级改造及补充流动资金。上述项目将强化公司在临床医疗数据的生产、集中和应用领域的竞争壁垒,完善“数据生成-数据治理-数据应用”产品闭环,为医护人员提供更加精确和智能的诊疗决策辅助,提升医疗机构业务质量和效率。

连续七年市占率第一 高强度研发建立护城河

产品端看,自制软件是嘉和美康医疗信息化业务的核心板块,包括电子病历平台、医院数据中心、医疗大

数据创新应用等。其中,电子病历平台是嘉和美康的“拳头产品”,分为综合电子病历系统和专科电子病历系统两大类,后者的应用场景包含口腔、产科、手术麻醉、ICU、心电等科室。在市场上,公司长期保持龙头地位。根据 Frost&Sullivan 数据,2020 年嘉和美康在中国电子病历市场中排名第一;根据 IDC 数据,嘉和美康在中国电子病历市场中连续七年排名第一。

作为一家以科技创新为立身之本的企业,高强度的研发投入是嘉和美康产品力的最大背书。2018 年至 2021 年上半年,公司研发费用分别为 6441.39 万元、7124.05 万元、9226.87 万元和 9643.71 万元,占营业收入比例分别为 25.13%、16.05%、17.35%和 25.13%,总量和营收占比均不断攀升,且显著高于同行业平均水准。截至 2021 年上半年,公司研发和技术人员数量为 637 名,占员工总数比例达 35.29%。

此外,公司还是国家电子病历、互联互通评级标准制定的参与单位,在互联互通、电子病历评级中获批通过的高级别医院客户数量处于行业领先地位;在系统架构设计、病历数据记录方式、病历生成方法等多个关键节点的技术上更是拥有多项发明专利。

在业绩方面,得益于产品的先发布局优势,以及近年来国家医疗信息化建设政策助推,嘉和美康收入保持高速增长:2018 年至 2021 年

前三季度,公司分别实现营业收入 2.56 亿元、4.44 亿元、5.32 亿元和 3.84 亿元,同比增速分别为 0.07%、73.14%、19.85%和 28.72%,综合毛利率分别为 38.64%、54.65%、49.64%和 47.19%。

卡位医疗信息化黄金赛道 冲刺十亿级蓝海市场

行业层面看,电子病历作为医疗信息化建设的核心,可结构化记录、汇集、存储及应用患者在院诊疗期间产生的各种检验检查结果、医生诊断及治疗方案等全量信息。电子病历并非医生专用的办公自动化软件,而是包括前端数据交换工具、全院临床医疗数据中心和信息应用平台在内的完整系统,具有信息汇总、集成、整合、应用等核心功能。

高水平的电子病历系统,在消除院内信息孤岛、加强病历质控、临床路径管理、医疗质量控制等方面发挥着巨大价值,是建设分级诊疗、提升医疗服务(含互联网医疗)质量、效率和安全的基石,因此受到政策端的高度重视。

2018 年 8 月,国家卫健委《关于进一步推进以电子病历为核心的医疗机构信息化建设的通知》指出,到 2020 年三级医院要达到医院信息互联互通标准化成熟度测评 4 级水平;同年 12 月,国家卫健委明确要求,到 2020 年电子病历评级中所有三级医院要达到 4 级以上,二级医院要达到 3 级以上。

按照上述标准,国内电子病历市场尚有较大进步空间。根据兴业证券研究报告,截至 2019 年底,全国电子病历等级平均值为 2.08,三级医院平均值为 3.11,较最高级 8 级仍有差距;在互联互通成熟度方面,截至 2020 年共有 153 个区域及以上测评,互联互通标准化成熟度 3 级以上医院占比仅为 3.75%,距离 4 级甲等的期望值亦有改善空间。

CHIMA 发布的《2019-2020 年度中国医院信息化状况调查报告》显示,电子病历集成以 86.14%的比例位居医院信息系统建设优先权第一。Frost&Sullivan《2019 年中国医疗信息化市场研究报告》显示,国内电子病历市场规模从 2015 年的 5.5 亿元增长到 2019 年的 14.8 亿元,预计到 2024 年将达到 61.3 亿元,增量空间逾 4 倍。其中专科电子病历预计到 2024 年的占比达到 30.9%,较 2019 年提升 7.6 个百分点,成为主要增长点。

同时,院内的信息共享和互联互通的要求也提升了医疗数据中心的建设需求。Frost&Sullivan 数据显示,2019 年国内医疗数据中心市场规模为 27 亿元,到 2024 年有望达到 93.3 亿元,2019 年至 2024 年平均复合增速为 28.1%;新兴医疗信息化市场规模将从 2019 年的 6000 万元增长至 2024 年的 87.7 亿元,2019 年至 2024 年平均复合增速约为 171%。

对嘉和美康而言,市场规模的持续扩容亦为其日后业绩增长提升了“底气”。截至 2021 年三季度末,公司已签订尚未验收的医疗信息化业务合同金额达到 7.83 亿元,约为 2020 年全年收入的 147.18%,侧面印证行业成长逻辑,并为今后的业绩提供稳固保障。

千家医院大数据积累 打造智能化产品闭环

凭借深厚的临床信息化建设经验和上千家医院核心信息系统的数据处理优势,嘉和美康以电子病历为核心,不断拓展业务广度和深度,先后打造了智能医学数据中心、医疗 AI 系统等创新产品,完成了对“诊前-诊中-诊后”全量医疗数据的全流程闭环应用。

嘉和美康数据中心利用企业服务总线 ESB 和 Hadoop 技术,整合医院信息资源,实现医疗数据交换、存储和治理,构建全院实时全量数据中心,实现院内信息互联互通,也为医院提供统一的对外数据端口,支撑大数据和互联网应用。

2018 年至 2021 年上半年,公司医院数据中心收入为 3011.74 万元、4479.25 万元、1.2 亿元、5181.63 万元。

智慧医疗和互联网医疗解决方案均属于“云大物智移”新一代信息技术在临床医疗实践中的创新运用。智慧医疗产品体系以 AI 技术为核心驱动,以院内真实诊疗数据为基础,形成临床辅助决策支持系统(CDSS)、大数据科研分析平台、AI 病历内涵质控系统、智能预问诊系统、智能分诊系统等产品。互联网医疗产品以医院为主导,打通互联网应用和院内业务系统的数据壁垒,快速实现“互联网+”转型。2019 年至 2021 年上半年,这两项产品合计营收 601.69 万元、3784.47 万元、1362.48 万元。

募投资项目聚焦主业 核心产品迭代升级

本次 IPO 募投资项目均是嘉和美康在售核心产品的迭代与升级。公司计划 2.1 亿元投向专科电子病历研发项目,1.68 亿元投入综合电子病历升级改造项目,以及 1.5 亿元投入数据中心升级改造项

其中,专科电子病历研发项目是公司专科电子病历产品线的延展和补充,包括急救急诊一体化平台和妇幼专科电子病历系统两大领域。

急救急救是国家医疗服务补短板的重要领域。国家卫健委《2019 年深入落实进一步改善医疗服务行动计划重点工作方案》指出,要力争到 2020 年,各地逐步建立起基于胸痛、卒中、创伤等“五大中心”的急危重症患者救治体系和院前院内信息共享网络,实现急危重症患者医疗救治快速、高效、高质量。

妇幼专科电子病历与传统电子病历区别较大,包含产科、妇科、儿科、及妇幼保健共同体集成服务等领域。随着“三孩政策”推出,妇产科正面临更多复杂、高端以及定制化的医疗服务需求。项目聚焦智能辅助决策、妇幼保健及疾病管理、妇幼健康共同体云平台,有利于公司在电子病历领域提前布局,建立先发优势和竞

争壁垒。

在综合电子病历升级改造项上,公司聚焦基于人工智能的预结构化与后结构化技术相结合的电子病历生成系统的开发,丰富电子病历系统的数据采集、数据获取与衍生扩展数据生产能力,动态提供智能化的辅助决策及质控系统。数据中心升级改造项目中,公司拟进一步深化 5G 物联数据接入能力以及数据深度学习能力,并基于此开发智能 DRGs 过程监控系统 and 智能医疗质量监控系统。

多方投资者热捧 目标全国医疗信息化领军者

本次 IPO 中,嘉和美康计划募资 7.5 亿元,实际募资总额达 13.62 亿元,超募接近一倍,体现了资本市场对其高度认可。在过往的发展历程中,嘉和美康吸引了包括清科创投、启明创投、阿里健康等在内诸多知名机构投资者。如今上市 A 股,更是给了广大中小投资者分享其成长价值的机会。

分析人士指出,凭借过去在电子病历赛道建立的领先优势,嘉和美康已为多元化产品销售打下良好基础。在行业总量扩容和集中度提升的逻辑下,公司在综合电子病历、专科电子病历、数据中心等领域的布局更是向资本市场提供了广阔想象空间。

嘉和美康在招股书中表示,今后将以“专注临床信息化建设,成为国内医疗信息化行业领先企业”为战略目标,沿着“信息化-数字化-智慧化”的行业发展路径,围绕“数据生成-数据治理-数据应用”的产品闭环,研发和打造具有临床深度、贴近专科流程的医疗信息化、大数据创新产品及服务,高效连接政府、医保中心、大型医疗机构、社区医疗机构、临床检验中心、影像诊断中心、药企、商业保险公司、互联网医疗平台及医患双方,提升整体医疗行业效率,改善医疗服务水平和质量,推动中国医疗卫生服务创新与变革。

(怀新投资)(CIS)

