

博瑞医药提示风险：获新冠口服药授权对未来业绩影响无法预计

□本次 MMP 授权的 27 家药企中,有 5 家为中国药企,分别为复星医药、博瑞医药、石家庄龙泽制药、上海迪赛诺和朗华制药。

□目前国内也有多家药企在进行新冠口服药的开发,如君实生物、开拓药业、先声药业以及广生堂等。

□默沙东已经与全球 30 多个国家 / 地区政府签订 Molnupi-ravir 预采购供应协议,目前正在等待监管部门的授权审批。

◎记者 张雪 ◎编辑 邱江

1月21日午间,博瑞医药发布相关媒体报道的风险提示公告称,本次许可为非独家许可,且许可区域为印度、巴基斯坦等 105 个低收入国家 / 地区,不包括中国。博瑞医药尚无相关产品在手订单,亦未开展相关生产,合同的履行对公司当期业绩没有重大影响,对未来的业绩影响尚无法预计。该产品定价预计将低于原研产品或其中中高收入国家售价。

同时,根据购买方性质不同,博瑞医药应按照 Molnupiravir 的年度净销售额的 5% 或 10% 向默沙东支付专利许可使用费。基于 MSD-MPP 协议,只要 WHO 宣布 COVID-19 不再列为“国际关注的突发公共卫生事件”的次月,默沙东就将开始收专利许可费。

有行业专家认为,最终成药市场是供给中低收入国家 / 地区,偏公益性质,因此利润空间有限。

消息面上,当地时间 1 月 20 日,药品专利池组织 (MMP) 宣布,其已与 27 家药企签订协议,允许全球 105 个中低收入国家或地区获得默沙东新冠口服治疗药物 Molnupiravir 的仿制药,该药物目前仅在美国、英国和日本获特批上市。

受该消息影响,1 月 21 日,5 家获准公司的相关股票大涨。截至当天收盘,博瑞医药涨停,复星医药涨幅为 5.98%,朗华制药母公司维亚生物涨幅高达 13.86%。

MMP 是一家联合国支持的非盈利性公共卫生组织,其主要通过自愿许可和专利池的创新方法,致力于增加中低收入国家 / 地区获得药品的机会,并促进此类药品的开发。

本次 MMP 授权的 27 家药企中,有 5 家为中国药企,分别为复星医药、博瑞医药、石家庄龙泽制药、上海迪赛诺和朗华制药。其中,前 4 家获批可同时生产原料药和成品药,朗华制药获生产原料药。

据了解,Molnupiravir 是由默沙东和 Ridgeback 共同开发的全球首个口服小分子新冠药物,其在多个临床前的 SARS-CoV-2 病毒感染预防、治疗和预防传播模型中均显示了活性。2021 年 11 月,英国药品和保健产品管理局 (MHRA) 率先批准 Molnupiravir 上市,用于治疗重症和住院风险较高的轻中度 COVID-19 成人患者,成为全球首个获批的口服新冠药物。2021 年 12 月,美国食品药品监督管理局 (FDA) 也授予该药物紧急使用授权 (EUA)。Molnupiravir 每盒含 40 粒胶囊,需要每日服用两次,每次 4 粒,连续服用 5 天,一个疗程约需花费 709 美元。

据默沙东中国官方信息显示,截至 2021 年底,默沙东已生产了 1000 万疗程,预计 2022 年将至少生产 2000 万疗程。截至目前,默沙东已向获得上市批准或使用授权的 20 多个国家 / 地区运送 Molnupiravir,已经有患者开始接受该药物进行治疗。为了增加已获许可的仿制药制造商的供应量,默沙东已与联合国儿童基金会达成一项协议,在 2022 年上半年向中低收入国家 / 地区调配总计 300 万疗程 Molnupiravir。

此前,默沙东与美国政府签订一项采购协议,根据该协议,在美国食品药品监督管理局授予紧急使用授权后,公司将向美国政府供应约 310 万疗程 Molnupiravir。截至目前,默沙东已经与全球 30 多个国家 / 地区政府签订 Molnupiravir 预采购供应协议,包括澳大利亚、加拿大、韩国、日本、泰国、英国和美国,目前正在等待监管部门的授权审批。

值得一提的是,目前国内也有多家药企在进行新冠口服药的开发,如君实生物、开拓药业、先声药业以及广生堂等。

有报道称,国内唯一获批进入临床试验的新冠治疗小分子药物 VV116,年内通过临床试验后,有望在 2022 年下半年递交新药上市 (NDA) 申请。

对此,君实生物方面回应称,正在积极推进 VV116 的临床试验,目前正在准备该药物国际多中心二、三期临床试验。对于该款药物国内具体申请上市时间表,君实生物则未明确回复。

■董事长专访

希荻微：像野草那样有顽强的生命力

◎记者 张雪 ◎编辑 邱江

在“希荻微”这个名字中,“希”代表希望;“荻”代表荻花,这是一种野草。“初创公司能够存活下来的比例不到 5%。我们以‘荻’命名,希望公司像野草那样有顽强的生命力——野火烧不尽,春风吹又生,在严酷的 market 和技术竞争环境下能够存活下来,并茁壮成长。”日前,希荻微董事长陶海 (TAO HAI) 接受上海证券报记者专访,娓娓道来这家模拟芯片设计公司创业之初的艰辛与发展路上的坚定。

做产品 99 分就是 0 分

希荻微首颗芯片的研发花费了整整 3 年的时间。从 3000 片到 30000 片,再到百万片级出货,希荻微一步一个脚印地打造出“国产快充”的响亮名片。

“此前在国外大公司工作,人家有完整的技术和经验积累,只要做好自己这部分工作就行。当开始创业后才真正意识到,集成电路产品的研发设计需要经过产品定义、开发、验证、流片、测试等多个环节,对于初创公司而言,所有的 IP 都要从头积累,少一点产品就做不出来。”陶海表示,做产品 99 分就是 0 分,就不能获得市场的认可。芯片设计的困难,也让希荻微对芯片设计有了敬畏之心。

2015 年,希荻微进入了高通的参考设计标准,但因为品牌缺乏认知度,销售工作步履维艰,公司开始从山寨到品牌手机的艰难拓展。

2019 年,希荻微开始为华为旗舰机做一颗关键的充电芯片。“其实在我们前面有两家国外大厂,我们只是‘备胎的备胎’。”陶海说,原本只是抱着锻炼队伍和积累经验的想法参与其中,但没想到,通过团队的努力,希荻微成了唯一在规定的时点达成产品量产的供应商,不仅成功拿下了这单,更为客户按时发布年度旗舰新机提供了重要支持,这也为公司带来了非常正面的市场反馈。

“作为华为当时体量最小的芯片供应商,能够得到他们的认可,这给了我们公司和团队极大的信心。从那时起,我们不再害怕和国外大厂的竞争,也敢于面对任何顶级的客户。从那里开始,公司进入了飞速发展期,并走到了上市的这一重要节点。”谈起过往,陶海记忆犹新。

希荻微在其所专注的细分领域逐渐获得市场认可,积累了包括三星、小米、荣耀、OPPO、VIVO、传音、TCL 等在内的优质品牌客户资源,并在与高通、联发科等主流芯片平台厂商的合作过程中奠定良好的市场口碑。公司产品也渐渐形成了结构集中度较高、产品细分种类较少、业务聚焦程度更高的特点。



希荻微董事长 陶海

作为模拟芯片行业主要细分市场之一,电源管理芯片设计是集成电路产业的重要组成部分,目前主要应用于手机、笔记本电脑、可穿戴设备等领域。据 Frost & Sullivan 统计,2020 年全球电源管理芯片市场规模约占全球模拟芯片市场规模的 61%,其中中国电源管理芯片市场规模突破 800 亿元,占据了全球约 35.9% 的市场份额。预计 2020 至 2025 年,中国电源管理芯片市场规模年复合增长率将达到 14.7%,至 2025 年将达到 234.5 亿美元的市场规模。

尽管目前希荻微在全球电源管理芯片市场份额占比较小,但公司已经步入快速成长阶段。在手机领域,希荻微拥有完整的电池快充、电源转换、接口信号和保护类产品线,进入了高通、联发科等国际手机平台参考设计标准。在车用领域,公司作为通过 AEC-Q100 质量认证的企业,其车规级 DC/DC 芯片产品已进入奥迪、现代、起亚等欧洲及日韩车企的供应链体系。“汽车用半导体产品具备较长的开发周期和较高的技术要求,行业技术壁垒较高,所以全球汽车用半导体产品行业格局较为稳定,这也是我们能够持续保持优势的地方之一。”陶海说。

像野草般顽强不息

在陶海看来,总体而言,国内电源管理芯片产业的公司相对海外龙头,总体规模虽然较小,但已具备较大的赶超和创新空间。

陶海介绍说,自成立以来,希荻微即采用 Fabless 经营模式,专注于集成电路产品的设计,将晶圆制造及封装测试环节委托给相应的代工厂完成,从而实现公司资源向技术研发领域的高度集中及高效利用,符合行业垂直化分工的发展趋势。在 Fabless 经营模式下,公司通过与东部高科、华天科技等供应商建

立紧密的合作关系,有效撬动了上游供应链资源,实现了产业链各环节的高效联动。

随着公司规模逐步实现快速发展,其客户资源亦在不断拓展优化。陶海称,为了应对国际贸易摩擦风险,公司在持续开发和丰富产品类型,提升公司产品的国际竞争力和市场影响力的同时,将进一步凭借国内领先的技术优势和产品性能,持续拓展优质品牌客户,并在全球范围内建立更加广泛的客户资源,逐步降低对单个客户的依赖,以此建立更为多元化的收入增长曲线,促进经营实现持续发展。

“在公司长期战略规划中,将更丰富多元的产品应用于更广泛的下游市场是关键的发展目标之一。”陶海介绍说,“一方面,在新能源汽车、辅助驾驶等发展趋势的驱动下,电源管理芯片在汽车电子领域的应用愈发广泛;另一方面,随着 5G 时代的到来,云计算、大数据等新兴市场催生了数据中心、服务器、通讯基站及存储器等终端应用的市场空间,对电源管理芯片的需求也随之增加。”

“目前,公司产品主要应用于消费电子和部分汽车电子领域。未来,公司将把握行业最新发展动态,通过加大研发投入提升产品在性能及可靠性上的表现,从而实现向汽车电子领域的全面布局和向通信及存储领域的逐级渗透。”提到未来,希荻微已经有了明确的方向。

此次在科创板发行上市,是希荻微发展进程中极具战略意义的一步。招股书显示,公司本次募集资金投资项目主要围绕主营业务,从现有业务和核心技术出发,增强公司的技术研发能力,推进公司新产品创新开发与技术储备,提升整体运营效率。随着公司业务规模的持续扩张,未来需要持续投入资金进行技术升级、产品研发、市场拓展、人员储备等。本次募集资金将对公司各募投项目的实施及公司的日常经营提供强有力的资本支持。

“目前,以电源管理芯片和信号链芯片为代表的全球模拟集成电路市场正处于快速发展阶段,新的市场参与者不断涌入,市场竞争亦在逐步加剧。产品的设计是我们的核心竞争力之一,更需要通过持续的研发投入来不断巩固和提升现有的竞争优势。”陶海表示。

正如“希荻微”这个名字的寓意一样,公司在严酷的 market 和技术竞争环境下努力地存活了下来,并茁壮成长。陶海说,未来,希荻微将以自有技术的研发及经验积累为基础,积极推动新技术与新产品的落地,加速向品牌终端客户的渗透,不断巩固和提升在电源管理领域的技术地位及市场知名度,致力于成为国际知名的模拟芯片供应商。

华润万象生活 拟22.6亿元收购中南服务

◎记者 张良 ◎编辑 邱江

继本月初收购禹洲物业之后,华润万象生活有限公司又将下一个收购目标瞄向中南服务。1 月 20 日晚间,华润万象生活发布公告称,公司计划收购中南集团旗下中南服务商业有限公司全部股权,收购代价不高于 22.6 亿元。

公告显示,中南服务是一家深耕长三角并已建立全国性战略布局的综合物管服务商,公司在管面积 5147 万平方米,合约面积及在途面积 3941 万平方米,预计 5 年内在管面积将达到 9000 万平方米以上。

据记者了解,目前中南服务正在推进赴港上市事宜,并已于 2021 年 11 月通过港交所聆讯。根据中南服务聆讯后的招股书,以 2020 年税后净利润粗略推算,本次收购代价与税后净利润比值约为 34 倍;以 2021 年税后净利润推算,则为 14 倍左右。

有业内人士认为,这是一次双赢的交易。在物业服务行业集中度快速提升的背景下,本次交易或可助力华润万象生活加速挺进第一梯队;对于中南集团而言,这将比中南服务上市募集的现金更多,无疑会增厚其资金安全垫及经营确定性,也将有利于其聚焦主业,进一步提升经营质量。

值得一提的是,中南服务与中南集团旗下 A 股上市公司中南建设相互独立,本次交易对中南建设并无直接影响。考虑到中南建设未来一年公开市场到期债务不到 15 亿元,且华润万象生活仅需支付不低于总代价 44% 的首付款,故本次交易并非中南在地产业调整背景下的应急之举。据中南集团内部人士透露,中南有意进一步做强建筑和产业园区运营等业务,逐步向制造业或服务于制造业的方向靠拢,因此本次交易也有同步积累中长期战略资金的意图。

上述人士称,中南集团此时规划中期乃至长期的战略资金安排,有取有舍,是平稳度过地产及建筑行业调整期、寻找未来增长点的首选。

易居企业集团 CEO 丁祖昱此前曾表示,物业管理服务市场存在着较大的增长空间,当前物管公司前十强的集中度只有 12.5%,远低于房地产开发企业的集中度。

物业管理服务行业的成长性和想象空间得到资本市场的认可,规模大、持续稳步扩张并具有特色业态和多元业务的综合性物管公司具有更大的发展空间。以碧桂园服务为例,碧桂园服务的总市值曾一度站上 2000 亿港元,超越了不少房地产开发企业。

扩规模仍是当前物管公司重要的发展战略。2021 年,上市物管公司不仅延续 2020 年“大鱼吃小鱼”的竞争格局,并购也向头部企业之间、上市物管公司之间和拟上市物管公司之间演变。根据克而瑞物管统计,截至 2021 年底,共有 29 家上市物管公司发起 53 项并购,并购交易总额达 355.88 亿元,交易所付总代价为上年同期的 3.77 倍。

长川科技拟2.74亿元收购长奕科技97.67%股权

◎记者 黎灵希 ◎编辑 邱江

1 月 21 日晚,长川科技披露,拟通过发行股份向天堂硅谷杭实、Lee Heng Lee 及井冈山乐橙购买其合计持有的长奕科技约 97.67% 股权,交易价格暂定 2.74 亿元。交易完成后,长川科技将持有长奕科技 100% 股权。公司股票将于 1 月 24 日复牌。

据公告,长川科技本次发行股份购买资产的发行价格为 40.27 元 / 股,较公司停牌前收盘价折价约 19%。同时,长川科技拟向不超过 35 名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金,募集配套资金总额不超过拟发行股份购买资产交易价格的 100%,且发行股份数量不超过本次发行前上市公司总股本的 30%。募集配套资金拟用于支付本次交易的中介机构费用、交易税费等并购整合费用,补充上市公司和标的公司流动资金、偿还债务以及标的公司的项目建设等。

资料显示,长川科技主要为集成电路封装测试企业、晶圆制造企业、芯片设计企业等提供测试设备,主要销售产品为测试机和分选机。近年来,受益于集成电路行业景气度较高及前期新产品研发和新市场拓展等,长川科技主营业务稳步增长,2021 年预计实现净利润 1.8 亿元至 2.3 亿元,同比增长 112.12% 至 171.04%。

长奕科技设立于 2020 年 8 月,系为收购 EXIS 股权所搭建的收购平台,无实质经营业务,主要资产为 EXIS 的 100% 股权。EXIS 现阶段主营测试分选设备的制造及自动化解决方案,产品主要为转塔式分选机,其下游客户包括博通、芯源半导体、恩智浦半导体、比亚迪半导体等半导体公司,以及通富微电、华天科技等集成电路封测企业。2020 年,长奕科技实现营收 2.06 亿元,净利润 4729.33 万元。

对于此次收购,长川科技表示,上市公司与 EXIS 在产品、销售渠道、研发技术等方面具有高度的协同,本次交易有助于上市公司丰富产品类型,实现重力式分选机、平移式分选机、转塔式分选机的产品全覆盖,符合上市公司未来发展战略布局。上市公司与 EXIS 在销售渠道、研发技术等方面的协同效应,将提升公司的盈利能力与可持续发展能力。

同日当晚,长川科技还披露了股权激励草案,拟向激励对象授予限制性股票总量为 520 万股。其中,首次授予限制性股票 420 万股,首次授予限制性股票的激励对象共计 156 人,授予价格为 25.17 元 / 股。本次激励计划的业绩考核目标为:以 2021 年营收为基数,2022 年、2023 年、2024 年营收增长率分别不低于 25%、56%、95%。

广西新未来信息产业股份有限公司 关于召开 2022 年第一次临时股东大会的通知

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。
一、会议召集人:广西新未来信息产业股份有限公司董事会
二、会议时间:2022 年 2 月 7 日上午 8:00
三、会议地点:广西北海市银海区高沙路 6 号北海银滩明珠大酒店一楼会议室
四、召开方式:现场会议
五、会议表决方式:现场投票方式
六、会议审议事项:
审议《关于变更公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的审计机构的议案》;
七、出席会议人员:全体股东及董事、监事及高管。
八、出席会议的股东应持以下文件:
1、自然人股东持本人身份证或其他能够表明其身份的有效证件或证明;

2、由代理人代表个人股东出席本次会议的,应出示委托人身份证(原件)、委托人亲笔签署的授权委托书和代理人本人身份证,未携带完整、合法授权手续的,无权参与本次会议;
九、其他事项
1、会议由董事会承办,请与会人员于 2022 年 2 月 6 日下午 14 点前将回执传真至董事会。
2、出席会议股东费用自理
3、临时提案:如有临时提案,请于会议召开十日以前提交董事会办公室。
4、联系人:李秀丽 电话 / 传真:0779-6802560
特此公告。

广西新未来信息产业股份有限公司
董 事 会
2022 年 1 月 22 日