

百合股份抢先发布两市首份一季报 净利同比增长44%得益于市场需求旺盛

■本报记者 王 倩

4月6日晚间,百合股份拔得头筹,率先披露了沪深两市首份2023年一季报。百合股份是一家专业从事营养保健食品的研发、生产和销售的国家高新技术企业。公司发布的一季报显示,今年1月份至3月份,公司实现营业收入2.32亿元,同比增长58.73%,实现归属于上市公司股东的净利润4478.32万元,同比增长43.99%。而这也是公司自成立以来最好的业绩。

百合股份董秘孙同波在接受《证券日报》记者采访时表示,2023年,国民健康消费意愿和需求已经上升至新高度,而且营养保健食品消费人群年龄层不断扩大,中青年人群对于营养保健食品的消费需求亦在快速上升,市场需求旺盛。

需求旺盛推动业绩增长

百合股份同日披露的2022年年报显示,2022年公司实现营业收入7.25亿元,同比增长9.59%;实现归属于上市公司股东的净利润1.38亿元,同比下降6.89%。

“2022年,公司面对复杂的市场环境,采取了积极措施,不断提高产品质量,完善供应链管理,强化市场开发能力,以实现主营业务的稳定增长。”孙同波说。

百合股份在2022年第四季度实现营业收入2.06亿元。孙同波表示,“彼时,包括维生素C品类、蛋白粉、益生菌等相关保健品销量大增,一定程度上为公司带来较好的经营业绩。”

进入今年一季度,公司的订单一直很充足,助推公司业绩实现了快速增长。“2023年,社会经济领域总体上处于经济全面复苏的关键时期,公司今年将继续提升企业核心竞争力和运营效率,加速提升智能化建设,完善人才发展能力,实现经营业绩稳步增长。”孙同波表示。

“公司的发展一直比较稳健,丰富、完整的产品结构优势给了公司持续增长和分散风险的底气。”孙同波介绍,目前公司产品剂型涵盖软胶囊、硬胶囊、片剂、粉剂、口服液、滴剂、瓶装饮品及

袋装饮品等,并且各剂型均形成规模化生产。

百合股份2022年功能食品类产品实现营业收入9562.17万元,同比增长65.09%。孙同波表示,公司2021年投资建设的“新型海洋功能成分饮料、口服液智能工厂”和“软糖生产线项目”已于报告期内正式进入生产环节并带来一定的生产效益,两个项目的投产将有利于公司进一步提升液体剂型产品效益,同时也可为公司以新锐品牌居多的功能性软糖市场竞争中助力,扩大行业影响力。

同时,百合股份作为可生产全体系保健食品的混合型企业,拥有快速反应的柔性化生产线优势,可及时、高效的根据终端消费需求调整自身产品产能。

保健品行业发展前景广阔

“近年来,我国保健品市场需求持续增长,正在快速发展的新兴产业。”海南博鳌医疗科技有限公司总经理郑之东对《证券日报》记者表示,未来,随着国民健康意识的不断提升,保健品市

场还将迎来更广阔的发展前景。

根据Nutrition Business Journal数据,2011年我国膳食补充剂行业消费规模为106.43亿美元,2019年增至210.71亿美元,年均复合增长率为8.91%,高于同期全球膳食补充剂行业的增长水平。健康需求是拉动营养保健食品销售规模持续、快速增长的动力。相关数据显示,预计2025年我国健康食品市场规模为1.14万亿元。

孙同波也向记者介绍了百合股份近年来在品牌和渠道建设方面的战略。“2022年以来,公司对营销体系进行了优化,强化了品牌营销班子,稳步推进百合股份健康驿站项目,不断调整门店运营结构,重点推进加盟业务,为经销商提供强有力的市场支持,从区域性市场逐步向全国性市场发展。”

在自主品牌建设方面,公司目前拥有“百合康”“福仔”“鸿洋神”及“足力行”等自主品牌。“对于百合股份来讲,百合系品牌未来的成长空间还很大,公司未来将从品牌高度、曝光度、渠道等方面重点发力自主品牌。”孙同波对记者如是说。

宝丽迪拟收购厦门鹭意事项迎实质进展 交易作价调整为3.87亿元

■本报记者 陈 红

时隔近一年,宝丽迪收购厦门鹭意彩色母粒有限公司(下称“厦门鹭意”)迎来了实质性进展。

4月6日晚间,宝丽迪发布公告称,公司拟通过发行股份及支付现金的方式向陈劲松、李新勇、赵世斌、陈东红购买厦门鹭意100%股权,同时拟向不超过35名特定对象发行股份募集配套资金“事项获证监会注册批复。”

宝丽迪方面表示,“公司与厦门鹭意在战略方向、销售网络、产品系列和技术交流等方面高度互补协同,双方融合将创造出良好的协同效应。”

IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,“通过本次交易,宝丽迪将已经相对成熟的纤维母粒业务纳入旗下,在优化公司业绩的同时,也为培育新的业务增长点打下了良好的产业基础。”

增强可持续经营能力

2022年5月28日,宝丽迪首次发布收购厦门鹭意预案,时隔近一年,上述预案终于获得了实质性进展。

目前,证监会已同意宝丽迪向陈劲松发行1060.04万股股份、向李新勇发行252.39万股股份、向赵世斌发行201.91万股股份、向陈东红发行168.26万股股份购买相关资产的注册申请;同意公司发行股份募集配套资金不超过2.32亿元的注册申请。

依据银信评估出具的资产评估报告,以2022年3月31日为基准日,厦门鹭意100%股权采用收益法评估的评估值调整为3.92亿元。较账面净资产1.191亿元,增值2.73亿元,增值率为229.6%。

经各方协商一致,本次交易厦门鹭意100%股权交易作价调整为3.87亿元。将以发行股份方式支付交易对价的60%,以现金方式支付交易对价的40%。

财务数据显示,截至2022年9月底,厦门鹭意总资产为1.66亿元,2020年度、2021年度及2022年前三季度,其分别实现营收2.28亿元、2.8亿元及1.81亿元;净利润4105.92万元、3362.42万元及1642.12万元。

根据业绩承诺方承诺,厦门鹭意

2022年度、2023年度、2024年度经审计的净利润分别不低于2550万元、3500万元和4300万元,累计为不低于1.04亿元。

宝丽迪方面表示:“本次交易完成后,宝丽迪的收入规模与净利润水平预计将有所增加,有助于增强公司的可持续经营能力、抗风险能力和核心竞争力,助力公司长期盈利能力的提升。”

“目前,收购厦门鹭意已收到证监会同意批复,后续公司将按照计划推进。”宝丽迪董事会秘书袁晓峰向《证券日报》记者表示。

纤维母粒市场将保持增长

据宝丽迪介绍,“长期来看,我国化纤行业保持稳定增长的趋势;考虑到纤维母粒的节能环保特性,伴随着纺织行业绿色发展水平的提升和原液着色技术的逐步成熟,预计未来纤维母粒的市场容量仍将保持良好增长。”

据记者了解,为推进行业科技进步及创新、建设节能环保型社会,国家相继出台了多项鼓励政策,为纤维母粒领域的发展提供了良好的政策指引和制度保障。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示:“纤维母粒属于国家重点支持的节能环保材料,在塑料制品及化学纤维制品中应用广泛。我国是化学纤维生产大国,产量占据全球近八成,随着国家环保政策逐渐落地,纤维母粒市场规模逐渐扩大。”

本次宝丽迪拟收购的厦门鹭意,是国内最早进入纤维母粒行业的民营企业之一,经过三十年积累与发展,已形成较为成熟的纤维母粒产品线布局、人力资源储备、技术储备与客户基础,近年来纤维母粒产量排名保持国内前三水平,拥有较强的行业地位与市场竞争力。

“厦门鹭意生产的白色母粒在行业内竞争实力较强。本次交易,双方公司属同一行业,业务相近,均从事化学纤维母粒的研发、生产与销售,所属行业为橡胶和塑料制品业,主营业务属于国家鼓励类产业,符合国家产业政策。收购完成有助于宝丽迪扩大市场份额,提升产能,进一步提升行业集中度和影响力。”张孝荣补充道。

多家AI企业坦言大模型尚处研制阶段 行业应用落地存在不确定性

■本报记者 李春莲
见习记者 彭衍菘

4月5日晚,大华股份披露股票交易异动公告,公司股票交易价格连续三个交易日(3月31日、4月3日、4月4日)收盘价格涨幅偏离值累计超过20%。公告还提到,近日有投资者在深交所互动易平台问及公司关于“巨灵 AI 开放平台与大模型差异”及“多模态应用”等相关情况。

大华股份表示,目前,公司对大模型的技术研究尚处于预研阶段,相关工作,视频大模型在行业应用落地时间及落地效果存在不确定性,请广大投资者注意投资风险。

值得一提的是,在AI模型板块中,有多家企业通过公告或投资者互动平台表示,公司对“大模型”的研制尚处于早期阶段。

例如,近日美亚柏科在互动平台表示,公司目前在探索的是细分专业领域的AI大模型,主要围绕电子数据取证和公共安全大数据的需求开展。公司基于在公共安全大数据的技术沉淀,多年来所积累的行业Know-How是该AI大模型的核心优势。但该AI大模型目前尚在探索阶段,后续公司会根据市场需求情况,适时布局研发及推广的进度。

中国电子商务专家服务中心副主任、知名互联网专家郭海在接受《证券日报》记者采访时表示:“目前,国内AI大模型正处在从实验室走向大规模商业化的早期阶段,存在核心技术不成熟、成熟落地场景较少、生态系统不健全等突出问题。”深度科技研究院院长张孝荣也认为,国内AI大模型研发的水平还在实验室阶段,相关算法尚未成型。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林进一步介绍道,大模型生成式AI是弱智能向强智能的跨越,国

内AI企业尚未跨越关键门槛。当前国内AI主要是中小模型,比如人脸识别、图像识别、简单语音对话,语义理解,应用范围很广,但在大模型应用方面,一方面海外更成熟的AI如今很难在国内落地,而国内又缺乏相关产品,所以还没有应用。

“如果市场对企业估值过高,可能会导致投资者高估大模型的商业化落地时间和效果,从而导致投资决策的失误。”巨丰提醒提醒投资者注意投资风险,不要过度追逐热点,要理性投资,关注企业的研发实力和商业化落地计划等方面。

大模型是AI领域的前沿研究方向,虽然目前还未有规模化的应用,但是国内上市公司在多个领域内已有布局,化解应用落地所面临的挑战。多家企业表示,未来会在大模型领域继续进行研发投入和商业化落地,并和其他相关领域的大模型技术融合发展。

主营金融物联等业务的浩云科技4月3日在互动平台表示,公司看好AI大模型结合低代码平台的应用前景,目前正在积极研究测试海外AI大模型的开源算法。

格灵深瞳4月4日在接受机构调研时也表示,公司目前自研的大模型更多的是基于计算机视觉领域。公司自主研发了基于多模态弱监督的大模型训练算法,节省了大量数据标注资源,已经在业务中利用该大模型提升少样本场景的准确率,能够在满足客户对召回率、精度等技术指标的需求、产品功能完整度和性价比、研发投入产出比等方面达到较好的平衡。

从技术层面来看,微物联(福州)网络科技有限公司总工程师陈勤表示,国内大模型在研制上处于感应阶段,AI前沿技术受到某些国家的限制,核心的人才和算法稀缺,欠缺自主开发的产品,核心技术上过度依赖开源算法和现成公开的模型代码。

新力控股将被取消上市地位 多家房企仍在加速复牌中

■本报记者 王丽新
■见习记者 陈 潇

4月6日晚,上交所宣布,自4月13日上午9时起,新力控股的上市地位将予以取消。

据了解,新力控股自2021年9月20日起暂停买卖,因未能于2023年3月19日或之前按照交易所制定的复牌指引而复牌,上市委员会决定根据《上市规则》第6.01A(1)条取消该公司股份在交易所的上市地位。

“新力控股属于最近两年受债务问题困扰较大的企业。2022年,其经营数据就开始显露出问题,但没有引起广大投资者和房地产界的关注。新力控股也是房企债务风波以来首个退市的企业,或者说是出险房企退市第一例。”易居研究院智库中心研究总监严跃进向《证券日报》记者表示,这也意味着其他停牌房企若有意保留上市地位,仍需加快推动经营恢复。

公开资料显示,新力控股创办于2010年,2019年登陆上交所,截至2021年9月20日停牌,新力控股股价报0.5港元,总市值17.85亿港元。

新力控股在2021年9月24日发布了最后一份中期财报,截至2021年上半年,公司实现营业收入112.18亿元,同比增长28.9%;期内毛利24.38亿元,同比下降7.28%;毛利率21.7%,下降8.5个百分点;归属股东净利润7.63亿元,同比减少7.06%。

此外,2021年上半年,新力控股总资产为1120.38亿元,总负债918.04亿元,资产负债率达81.94%。

此后,新力控股再未发布任何财

新力控股自2021年9月20日起暂停买卖,未能于今年3月19日或之前按照交易所制定的复牌指引而复牌

务报告,公司曾解释为集团财务报告单位人员短缺,公司财报职能无法正常有效运作。

在债务压力之下,2021年12月20日,新力控股在公布当季最新资料的同时表示境内债务逾期63.94亿元,并确认已违约。此后,2022年8月份,新力控股债权人向香港高等法院提出清盘呈请,2022年12月7日,香港高等法院在聆讯会上正式向新力控股颁布了清盘令。

“从这类企业的退市原因看,实际上和企业经营状况改善不佳有直接关系,很大程度上说明当前部分出险房企

的问题解决是比较复杂的,很难在短期内向复牌方向靠拢。”严跃进表示。

值得注意的是,自去年4月份开始,由于未能按时披露2021年度业绩,港股已有十余家房企暂停交易。

根据港交所相关规定,上市公司若连续停牌18个月,则可对其中摘牌,而此次新力控股成为这批房企中“退市第一例”也对这些长期停牌的房企有一定警示意义。

“9月份,部分房企停牌时限将至,届时如果无法达成复牌条件,对房企来说意味着彻底丧失上市公司地位,企业市场形象、信用环境会进一步恶

东北制药2022年归母净利润3.5亿元 同比增长253.58%

日前,东北制药公布了2022年年报,数据显示,其2022年实现营业收入88.09亿元,比上年同期增长8.15%;实现归属于上市公司股东的净利润3.50亿元,比上年同期增长253.58%,实现了业绩的持续增长,展现出良好的发展态势。

东北制药相关负责人表示:“在去年疫情持续及市场竞争加剧的情况下,东北制药能取得这样的成绩,得益于近年来推进以激发市场主体活力为目的的体制机制改革。”

2018年,东北制药引入辽宁方大集团作为战略投资者实施混改,通过引入方大集团“党建为魂”的企业文化,以及先进的管理方式和激励机制,将企业经营的关注点全面聚焦到创新创效上来,使企业发展韧性和发展活力持续显现。

紧抓“销售王牌” 拓展双循环市场

年报中提到,东北制药制剂产品销售2022年收入35.93亿元,同比增长8.68%;原料产品销售收入14.70亿元,同比增长13.50%。对于上升的主

要原因,东北制药表示,靠的就是企业上下增强信心,抢抓市场机遇,以优势品种拓市场扩销路。

作为国内重要的药品生产与出口基地,东北制药是一家覆盖医药研发、生产、销售全产业链,且具备“原料药+制剂”一体化优势的医药制造企业。其生产的维生素C、整肠生、卡孕栓、吡拉西坦片、东维力等制剂产品市场认可度高;维生素C、左卡尼汀、磷霉素、黄连素、吡拉西坦等主要原料药,凭借过硬的产品质量也已远销全球100多个国家和地区。

2022年,东北制药制剂销售以“聚焦终端、学术拉动、精细管理、提升纯销”为总体策略,在持续加强现有主导品种推广的基础上,加大新上市产品的市场开发力度。重点产品及新产品均实现了增产,为公司未来发展奠定坚实基础。

原料销售在充分发挥产业链优势的前提下,持续加大原料药终端客户的开发力度,冲击空白市场。去年还全力开发副产终端客户,逐步实现按化工品销售的目标,使副产真正变成“富产品”。

作为占营业收入40.50%的医药

商业板块,东北制药子公司供销公司和东北大药房持续优化业务定位和盈利模式,发挥批零一体化优势并推进电商新零售模式,多维度拉动公司销售收入增加。

持续深耕研发创新 增强核心竞争力

坚持创新是第一动力,业绩增长之下,东北制药去年研发投入超过1.55亿元。

2022年东北制药依托“原料药+制剂”一体化优势,7个自研新产品相继获批。“今年我们将瞄准行业发展趋势,基于市场及临床需求,继续大力推动产业链产品研发,补充研发新产品立项,力争第一梯队上市,不断夯实拓展优势治疗领域及产品管线,形成新产品获批数量稳步攀升的良好态势。”东北制药研究院院长刘素娜表示。

坚持科技驱动和产品驱动,增强企业核心竞争力。东北制药通过自主研发、技术合作、项目引进等方式,不断充实完善研发管线,把科技力量转化为产业竞争优势。去年公司还

成立了东北制药(上海)生物科技有限公司,加速推进与美国MedAhome公司协议引进的ADC药物和CAR-T细胞治疗技术合作项目落地,加速布局大分子创新药领域。

不畏艰难保产保供 勇担责任践初心

企业自身发展好,更要“富而有责、富而有义、富而有爱”,在夯实业绩稳健增长的同时,东北制药积极践行企业社会责任。

2022年12月份,在疫情防控进入新阶段的关键时期,东北制药组织员工加班加点生产扑热息痛片、VC、甘草片、整肠生等防疫急需药品,全力保障政府“防疫健康包”、各级医疗机构及全国市场用药需求。

尤其对百姓急需的退烧药扑热息痛片,东北制药放弃其它高利润产品,集中人员昼夜追产,硬是将2元一联20片的扑热息痛片日产能提高到平时的两倍以上;旗下东北大药房沈阳72家门店24小时营业服务百姓,销售的所有防疫相关商品一律不涨价,以实际行动践行企业社会责任。(CIS)



王琳/制图