

聚焦半年报

沪市首份半年报出炉 南卫股份净利润同比大增260.57%

■本报记者 兰雪庆

7月14日晚,沪市首份2020年半年报出炉。南卫股份发布公告称,公司今年上半年实现营收7.29亿元,较上年同期增长226.62%;归属于上市公司股东净利润8322万元,较上年同期增长260.57%。基本每股收益0.38元/股,上年同期为0.11元/股。

南卫股份半年报显示:上半年公司营收、净利双增,主要受益于公司加大了对产品结构的调整、营销模式的转变。报告期内受新冠疫情影响,南卫股份扩充了口罩生产线,加大了防疫类防护用品的生产、供货,在支持国家防疫抗疫工作的同时,整体平衡疫情对公司销售所带来的影响。

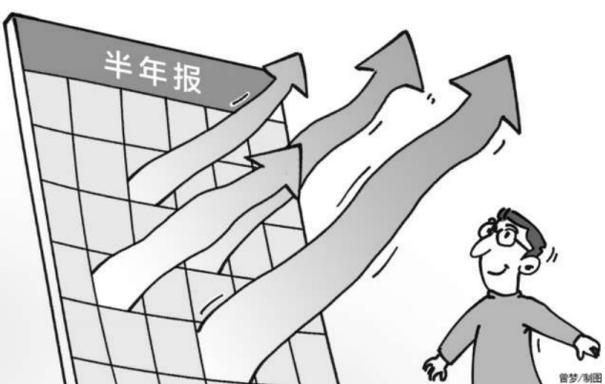
南卫股份于2017年登陆资本市场,作为国内规模较大的胶粘材料生产企业,公司主要从事透皮产品(贴膏剂、敷料和创可贴)、医用胶布胶带及绷带、急救包、运动保护产品、护理产品等产品研发、生产和销售;其创可贴、胶布胶带及绷带产品营收约占总营收比重的80%,是公司主要收入来源。

在国内市场,公司自2003年开始成为云南白药创可贴及部分膏剂产品的独家产品提供商;在国际市场,公司与美国、日本、德国、俄罗斯等国家的数百家知名医用敷料品牌及经销商建立了长期稳定的合作伙伴关系,为其提供产品设计、开发和生产服务,具体包括美国美联、日本日进医疗器械株式会社等。

近年来,在市场竞争日趋激烈、原材料成本上升的背景下,南卫股份通过加大研发和技术投入,严格控制生产成本和各项费用支出,其市场份额不断扩大。

财务数据显示,2017年—2019年,南卫股份研发费用分别为1991万元、2009万元、2230万元,呈逐年上升趋势,其自主研发与产学研相结合的研发生效模式成效显著。公司与浙江大学联合成立了“江苏省新型外用与透皮制剂工程技术研究中心”,并相继与南京工业大学、陆军特色医学中心野战外科研究所等院校开展产学研合作,在新型透皮制剂产品、新型凝胶类药产品、军用急救器材的研制中取得了阶段性成功。

在募投项目方面,记者注意到,截



至今年6月底,公司位于安徽郎溪经济开发区的新建医用胶粘材料生产项目正有序建设中,目前胶布车间、动力中心等设施设备已投入使用;创可贴车间、灭菌解析车间、消防水泵房等主体建设已完工,相关设备正在安装调试。据悉,该项目建成后,公司每年将新增产能:创可贴420万平方米、医用胶布类2600万平方米、敷贴276万平方米,按照未来的发展规划及市场需

求,预计可满足未来6—8年的生产需要。

南卫股份表示,未来公司将不断改进现有生产工艺及生产装备,同时不断加大新型医用敷料、透皮制剂、高分子材料、军用伤口敷料、新型运动防护用品、日用防护用品技术的研发,完成成果转化后形成新产品或相关专利,使得公司在技术研发层面更具有竞争力。

深市首份半年报出炉 拓维信息上半年营收净利双增

■本报记者 何文英

作为深市首份出炉的半年报,拓维信息以营收净利双位数增长的优异成绩向投资者做出了期中总结。拓维信息半年报显示,报告期内,公司实现营业收入6.03亿元,同比增长10.58%;实现净利润3607万元,同比增长23.46%。

拓维信息是行业一体化解决方案及服务提供商,华为智能硬件生产销售商。半年报显示,报告期内公司围绕鲲鹏计算产业领域打造国内领先的“软+硬”战略正稳步推进。

硬件方面,公司旗下的湘江鲲鹏计算机产业生产线项目一期用时120天实现厂房建设并交付,目前湘江鲲鹏研发制造的服务器和PC产品已

在报告期内成功下线,生产和销售工作正有序开展。

软件方面,公司通过湖南鲲鹏计算创新中心运营来完成适配认证整合解决方案与人才培养,依托湖南鲲鹏计算产业联盟整合产业生态、行业核心合作伙伴和ISV,通过创新中心集成行业最优秀的解决方案,通过核心合作伙伴和优秀解决方案带动湘江鲲鹏硬件业务高速增长。

从半年报来看,上述战略已在公司产品营收上得以体现。分产品营收情况显示,公司软件云服务上半年实现营业收入3.15亿元,较去年同期增长109.58%,占营业收入比重达到52.27%。

值得一提的是,在今年高考阅卷中,拓维信息子公司深圳市海天科

技股份有限公司首次启用鲲鹏服务器,基于鲲鹏服务器的高性能计算、高可靠性、高效能和开放生态的优势,确保了高考阅卷系统的稳定、可靠,同时还保障了作为国家机密的高考试卷的数据安全。

据了解,除了教育领域的应用外,拓维信息还在交通、工业互联网以及5G智慧园区等行业实现了多点突破。

报告期内,公司承建的湖南高速取消省界收费站项目上线以来运行稳定,真正实现零差错无争议计费。AI稽核产品于报告期内已通过华为严选市场申请,正在进行严选上市产品认证,并已借助华为渠道,以湖南高速项目为标杆,在全国进行了推广。

在工业物联网领域,公司成功中标多个卷烟厂及桌面云MES运维服

务项目,全面提升客户生产制造效率,提高设备运维管理、改进配方结构,降低企业管理成本,提高智能制造水平。

在智慧园区方面,公司已入围华为智慧园区总集成伙伴,成功承接并实施完成华为智慧园区灯塔项目,助力打造郑州龙子湖智慧岛全国首个基于5G+AI的智慧园区示范标杆。

拓维信息董秘龙麒在接受《证券日报》记者采访时表示,未来公司将继续围绕鲲鹏计算产业领域打造国内领先的“软+硬”战略协同模式,以切入鲲鹏服务器生产和销售为重要抓手,积极打造国产化领域的行业应用,同时公司将联合华为积极布局鲲鹏生态,形成平台+生态+ISV+服务的模式抢占市场。

康泰医学通过创业板注册制IPO审核

■本报见习记者 张晓玉

7月13日晚间,深交所第一次审核创业板注册制下的IPO企业结果出炉,康泰医学等三家企业全部通过上市委审核。

资深投行人士王骥跃在接受《证券日报》记者采访时表示:“此次审核结果符合预期。”

一位接近证监会的人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“创业板注册制的实施,是将监管重点从事前转向事中事后,将关注重点从盈利指标转向信息披露,对上市企业信披的要求更高了,有利于中国资本市场长期健康发展。”

壳资源需求会大幅下降

深圳中金华创基金管理有限公司

董事长龚涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“从速度来看,三个首发公司分别是6月22日、6月23日和7月2日获交易所受理,从受理到过审最短8个工作日堪称神速。从过审概率来看,首发三只通过率100%,说明创业板注册制未来受理即过审的概率较大。”

“凡事有利有弊,因为发行速度快,上市家数多,短期内一定程度上会对市场形成一定的压力。”龚涛说道。

值得一提的是,虽然注册制的实施,加快了企业首发上市进程,但是否意味着上市门槛的降低?王骥跃表示,从申报企业的利润和收入规模上看,都还不错。但门槛降低是一定会发生的事情,太高的门槛,并不利于实体经济。投资者应当谨慎关注新股质地,盲目打新的风险会越来越大。

“如果出现上市门槛降低,将会对存

量企业的估值或者说存量壳资源产生一定的影响。”王骥跃说:“存量公司会分化,部分公司继续受到追捧,大量公司可能被市场慢慢忽略甚至淘汰了。不光存量公司会有大量的壳,现在新上市的公司也有的会成为壳,但是,注册制下对壳资源的需求会大幅下降。”

关注上市委提出的问题

从最新发布审核公告来看,上市委对3家上会企业均提出了问询,并且指出了需进一步落实的事项。从问询内容看,深交所关注到各公司具体业务开展、会计处理、同行业比较等多个方面。

对康泰医学的问询主要涉及销售模式、毛利率变动、资金使用、未决专利诉讼等情况。如经销模式下产品的最终流向及最终销售实现情况;疫

情状态下保代如何核查境外销售业务情况;产品毛利率变动的原因及合理性;利息收入逐年上升的合理性;未决诉讼的影响。

康泰医学董秘郑敏在接受《证券日报》记者采访时表示:“会议前一天晚上,公司针对上市委提出的问题清单予以书面回复。会上公司针对上市委提出的4个问题进行了现场回答。”

龚涛对记者说道:“从这次审核公告来看上市委主要关注问题是:发行条件、上市条件和信息披露这三方面,后续上市的企业一定要吃透以上三点,以期获得完美审核意见。”

王骥跃表示:“此次审核结果披露的问题,对于后续上市企业将起到警醒作用,投资者业可以关注一下上市委提出的问题,这属于存疑或者信披不够充分的问题”。

钛白粉迎涨价潮 中核钛白年内两次上调产品价格

■本报记者 刘欢

自6月28日钛海科技首先宣布涨价以来,钛白粉市场迎来了涨价潮,越来越多的钛白粉企业上调产品售价。

截至7月13日晚间,已有钛海科技、广西德天等15家生产商先后相继发布涨价函,涨价幅度在500元/吨至600元/吨。其中也包括3家A股上市公司,分别为龙蟠佰利、金浦钛业和中核钛白。

龙蟠佰利7月10日宣布,从10日起,公司各硫酸法型号钛白粉销售价格

在原价基础上对各类客户上调500元/吨。7月13日晚间,金浦钛业发布公告称,自即日起,公司锐钛型及金红石型钛白粉销售价格在原价基础上,对国内

各类客户上调500元/吨,对国际各类客户上调80美元/吨。

同日,中核钛白发布公告,从即日起,在现有钛白粉销售价格基础上,全面上调公司各型号钛白粉销售价格。其中,国内客户销售价格上调500元/吨,国际客户出口价格上调80美元/吨。

中核钛白是最早从国外引进全套金红石型钛白粉生产技术的企业,目前拥有钛白粉粗品年产能33万吨,成品年产能超过40万吨,位列国内钛白粉行业第二。

值得注意的是,此次涨价是进入2020年来,中核钛白第二次上调主营产品销售价格。早在2月26日,公司就上调了一次钛白粉的价格,彼时,国内客户销售价格上调500元/吨,国外客户

出口价格上调100美元/吨。

中核钛白方面表示:“公司主营产品销售价格全面上调有助于进一步提升公司的持续盈利能力,有利于提高公司的市场地位和影响力,预计对公司经营成果将产生积极影响。”

今年上半年,钛白粉价格持续下滑,跌幅已近20%。其库存自6月份以来呈上涨趋势,7月初达到13.48万吨的年内高点,在国内外疫情蔓延背景下,市场需求疲软,出口贸易遭受较大冲击,加上国内需求不如预期,导致钛白粉价格走低。仅第二季度,金红石型钛白粉价格下滑了16.1%,价差收窄了25.9%。截至6月底,钛白粉价格为12500元/吨,已处于近十年历史分位的19.7%。

钛白粉价格触及低位后逆势反弹,

很大一部分原因来自需求的恢复。

钛白粉行业分析师杨逊告诉《证券日报》记者:“随着国内疫情可控,将催生更多应用的需求,钛白粉的需求或迎堆积式恢复。”

在杨逊看来,7月份至8月份大概率利,紧接着就会迎来“金九银十”的传统旺季。目前的现状是淡季不淡、旺季提前,渠道备货需求与终端使用需求在7月至8月或提前释放。

中泰证券分析师谢楠表示:“从供需面看,目前钛白粉库存处于高位缓慢下降的态势,6月份钛白粉开工率上升,供给压力依旧较大,各企业以清库存为主;从需求端看,内需继续回升,同时海外需求最差阶段已经过去,叠加三季度为需求旺季,未来整体需求有望逐渐向好”。

蓝思科技 上半年净利预计超19亿元

■本报记者 何文英

7月13日晚间,蓝思科技公布2020年上半年业绩预告,报告期内,预计归属于上市公司股东的净利润为19.08亿元至19.24亿元,同比扭亏为盈。

蓝思科技董秘钟臻卓对《证券日报》记者表示:“公司凭借强大的研发创新储备能力、领先的工艺技术水平、先进的智能制造生产线、深厚的行业资源及品牌口碑等优势,行业竞争力显著提升,消费电子产业链供应集成进一步向公司倾斜,目前公司订单充足,下游需求旺盛。”

财信证券研发中心电子行业分析师司岩对《证券日报》记者表示:“中国大陆在智能手机产业链中的份额处于领先地位,供给能力对全球智能手机产业链影响较大,随着国内疫情率先得到有效控制,产业链供应能力持续恢复。”

司岩认为,从需求端来看,二季度国内需求环比修复,海外市场需求亦在二季度末小幅回暖,带动产业链厂商业绩增长。从更长的时间段来看,5G智能终端的需求并不会消失,疫情结束后被压制的需求也将逐渐恢复。此外,消费电子产业链厂商的业绩与其客户结构紧密相关,上半年业绩表现亦将受此影响出现分化。

客户资源向龙头聚集

蓝思科技的业绩爆发并非一蹴而就,公司在消费电子垂直领域的布局和整合促成了如今的厚积薄发。钟臻卓表示:“历经过去几年的前瞻、高效、精准的战略投入,公司垂直整合战略的推进在2020年上半年收获了进一步成果。”

据介绍,蓝思科技不断丰富在智能手机、智能可穿戴设备、平板电脑、笔记本电脑、一体式电脑、新能源汽车、智能家居家电等领域的产品竞争力,继续提高各类智能终端的产品集成度,帮助客户优化供应链管理成本,为客户提供一站式的优质产品与服务。

报告期内,公司克服疫情困难,及时、可靠地保障了下游客户的交付需求,更加夯实了公司的竞争优势和

行业地位,进一步赢得了客户的信任与支持,扩大了公司在全球优质细分市场领域的市场占有率。

与此同时,公司管理效率、生产效率、成本结构、良率水平较去年进一步改善,多家子公司发挥对内配套优势,供应链管理方面取得了积极成效。此外,2019年上半年亏损的下属子公司在报告期内稳步改善,较去年同期扭亏或减亏。

消费电子垂直领域火力全开

从蓝思科技靓丽的业绩可以预判消费电子新周期正全面开启,其中5G、智能穿戴都是刺激行业景气度持续向上的关键推手。根据Trendforce数据,智能手表在整个可穿戴设备市场的份额预计将从去年的44%增长到2023年的47%,2023年智能手表市场规模有望增加至1.32亿台。

钟臻卓表示,公司与可穿戴设备领域的知名品牌客户建立了深厚、长期、稳定的战略合作关系,向北美大客户、国内大客户等批量供货,总体市场占有率稳居行业领导地位。在主要客户对智能可穿戴设备在2020年不断取得好成绩的前提下,智能可穿戴领域业务有望成为公司本年度十分重要的发展动力之一。

此外,新能源汽车产业进入黄金周期,作为特斯拉全球一级核心供应商,蓝思科技也有望分享产业高景气度的发展红利。

据乘用车市场信息联席会最新数据,6月份国内乘用车市场零售达到165.4万辆,环比增长2.9%,特斯拉在纯电动车市场销量份额23%,预计下半年的电动车市场会明显高于去年同期水平。

资料显示,蓝思科技主要为特斯拉供应中控屏和两侧壁柱产品的整体组件。据介绍,公司在新能源汽车领域与包括特斯拉在内的众多高端新能源汽车厂商建立了长期、稳定的深度战略合作关系,受益于新能源汽车行业的快速发展,公司的汽车电子部件业务将保持稳定发展的势头。

从二级市场的走势来看,市场对蓝思科技亦给予了较高的期待。从年初到7月14日收盘,蓝思科技股价区间涨幅高达150%。

华天科技 上半年净利预增169%至239%

■本报记者 刘欢

7月13日晚间,华天科技发布业绩预告,公司预计上半年归属上市公司股东的净利润2.30亿元至2.90亿元,同比增长168.66%至238.74%。

华天科技方面表示:“受益于国产替代加速,2020年上半年集成电路市场前景广阔与去年同期相比大幅提升,公司订单饱满。”

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林接受《证券日报》记者采访时表示:“在国产替代加速的影响下,集成电路行业相关公司直接呈现出了业绩加速的趋势,部分公司的业绩也得到了改善。”

国产替代加速

在我国集成电路产业链中,封装测试业是唯一能够与国际企业全面竞争的产业,包括华天科技在内的国内主要封装测试企业在技术水平上已经和外资、合资企业基本同步,竞争实力逐渐增强。

在盘和林看来,封装与测试业务是半导体行业的发展切入口,也是产业链最成熟的环节。在中国集成电路产业的发展中,封装测试业务一直保持着稳定增长的势头。特别是近几年来,中国集成电路封装行业在中国产业升级大背景下,符合国家战略发展

方向,有完善的政策资金支持,国内本土封装测试企业得以快速成长;国内先进的封装技术逐步代替了传统的技术;同时,国外半导体公司向国内大举转移封装测试业务,中国的集成电路封装测试市场巨大。

在半导体行业国产化替代的发展趋势下,封装测试产业作为我国集成电路产业链中最具国际竞争力的环节,有望率先实现全面国产替代。在上述背景下,集成电路行业从2019年下半年至今,一直保持高景气度。受益于此,华天科技预计上半年净利润最高至2.90亿元,同比增长168.66%至238.74%。

进入下半年,华天科技总投资超9亿元的昆山扩建项目建设也进入了冲刺阶段。

扩建项目建成后,预计年新增FC生产线封装测试生产能力66亿块、Bumping生产线生产能力84万片、WLCSP生产线生产能力36万片、TSV(8英寸/12英寸)生产线生产能力43.2万片。同时,晶圆级传感器封装技术、扇出型封装技术、三维系统互连技术将达到世界先进水平,中高端封装占销售比例提高到50%以上。

据昆山华天科技相关负责人介绍:“目前,新厂房已有部分生产设备开始安装调试。扩建项目预计年内投产,达产后每年将带来近8亿元的新增销售收入,同时也将进一步提高华天科技市场竞争力和行业地位,促进昆山半导体产业链快速发展”。