

医药行业讲义

同学们晚上好,我是杨金滢老师,今晚课程的主题是医药系列之 CXO 行业分析。



CXO(医药外包服务)是什么呢?

CXO的中文名是医药外包服务,医药外包服务有三种服务类型,分别是医药研发外包(CRO),医药生产外包(CMO/CDMO),药物销售外包(CSO)。 更通俗的讲,CXO 囊括的是一类企业,也就是一批在医药行业当中专门提供代做服务的企业。



今天我们的课程设置分四个方面:

第一,了解目前我国的医药行业背景。

第二,CXO(医药外包服务)行业现状。



第三, CRO(医药研发外包企业)行业竞争格局。

第四,分析发展趋势及相关风险。

一、医药行业背景

(一) 集中采购

🕣 医药行业背景 —— 1.集中采购



CXO医药外包 CRO医药研发外包



上图中展示的是我国医<u>药行业中</u>,部分企业最近一年的股价涨跌幅度。从图中可以看到,所有的企业今年以来全部都在跌。大家知道到底是什么原因吗?

影响股价的因素很多,但今年对医药股价影响最大的因素为:我们的政府进行了药品集采。



什么是集采?集采就是药品的集中采购,类似于团购活动,是医保局通过以量换价的形式跟企业谈判、砍价,实现对药品的杀价。一方面药价变便宜了,可以规范不良的风气,减轻社会整体的医药负担,利国利民。另外一方面不太好的,



是会导致医药行业的利润大幅度下滑,比如有的药品之前是 2 元/片的,集采之后降至 1 毛/片,甚至是 1 分/片。

近年来我国集采不断加速

时间	所屋行业	内容		
2018年11月	药品 (第一批)	实行"4+7"药品集采试点,最终25个品种选中,6个弃标,平均降幅52%,最高降幅96%		
2020年1月	药品 (第二批)	品类从25个品种扩大到33个,向全国扩围,最终平均降幅53%,个别品种降幅接近90%		
2020年7月	生物药和中成药 (座谈会)	医保局召开座谈会,就生物制品(含胰岛素)和中成药集采听取专家意见和建议		
2020年9月	药品 (第三批)	共涉及52个品种,86个品规,平均降价幅度超过70%,多个品种降幅超过90%的情况		
2020年10月	器械 (冠脉支架)	中标价格国产0.9-1.1万元,进口1.5-2万元,平均降幅92%。		
2020年11月	器械 (骨科耗材)	涉及产品包括人工额关节、人工膝关节、除颠器、封堵器、骨科材料、吻合器等六大品类,预计2021年下半年开展		
2021年2月	药品 (第四批)	涉及企业118家,158个品类,中选产品平均降价52%		
2021年6月	药品 (第五批)	入围包括62个品种、140个拼柜,涉及200多家药企,在数量和规模为历史之最		
2021年6月	器械 (大型设备-地方)	安徽省发布通知,开展全省针对乙类大型医用设备的集采工作,包含核磁、CT、 光机等		
2021年7月	生物药 (生长激素-地方)	广东省针对生长激素的集采,后续被辟谣,但提升了对该品类的集采预期		
2021年8月	生物与 (胰岛素)	关于国家胰岛素集采方案意见征求稿流出,胰岛素国家某型将了今年9月正式并沿		

从上图我们可以看到,第一批集采后药品降幅 96%,第二批降幅 90%,到了第三次的时候,市场就开始有反应了,主要反应到股票上面,价格下跌。

那么集采对于医药行业具体有哪些影响呢?

1. 对市场的影响

短期之内打压了药企的业绩,同时也打压了投资医药行业这部分人的信心。 被集采的企业利润下滑,没被集采的企业可能市场都早已经被占没了,利润业绩 肯定会变更差,还不如被集采的企业。

2. 对企业的影响

低价集采一定程度上会倒逼着一些医药企业转向去做创新药或创新医疗器 械,也就是在创新方面加大投入,研制出不被集采的药品。

→ 医药行业背景 —— 1.集中采购







比如现在全市场只有一家药企可以生产出某种治疗癌症的特效创新药,那么 这个药他想卖多少钱就可以卖多少钱,利润自然有保障。

所以被集采的药企如果想要获取高回报必然要往创新药方面发展的,只有研究出创新药,才能卖出更好的利润。

此时问题来了,这些想转型做创新药的企业并没有特别高精尖的研发能力怎么办?那么寻求可以提供医药外包服务的公司,让这种专业做研发或者做外包的公司去辅助他们做创新业务。

讲到这里同学们会发现: 集采对医药行业影响也并不都是消极的。

(二) 医药外包服务 (CXO)

那么接下来,老师就给同学们讲讲这个集采背景下不光不会受到影响,还有前途的医药外包服务行业(CXO)。



这个行业刚才老师给大家说了一个非常通俗的例子: 药企转型做创新药没有能力,那他就会找 CXO 企业,让专业的人做专业的事,有钱出钱,有力出力。

接下来,我们了解一下医药行业的细分行业情况。



	收入增速			归母净利润增速		
	21H1	21Q3	21Q1-3	21H1	21Q3	21Q1-3
疫苗	64.1%	62.5%	63.5%	235.9%	145.0%	194.0%
схо	47.0%	36.8%	43.0%	50.8%	47.8%	49.9%
医疗服务	63.0%	12.9%	40.2%	83.6%	8.3%	43.0%
生物药	24.3%	22.5%	23.6%	40.8%	33.9%	38.2%
医疗器械	45.7%	-0.4%	27.6%	61.3%	-21.0%	26.8%
血制品	13.5%	28.9%	19.9%	19.8%	34.4%	25.6%
医药分销	29.6%	11.2%	22.6%	42.2%	-16.8%	20.3%
创新药及制剂	19.0%	1.5%	12.5%	24.6%	-8.1%	12.5%
中药	14.7%	6.9%	12.0%	26.2%	-13.7%	12.3%
零售药店	13.6%	16.3%	14.5%	17.9%	-8.2%	9.6%
原料药	14.2%	14.4%	14.2%	1.2%	-1.9%	0.3%
全行业	27.0%	10.8%	21.0%	44.1%	-0.4%	27.2%

从上图的数据中可以看出,2021 年疫苗子行业的收入和净利润增速都是第一;排名第二的是 CXO 领域,收入和净利润增速也都是非常快的。



在医药生物分类中, CXO 被划分到了医药服务板块, 我们按这个医药生物分类去看它的子行业 250 日的涨跌幅。





大家可以看到 CXO 是可以跑赢其他子行业的。

看完了细分行业的表现,接下来我们看一下 CXO 医药外包行业所在的行业 内的发展到底是怎么样的?

2021Q1 202102 2021Q3 CXO企业 营收 净利润 营收 净利润 营收 净利润 药明康德 55.3% 394.0% 45.7% 55.8% 39.8% 50.3% 154.0% 17.3% 31.0% 康龙化成 55.3% 49.8% 47.8% 47.6% 55.8% 泰格医药 38.7% 178.6% 41.6% 53.4% 九洲药业 118.7% 193.2% 85.3% 112.9% 72.1% 98.0% 凯莱英 63.4% 42.9% 39.0% 36.0% 40.3% 37.3% 博腾股份 35.7% 63.8% 36.4% 45.1% 39.0% 86.1% 睿智医药 39.8% -111.2% 26.1% -87.7% 18.0% -82.3% 15.8% -0.5% 太龙药业 2.3% -28.0% 16.1% 0.2% 药石科技 67.5% 147.3% 35.2% 342.0% 24.5% 217.0%

CXO上市公司2021年前三季度同比增速

上图是 CXO 上市公司 2021 年前三季度同比增速。大家都知道,净利润增速大于 15%就非常不错了,所以整体来讲 CXO 企业的增速还是非常可观的。

CXO行业现状 —— 1.新药研制流程

二、CXO 行业现状

(一) 新药研制流程



CXO 在制药的整个的环节当中的位置,大概就是在上图标红的部分:研发、临床试验、生产和销售环节。

(二) CXO 公司的三种模式

药物从研发到销售要经历一个很长的过程,在这个过程中,CXO可以承接到的业务分别是研发、生产和销售三个方面,这就产生了老师刚才和大家提到过的三种模式:医药研发外包(CRO),医药生产外包(CMO/CDMO),药物销售外包(CSO)。



🧰 CXO行业现状 —— 2.CXO公司三种模式

分类	CRO	CMO/CDMO	cso
环节	R=研发 前:临床研发	M=生产 中: 药物生产	S= <mark>销售</mark> 后: 药物销售
客户	制药企业、医院机构、中小 医药医疗器械研发企业、甚 至各种政府基金等机构	制药企业及生物技术公司	药品生产企业,或药品销售 权所有人
业务内容	在基础医学和临床医学研发 过程中提供专业化服务	提供产品生产时所需的工艺 、配方开发、原料药、中间 体、制剂生产及包装等服务	签订药品销售合同取得销售 权,并进行药品销售
分类	临床前研究、临床研究	合同生产、合同定制生产	-

结合当下的医药集采政策,受影响最大的是制药企业,他们迫切的想要去创新、转型。所以最前端的 CRO (医药研发外包服务) 将会成为行业发展的重点。



新药研发周期长、失败率高

新药从研发到生产再到上市,平均耗时大概是 10-15 年。其中,临床前阶段占 3-6 年的时间,临床研究占 6-7 年,然后商业化生产和最后的上市,大概占到0.5-2 年时间,整个关于临床研究,几乎就占到了全程 80%的时间,所以这部分是属于研发当中占比例比较大的。



○ 微淼

通过上图我们也可以看出在整个过程中, 医药研发阶段投入的资金也是巨大的。



新药研发耗时长、成本高、回报率逐年走低,这三个方面的痛点,更是加剧了药企对 CXO 外包企业的需求。

接下来我们就着重说一下 CXO 公司三种模式中最前端, 也是最重要的 CRO (医药研发外包服务)。



根据新药研发的业务流程具体是可以分为三点:药物发现,临床前阶段,临



床阶段。

药物发现阶段,需要从上万种的化合物当中去筛选,最后成功上市的只有 1 个。临床前阶段的成功率大概是 2.5%, 然后再到临床阶段成功的概率只有 0.05%, 这三个阶段都走完了,再到商业化生产,最后成功的概率只有 0.01%。

由此可见,对于药企本身而言,研发的风险是非常大的。据目前的统计来看,如果有 CRO (医药研发外包服务)参与到他们的药品研发的公司,每个环节的周期平均可以缩短 34%。



使用CRO可以明显缩短临床时间(天)

缩短研发周期意味着什么呢?

第一,能快速的进入到市场获得先发优势;

第二,可以变相的延长<mark>拟上市之后这个药物</mark>的专利保护期,最大限度的提升 新药研发的回报率。

这里解释一下专利保护期,专利肯定是越早去申请专利越好,一般来说只要 开发的药品进行到各项数据有说服力了,就可以去专利局申请专利,但其实你的 研发流程并没有全部走完,这部分没有走完的研发流程,也是算在专利期之内的。 专利保护期大概是 20 年,由于后面还有很多没走完的流程,所以新药上市后实 际有效的专利保护期也就剩了大概 5-6 年,多的话可能 10 年。但如果使用了 CRO (医药研发外包服务)的话,就可以给你省去很多前端不赚钱的研发时间,也就 是在变相的延长药物上市之后的专利保护期。

(四) CRO 的发展历程





欧美的医药研发外包是比较成熟的,国内起步稍微晚一点,目前还处于成长期。如果在全球的医药视角上来看的话,很多的产品都已经开始进入专利到期的这个阶段,也就说他们会面临"专利悬崖"。

老师再给大家解释一下专利悬崖:某药品在专利保护期之内,其仿制药是不让卖的,专利到期的那一年仿制药才可以卖。但是到期的那一年仿制药就开始一窝蜂都出来了,它肯定会抢占专利药的份额,也就是说一旦专利到期了,靠专利保护获取利润的企业就没钱赚了,利润也就断崖式下滑。

咱们再来看看国内,也就是中国 CRO 的发展历程。



CRO 最早起源于上个世纪 70 年代的美国, 受克林顿所推行政策的影响, 药



品的价格快速下降,然后药企为了降低成本,就将部分研发的任务交给了 CRO。

我国也是相似的,2015年中国开始进行医改政策,药价大跌促进了CRO的发展,那么中国市场到底发展的怎么样呢,我们重点来看一下CRO的市场规模。

(五) CRO 行业市场规模



*CAGR意为复合增速

2020年,中国 CRO 的市场规模大概是 80 亿美金,近几年的复合增长率接近 26.5%,可以说是高速稳定发展了,而且这个增长率超越了全球。

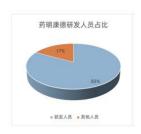
(六) CRO 行业特点

CRO 行业特点有两个:一是人才密集,二是政策导向。

首先我们看人才密集这个特点, CRO 是药品研发流程当中非常靠前的环节, 需要大量的高精尖学历的人才, 比如说某工厂一共 2 万的员工, 很有可能 1.8 万都是硕博人才。



1、人才密集



2020年研发统计

单位: 元

	药明康德	泰格医药	博腾股份	康龙化成
研发合计投入	693259628.60	156647695.76	157839168.24	105345172.22
研发投入总额占营收比例	4.2%	4.91%	7.62%	2.05%
公司研发人员数量	21942	6032	599	9615
研发人数占公司总人数比例	83%	89%	22.73%	87.31%

上图中大家现在看到就是说典型的几家 CRO 企业,可以重点看一下他们研发的人数占总公司人数的比例,大部分都是直逼 90%。

第二个行业特点是政策导向。医药行业的一个天然属性就是受政策是影响较大。第一个重要政策——MAH 制度,2015 年首次试点施行,但正式施行是2020年。

2、政策导向

①药品上市许可持有人制度(MAH)制度的历史沿革

2015年

2018年

2019年

2020年

提出并授权国务院在10个 省市开展试点工作,标志 着MAH制度首次施行 决定将试点工作期限从 原来的3年再延长1年 国家食品药品监督管理 总局公布《药品管理法 修正案》,标志我国 MAH正式落地

MAH制度正式施行

MAH 制度实现了所有权和生产的分离,不具备药品经营生产或者不具备经营资质的人或企业,只要持有具备某产品创新能力的批文,就可以去委托授权生产或者是销售,对 CRO 来说也是一个促进机制。

第二个重要政策是仿制药一致性评价,通俗来讲就是评价仿制药,看看这些仿制药在质量和药效上能否达到和原研药一致的药效或水平。CRO是可以辅助这个政策的推进的,所以当时CRO企业的业务量也是急剧上升。



2、政策导向

②仿制药一致性评价的历史沿革

2007年

《药品注册管理规定》明 确了仿制药应用的数据和 流程要求

2012年

在"十二五"规划中, 首次提到要全面提高仿 制药质量

2016年

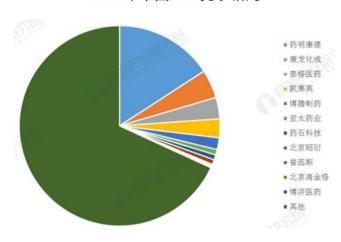
《关于开展仿制药质量和疗效 一致性评价的意见》打开一致 性评价的帷幕,要求2007年 前批准的国家基本药物清单上 所有口服固体制剂药物在 2019年前完成评估

2018年

国务院办公厅发布《关于 改革完善仿制药供应保障 及使用政策的意见》,明 确要加快推进仿制药一致 性评价的工作

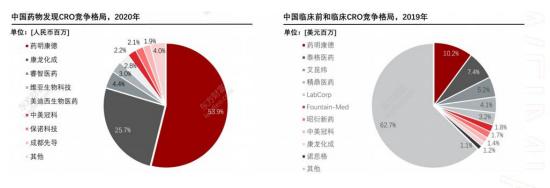
三、CRO 竞争格局

2019年中国CRO竞争格局



现在大家看到的,是咱们国内的一个市场竞争格局,整体来看还是比较分散的,其中药明康德、康龙化成、泰格医药三家公司占比不到 25%。

CRO 可以分为两个细分阶段:一是药物发现,二是临床前和临床。



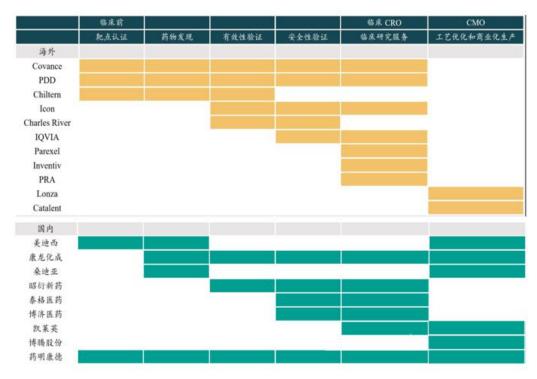
通过上图可以发现, 药物发现阶段 CR8 (前八家公司) 的市场占有率达到了



96%,集中度是很高,其中药明康德和康龙化成两家就占了近80%。

再看临床前和临床阶段,就相对分散一点了,CR10占的市场份额大概是37.3%,康明药德占据的市场份额是10.2%,依旧是行业内第一。



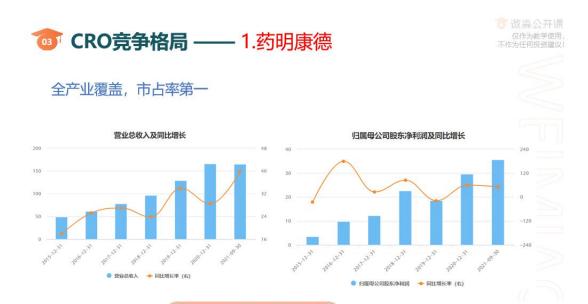


我们再来看一下现阶段,中外主要的 CRO 企业负责的范围,上图中纵轴是国内外的 CRO 企业公司,横轴是这些企业涉及到的业务范围。

接下来老师给大家讲一下其中关注度比较高的一些企业。

(一) 药明康德, 它的业务范围包括了新药研发所有的流程。





药明康德是国内 CRO 领域绝对的龙头老大,不论是收入增长还是净利润增长,都是非常好的。无论创新药企业之间竞争多么厉害,他们对于提供研发外包的 CRO 公司,尤其是全流程都包含的这种公司来说,几乎没有影响。而且流程覆盖的越全面,他和药企之间的绑定就越紧密,不会轻易解绑。

微淼公开课 仅作为教学使用, 不作为任何投资建议!



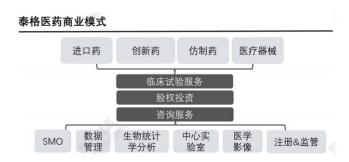


然后我们来看一下药明康德的研发费用,跟其他公司对比,药明康德一家的研发费用就赶超了后边所有公司研发费用总和。研发对于优秀的企业是非常重要的,因为研发费用其实是在为未来的净利润蓄力,这方面药明康德做的非常好。

(二) 泰格医药







泰格医药除了做医药研发外包服务这笔稳赚不赔的生意之外,更厉害的是他 自己也做医药相关的投资。

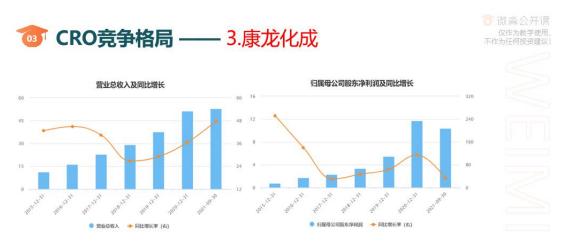
泰格医药本身手握全国最大的一个临床试验团队,有着非常多的客户研发数据,他们可以第一时间知道出了什么独特的技术或者新药,所以他在投资的时候 胜率更高。在泰格医药的商业模式当中,单辟出来了一块关于股权投资的业务。

主要财务比率		V0	Tigermed
会计年度	2020	2021E	泰格医药
成长能力			本旧区 5
营业收入	13.9%	35.9%	
营业利润	104.9%	22.5%	
归属于母公司净利润	107.9%	19.9%	
获利能力			
毛利率 (%)	47.4%	48.1%	
净利率 (%)	54.8%	48.3%	
ROE(%)	10.9%	11.5%	

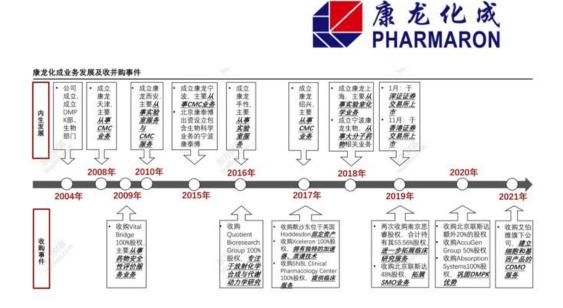
泰格医药的投资收益也会慢慢的兑现到他自己的净利润当中,上图中 2020 年度的净利润是明显高于毛利率的,一般常识来讲普通企业的净利润大于 10%都 是很好的,基本不可能高于毛利。

(三) 康龙化成





康龙化成不论是收入还是净利润的增长也都是不错的。2021年6月,康龙化成发行了3亿美金的可转债,结果发了没多久股价大涨,所以显示在账面上就是非现金公允价值损失,是这个损失导致了今年三季度净利润同比增长率下滑,并不是因为他自己业务方面利润质量变差。



大家看一下,这个是康龙化成的收并购的情况,从 2004 年开始一直到现在,进行了一系列的大大小小的收并购。康龙化成是做前端起家的,这方面和药明康德比较像,做前端需要的高精尖人才和技术更多,所以他往后整合产业链就相对简单,这一点也是很重要的优势。

四、CRO 发展趋势和风险

(一) CRO 发展趋势





CRO 的发展趋势有三点:

第一:一体化。

表1 近年大型CRO企业代表性收购或合作案例

公司名称	收购/合作方	交易类型	时间	备注
INC Research	inVentiv Health	合并	2017 年 8 月	凭借端到端 CRO 和 COO 方案,包 遗完全集成的一体化生物制药的 解决方案组织
Charles River	Blue Stream Labs	收购	2016 年 6 月	从表征到临床测试和商业化,提高 生物和生物仿制药开发能力
ICON	Clinical Research Management	收购	2016 年 6 月	扩大对于政府资助的研究,同时技 高对疫苗和传染病研究的能力
Quintiles	IMS	合并	2016 年 5 月	成为医疗健康、信息、服务行业b 领导者
Charles River	WIL Research	收购	2016 年 4 月	增强与进行药物发现和开发的全 球客户合作的能力
WuxiApp Tec	Crelux	收购	2016 年 4 月	增强基于结构的药物发现能力
LabCorp	pathology	收购	2016 年 3 月	提升女性健康部门
ICON	PMG Research	收购	2015 年 12 月	提高行业地位和患者参与度

目前国际上的大型 CRO 企业都在干一件事情: 收并购。我们再看国内头部的 CRO 企业也在做收购。



中国CRO近些年体现在产业链延伸上的收并购案例



中国CRO近些年体现在业务拓展的收并购案例

类型	日期	日期 买方 标的 主营业务		主营业务	影响		
	2021.3 .18	药明 生物	苏桥 生物	细胞株开发、工艺开发以 及临床GMP生产等服务	将进一步增强药明生物研发生产团队 的实力,继续提升公司的原液和制剂 产能,同时新增诸多生物药服务项目		
业务扩展	2021.3 .2	药明 康德	OXG ENE	细胞和基因治疗药物发现 和生产解决方案	进一步拓展CGT平台技术能力. 为客户提供一体化、端到端的CGT产品开发及生产服务. 促进创新疗法的发展		
	2019.1 2.11	昭衍 新药	Biom ere	临床前CRO,服务范围包括GLP业务和非GLP业务,与昭衍新药基本相同	将动物模型、管理模式与北美地区 的市场优势相结合,向国内外客户 提供更专业、全面、全球化的服务		

这是什么意思呢?显然这些企业是想要做全流程一体化的产品,去实现业务量的延伸。但是呢,大趋势下大家都在做向前的整合。

• 产业链延伸案例



比如凯莱英,相比于一开始就做前端研发的公司,这些从中间环节起家的公司要往前打通实属不易。所以他们更多的是通过收并购去实现往前整合来配置自己业务链条。

第二:市场向中国转移。





外包行业各阶段成本中外对比

试验阶段	试验项目	中国试验成本占西方发达国家比例	
	化合物筛选	30%-60%	
临床前阶段	毒理试验	30%	
	动物试验	30%	
IA- CT DA CD	I 期临床	30%-60%	
临床阶段	11 到 111 期临床	30%-60%	

由于疫情的影响,海外的一些外包的企业即使接到订单,也有可能停工,那么这些订单就会涌入到中国,促进国内市场份额的发展。

中国跟海外市场对比有几个好处,首先中国是人口大国,每年高校毕业生可以为国家输送大量的高精尖人才,这就是人才基础;另外由于人口众多,患者的数量也是比较大的,对于医学方面而言,也是重要的患者资源,也就是有很多的试验成本。

第三,政策驱动。

日期	政策名称	內音
2020. 7	《药物临床试验质量管理规范》	参照国际通行做法,细化明确药物临床试验各方职责要求,并与ICH技术指导原则基本 要求相一致,在总体框架和章节内容上较2003年版《药物临床试验质量管理规范》做出 了较大幅度地调整和增补。
2020.3	《医疗器械拓展性临床试验管理规定〈试行〉》	规范对患有危及生命且尚无有效治疗手段的疾病的患者,在开展临床试验的机构内使用尚未批准上市的医疗器械的活动和过程。
2020.1	《进口药材管理办法》	为加强进口药材监督管理,保证进口药材质量,根据《中华人民共和国药品管理法》《中华人民共和国药品管理法实储条例》等法律、行政法规。进口药材由请、审批、备案、口岸检验以及监督管理。国家药品监督管理局主管全国进口药材监督管理工作
2019.12	《中华人民共和国疫苗管理法》	对疫苗研制、生产、凌邁、預防接种及监督管理作出系统性规定。
2019.12	《药物临床试验机构管理规定》	国家药品监督管理部门负责建立"药物临床试验机构备案管理信息平台"用于药物临床试验机构登记备案和运行管理。药物临床试验机构设立或者指定的药物临床试验组织管理专门部门,统筹药物临床试验的立项管理、试验用药品管理、资料管理、质量管理等相关工作,持续提高药物临床试验质量。
2019.8	《中华人民共和国药品管理法》	为了加强药品管理,保证药品质量,保障公众用药安全和合法权益,保护和促进公众健康,在中华人民共和国境内从事药品研制、生产、经营、使用和监督管理活动,从事药品研制、生产、经营、使用和监督管理活动,从事药品研制、生产、经营、使用活动;应当遵守法律、法规、规章、标准和规范,保证全过程信息真实、准确、完整和可逾溯。
2019.5		为译实中共中央办公厅、国务院办公厅《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》《厅字(2017)42号),实现医疗器械注册申请的电子申报,国家药品监督管理局组织开发了医疗器械注册电子申报信息化系统(eRPS)。

以上列出来的是近几年药品药材相关的政策,如果大家对 CRO 比较感兴趣的话,一定要多关注相关的政策的解读,还是非常重要的。





- 1. 医药集采政策频发,但并非影响所有细分行业。
- 2. CXO行业目前国内尚处于成长期,业绩稳健。
- 3. CRO作为CXO细分领域中的领跑者,未来可期。

注: CXO医药外包 CRO医药研发外包

最后老师来总结下关于 CXO 行业的几点结论。首先目前的大环境的医药集 采政策频发,但它并非影响到所有的行业;其次 CXO (医药外包服务)目前还 是非常好的,业绩也比较稳定的;最后作为 CXO 细分领域的领跑者,CRO (医 药研发外包服务),未来可期的。

(二) CRO 行业风险

老师提到了四个方面的风险:

第一,投资收益波动风险。目前很多企业以资本或参股的方式投资到其他公司,但不是每一个公司都能做好这部分的投资,如果投资亏了,会反映到利润上,进一步有可能影响到股价。

第二,疫情反复的风险。国外负责 CXO 的部分工厂有的被停工了,如果你选的这家公司恰好在海外有很多的分支的话,就会导致业务进度受阻。

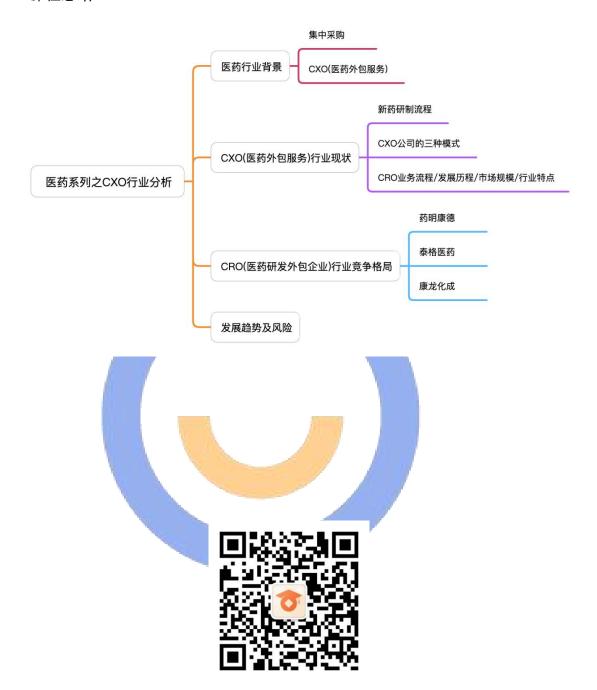
第三, 政策风向变化的风险, 尤其政策敏感性的行业, 务必关注。

第四,人力成本上升的风险,该行业所需人才 98% 都是高精尖人才,这种情况之下,人力成本大幅度上升,也有可能导致利润下降或者说利润不及预期,反映在股价上,可能给投资者造成心理压力。

重要提示: 课程中所列举公司仅作为教学案例, 不作为投资依据。



课程总结:



关注微森公开课:每周六 20:00,微森名师直播解读小白也能看懂的行业个股分析、热点解读,助你提升投资技能