

■ 年报新看点

云南白药去年业绩增三成 社保基金及外资纷纷加仓

连续28年持续分红,2020年度拟每10股派发红利39元(含税)。

2020年第四季度,云南白药获得社保基金和外资的看好,其中UBS AG、全国社保基金-零组合新进为第九、第十大流通股东,持股分别为611.43万股和602.15万股;第七、第八大流通股东分别加仓450.02万股和100.87万股。

● 记者 张雪 ● 编辑 祝建华

连续28年持续分红,净利润、扣非净利润增速均超营收增速,3月26日晚,老牌白马股云南白药交出了一份超出市场预期的2020年年报。

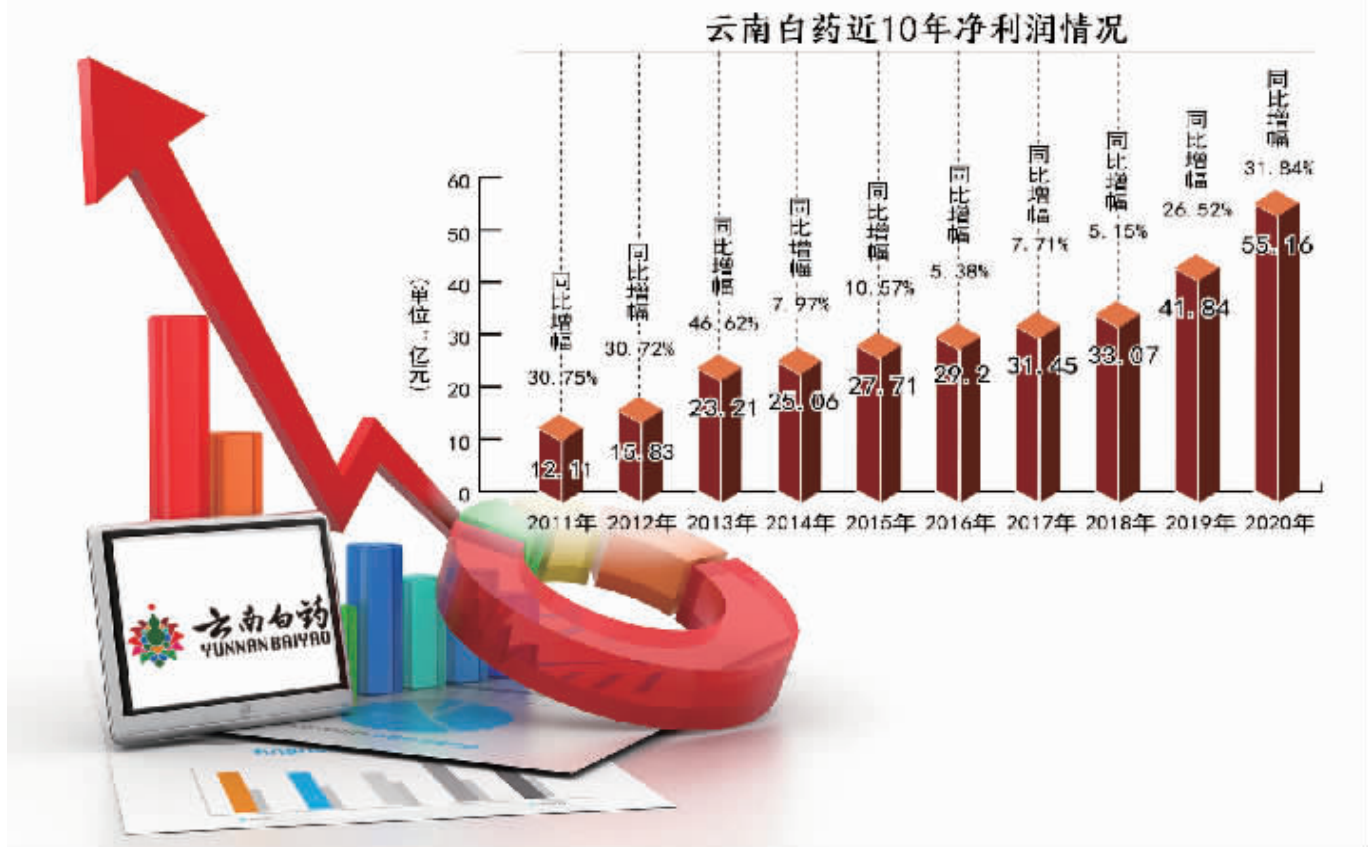
2020年,云南白药实现营业收入327.43亿元,同比增长10.38%;实现净利润55.16亿元,同比增长31.85%;实现扣非净利润28.99亿元,同比增长26.63%。公司拟每10股派发红利39元(含税),连续28年对股东分红。

从流通股股东榜来看,云南白药在2020年第四季度获得社保基金和外资的看好,UBS AG、全国社保基金-零组合新进为公司第九、第十大流通股东,持股分别为611.43万股和602.15万股。此外,公司第七、第八大流通股东瑞银资产管理(新加坡)有限公司-瑞银卢森堡投资SICAV、全国社保基金-八组合增持了公司股票,持股增至1042.89万股和764.89万股,增持股数分别为450.02万股和100.87万股。

从净利润来看,云南白药业绩表现超出市场预期。根据此前公司2020年三季报显示,云南白药去年前三季度净利润同比增幅为20.08%。结合公司扣非净利润来看,云南白药2020年业绩的一大块主要依靠投资收益——因投资上市公司小米、伊利股份、红塔证券、九州通等,获得了22亿元投资收益。

在年报中,云南白药透露了聚焦主营业务的进展,让市场对公司的未来发展充满期待。

健康品板块,云南白药牙膏市场份额



尤雷雷 制图

持续稳居全国第一,2020年末市场占有率达到22.2%,成为公司核心竞争力。与此同时,报告期内,云南白药集团上海科技有限公司、云南白药集团上海健康产品有限公司相继成立,与日本POLA化成工业株式会社线上签约,未来在AI皮肤检测、全植物安全护肤、精准解决方案等方面将持续突破,探索医美领域增长极。

中药资源板块,持续聚焦战略药材全产业链运营模式,云南白药“数字三七产业平台”在云南白药集团文山七花有限责任公司正式启用,“白药生活+”体验店开店规模逐年稳步提升,整合了公司产业链和价值链优势资源,打造品牌用户体验、互动、聚合的新零售健康管理平台。

同时,云南白药在投资并购方面加快脚步。公司通过委托上海信托认购万隆控

股可换股债券,实现公司与万隆控股在个人护理产品贸易,以及植物提取和配套监测、物流、进出口及相关服务方面的深入合作;公司通过增资并受让部分股权,取得金健桥公司70%股权,短期内继续放大金健桥现有业务量,同时与公司器械业务板块整合以承接器械项目的研发、生产及销售业务。云南白药还表示,将继续加大力度进行优选并购标的,储备一批国内外项目,并继续加强与专业产业基金的合作,推动云南白药发展为创新技术驱动的医药企业。

值得一提的是,3月4日,云南白药曾公告称,决定聘任董明为云南白药首席执行官(CEO)。在出任云南白药集团CEO之前,董明曾任华为中国区副总裁,同时是中国虚拟现实产业联盟的副理事长。超过

21年的华为工作经验,10年的海外常驻工作经历,使其熟悉海外市场运营、全球化研发和供应链布局、国际贸易与商务体系,丰富的企业科技化赋能和数字化转型工作经验,也获得了行业关注。市场普遍好奇,云南白药为何在一年半的寻觅后,锁定了这样一位“跨界”的CEO。

董明在3月17日的见面会上谈到,现在的信息革命完成了互联网革命的上半场,改善了人与人、人与组织之间的关系。信息革命的下半场,最重要的组成部分就是医药健康革命,重心将回归到对个人健康的关怀上、对终极生命体验的关心上,未来行业变革具有广阔的前景。董明表示,今后将致力于持续打造研发、解决方案和用户运营的三个作战平台,以及数据、知识和质量的三个管理平台。

■ 董事长专访

和林微纳骆兴顺:做精微制造的“刺绣大师”

● 周健 ● 编辑 祝建华

“通俗一点,我们做的是微细的‘针线活’。”采访甫一开场,和林微纳董事长骆兴顺便以“刺绣”作比喻,阐述了公司在做什么以及要做什么,“从‘绣娘’到‘刺绣大师’,没三五十年的不行。一家有功底制造业企业,就像是培养‘刺绣大师’,需要能沉下心来研究,也需要更多的资金、人才和时间的沉淀。”

采访中,他提及最多的就是“本分”。“未来的公司要做成怎样,最根本的是把本分的事情做好。我能保证的是,企业会始终围绕某些环节,孜孜不倦地向前布局,踏踏实实地把产品做精做细做实。”骆兴顺说。

“1+1>2”落地成真

回忆起创业之初,骆兴顺表示,因为在工作中深刻体会到海外企业解决问题效率较低这一市场痛点,才下定决心走上创业之路。“我想,如果用中国人的勤劳结合国外的技术把产品做出来,在行业里至少能站稳脚跟,占据一定的市场份额。”

骆兴顺“1+1”的解决方案看似简单,但要从业内入门到真正掌握核心优势,绝非朝夕之间。

早在2008年,和林微纳的创始团队和部分核心技术人员便成立了以助听器用精密结构件等产品为主的和林精密,进入精密结构件制造领域。随着公司业务和经营的发展,以及对行业发展趋势的判断,骆兴顺在2012年成立了和林微纳,由此逐步开始研发应用于微机电(MEMS)领域的相关产品和工艺技术,为进军MEMS领域储备技术基础。

在此基础上,当2016年MEMS开始在多个领域快速推广,以及跨时代的苹果AirPods上市催生的TWS耳机爆发式增长,早已夯实技术基础的和林微纳迅速抓住市场机遇,切入苹果产业链,为其相关产品提供所需的精密屏蔽罩。

从屏蔽效果上看,使用和林微纳精密屏蔽罩的声学传感器,屏蔽效能可达73至75dB,高于约70dB的市场平均水平,且加



和林微纳董事长 骆兴顺

工精度公差控制在12微米以内。在追求效果的同时,和林微纳仍能保持着行业内领先的良品率,每百万件产品中对终端成品造成影响低于5件。凭借这两点优势,和林微纳成为歌尔股份、英飞凌等客户的主要供应商,骆兴顺“1+1”的解决方案不仅变为现实,更取得了“1+1>2”效果。

“这个行业的特点是部件小,规模大。”骆兴顺介绍道,“如何保证过程的稳定性和可靠性,就要仔细琢磨。虽然我们只是提供终端产品的一个部件,但如果产品可靠性不行,终端产品就有可能出现问题。既要掌控‘度’,又要保证‘量’。”

“我们瞄准的是大企业不愿意做、小企业做不了,而且在细分领域上有技术要求,要花费时间去研究的市场。”骆兴顺说,“这会有比较好的投资回报、企业价值和社会价值,员工和股东也能从中受益。”

“点线面”构成业务大网

“我们以前研究不同环境下的微细加工,甚至是微细模组、机构的组装等,就发现如果做一些适当的调整,可以做出一个全新的产品。随着产品越做越深,我们可以把相关的零部件进一步做出来。”骆兴顺自信地说。在确立了精密屏蔽罩的技术和市场双重优势后,和林微纳将目光投向了同属于MEMS领域,但市场占比更大的压力传感器,先后申请了“压力传感器封装保护罩(MEMS)”、“MEMS防水压力传感器导向定位护罩”等专利。

2017年,和林微纳将精微打点技术、包边冲压组件技术、精微自动化装配技术等转型应用于半导体芯片测试探针的生产,在MEMS领域之外延展出新的业务领域。自2018年全球芯片出货量首次突破万亿颗规模后,芯片下游的市场需求不断放量,半导体测试探针业务正在成为和林微纳新的业绩增长点,营收从最初的不足500万元增长到2020年上半年的1404万元,占比从4.28%提升至16.65%。

在骆兴顺看来,这是一种水到渠成的水平交叉创新,“水平交叉创新,就是在某个领域内的方式方法和经验积累,在另一个领域遇到类似的困难和问题时可以融会贯通地解决。我们更多价值就在这里,也需要把做过的案例和产品形成数据去分析。”

在缺“芯”愈演愈烈的当下,公司业绩受益于此正处于上升通道。公司表示,由于半导体芯片测试探针产品销售规模预计同比大幅增长,预计今年一季度可实现营收0.95亿元,同比增长146.39%。在此背景下,产能成为和林微纳目前的最大瓶颈。招股说明书显示,公司MEMS精密电子零部件和半导体芯片测试探针的产能利用率和产销率保持在90%以上的高位,而此次募集资金主要用于上述两大业务的扩产。

细分技术在垂直领域向纵深发展,并横向覆盖更多的领域和客户,和林微纳在骆兴顺的掌舵下,由点到线再到面,编织起一张宽广的业务网络。

内部驱动塑造“刺绣大师”

“对企业来说,持续研发投入是深耕行业的基础,只有这样才能制造出市场需要的产品,才能积累资本并再次投入研发中。”在骆兴顺的规划下,和林微纳在产品研发方面形成了两个良性循环,即人员、产品、研发三者构成的研发机制循环,以及现有产品、短期研发和中长期前瞻性研发的产品储备循环。

“现有的大批量产品要投入改造生产线才能保持良品率,我们正在与客户共同研发的产品1至2年内就要面向市场,需要研发投入才能抓住。更长远的,我们要研究客户未来3至5年的新需求,只有这样客户才会持续跟我们合作。”谈到兴起,骆兴顺在纸上勾勒出公司研发储备的循环示意图,并辅以简单扼要的文字说明。

面对终端产品激烈的市场竞争,如何为客户创造价值、实现价值,始终被骆兴顺视为公司的首要目标。在他看来,只有企业与客户形成共生关系,才能帮助客户创造价值、实现价值,真正形成产业价值链。“帮助客户缩短产品进入市场的周期,就是为客户创造的价值。合作到最后就像两口子过日子一样,思维、行为、习惯都能同步,如果不这样就一定会出问题。”

越是看似质朴的道理,实践起来越是需要深厚的“功底”。

“这些都源自我们与不同客户在不同领域中形成的积累,前提是公司要向前看,在这一领域中有很深的积累。”骆兴顺介绍道,“我们针对某些方面,特别是一些精密的加工领域、产品,都会做超前的研究和积累,当客户有相关的要求,我们就能提出解决方案或者帮客户把方案变为现实。有时候我们可以把已有的想法跟客户分享,帮助客户去做设计和实验。”

谈及如何应对市场环境变化时,骆兴顺表示,首要思考的是如何把本分的事情做好,提升公司的抗风险能力,“工业领域的强大需要无数有功底制造业小企业做基础,就像一棵参天大树,根源在于根须对土壤的抓力和营养的汲取。”

北清智慧拟借壳 中电电机迎“风光”

● 记者 林淙 ● 编辑 祝建华

从电动机设备切入新能源领域,中电电机即将“脱胎换骨”。3月26日晚间,中电电机披露重组预案,北清智慧拟借壳上市。一揽子方案包括资产置换、发行股份购买资产、股份转让及配套募资四部分。

本次交易预计构成重组上市。公司控股股东将由宁波君拓变更为天津富清,实控人将变更为北京市国资委。交易完成后,上市公司主营业务将变更为光伏电站项目、风电项目的投资、开发、建造、运营及管理。

具体来看重组方案:中电电机拟以自身全部或部分资产及负债与天津富清所持北清智慧股权的等值部分置换;并向北清智慧全体股东以发行股份的方式购买置入资产与置出资产交易价格的差额部分,发行价格为10.98元/股。同时,中电电机股东王建裕及王建凯向天津富清转让其持有的上市公司部分股份。该三项同步实施、互为条件。

此外,以上三步的成功实施为前提,中电电机拟向不超过35名特定投资者非公开发行股份募集配套资金,发行价格不低于定价基准日前20个交易日上市公司股票交易均价的80%。

公告表示,通过此次重组,公司有望打开“双赢”的新局面。一方面,中电电机将获注盈利能力较强、发展前景广阔的光伏、风电行业优质资产,从而改善上市公司的经营状况,提高公司资产质量;另一方面,标的北清智慧将获得A股资本市场运作平台,实现融资和并购整合功能,提高资本实力和品牌知名度,巩固行业优势地位。

随着技术的发展及政府政策的持续支持,光伏、风力发电平价上网将逐步实现。中电电机在公告里信心十足地写道,“从长期来看光伏、风力发电行业发展前景广阔”。

而能为上市公司带来新“风光”的北清智慧,是什么来头?据披露,北清智慧系港股上市公司北控清洁能源集团旗下孙公司。穿透后,其实控人为北京市国资委。

从股东阵容来看,北清智慧间接股东北控清洁能源为港股上市公司。此外,北控水务集团、中信产投基金、启迪股份亦间接持股。

从产业布局来看,北清智慧光伏、风电站主要分布于河北、山东、江苏等电力消纳能力较强的区域,拥有大型地面式、屋顶分布式、渔光互补型、农光互补型等多类型光伏电站,多元化模式以降低经营风险和区域风险。

2017年至2019年及2020年上半年,北清智慧模拟口径(未经审计)的营收分别为16.81亿元、30.36亿元、32.94亿元和17亿元;净利润分别为4.33亿元、7.32亿元、7.81亿元和4.35亿元。

上市公司发展即将掀开新的篇章,谁有望分享此次资本盛宴?

股东榜显示,当前中电电机的第一大股东为宁波君拓,合计持有5520.2万股,占上市公司总股本的23.47%。公司原实控人王建裕、王建凯目前持股比例分别为22.5%、15.45%,位列第二、第三大股东。

值得一提的是,“开宴”前夕,却有两家机构提前退场。对比2020年三季报与最新股东榜可见,公司原第七大、第八大股东法国兴业银行和中央汇金资产管理有限责任公司均已退出前十大股东。

打造7家区域性眼科中心 爱尔眼科拟定增募资36.5亿

● 记者 夏子航 ● 编辑 祝建华

3月27日,“眼茅”爱尔眼科发布2021年定增预案,以进一步聚焦区域龙头医院升级。

预案显示,爱尔眼科拟向不超过35名特定投资者发行股份,发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的80%,募集资金总额不超过36.49亿元。

扣除发行费用后,爱尔眼科本次募资将用于8大方面。其中,长沙爱尔迁址扩建项目、湖北爱尔新建项目、安徽爱尔新建项目、沈阳爱尔眼视光迁址扩建项目、上海爱尔迁址扩建项目、贵州爱尔新建项目、南宁爱尔迁址扩建项目分别拟投入募资4.2亿元、2.95亿元、4.87亿元、7.8亿元、1.77亿元、4.45亿元和1.51亿元,另投入8.9亿元补充流动资金。

本次,爱尔眼科定增项目涉及医院均为重点省会及直辖市龙头医院。目前,上述地区现有医院普遍面临空间局限,制约了医院的接诊服务容量和科研培训的开展提升。

具体来看,通过本次定增,爱尔眼科一方面聚焦扩容提质,以更好地承接日益扩大的市场需求。在长沙、上海、沈阳、南宁等扎根多年的重点区域,公司拟对老牌医院进行迁址扩建,对医院硬件设施、医疗设备、科研设备、人员配置全面升级,缓解接诊容量饱和的现状。

同时,在湖北、安徽、贵州等地,爱尔眼科拟通过新建方式逐步完善横向同城分级诊疗体系,加快省会城市一城多院建设,进一步增强规模效应。

爱尔眼科表示,近年来我国眼科医疗服务需求呈现持续增长态势。首先,随着我国人口结构老龄化,年龄相关性眼病患者不断增加;其次,青少年的眼健康狀況日趋严峻,特别是近视眼的发病率远高于世界平均水平;最后,疫情改变了人们的生活方式,网上上课、网上办公、网上娱乐、网上社交的趋势化加剧了用眼强度,对视觉健康造成更大影响,积蓄了更多眼科医疗服务需求。

一直以来,爱尔眼科实行“中心城市——省会城市——地级城市——县级城市”的分级连锁模式。爱尔眼科表示,今后10年,公司的战略目标是把基层眼科水平提升至地市级医院水平,同时集中力量打造八到九家世界级和国家级区域性眼科中心。为此,公司计划对一批重点医院进行新建或升级改造。

