

# 研发持续加码 绿亨科技从双主业转向“三驾马车”



证券时报记者实地探访绿亨科技, 参观广州南沙绿亨育种研究基地。

证券时报记者 梁秋燕

在宽阔的育种大棚内,一排排番茄苗整齐地挂在田间,据绿亨科技(870866)董事兼副总经理乐军介绍,大棚内有1800多个品种,包括做菜的大番茄和水果小番茄品种。近日,证券时报记者走进北交所上市公司绿亨科技,参观了公司的广州南沙绿亨育种研究基地,专访公司高管,解码公司的成长之路。

“过去每一年的利润几乎都是农药和种子各占一半,肥料是公司上市后着力培育的一个新业务增长点。”绿亨科技董事会秘书肖代友表示,“未来公司由双主业可能转变成‘三驾马车’齐头并进这么一个趋势。”

对于备受市场关注的转板问题,肖代友表示,公司享受到了多层次资本市场带来的红利。“我们现在首先要做的是继续苦练我们的内功,把我们自己的主营业务做好,把我们的研发能力、市场竞争力不断地提升。”

## 小番茄大市场

在参观番茄育种大棚时,记者看到一串串颜色各异、成熟度不同的各式小番茄挂满枝头。“这个叫草莓番茄,它吃起来口感有点像草莓,酸酸甜甜的。”走到一个小番茄品种前,主管育种业务的乐军尤其认真地介绍了小番茄的育种,“关于番茄育种,我们今年就做了300多个组合,相当于300多个品种。”

“一般好吃的都不耐裂,不耐裂的话,到时候不好销售。在市场上卖不了,农民就没法采,有矛盾。所以在市场买的小番茄有时不好吃,可能是因为它皮太厚了。还要看品种,我们选这个品种的时候,既要它的耐裂性要好,皮还要薄,口感还要好。这口感不光是糖度,还得吃起来很有风味。水甜不行,要吃了还想吃,这叫有风味。所以这几个指标都要联系起来,另外它这个萼片还得好看。”

乐军指着其中一个小番茄品种说,像这样口感这么好的小番茄,从现在育种到最终成果需要七八年时间。所以一个品种的上市时间很长,推荐到市场销售时已经经过各方的试验了。

据介绍,南沙的土也是碱性的,海水倒灌的碱性土,这种碱性土种出来的东西更甜。公司在甘肃酒泉也有育种基地。全国蔬菜种子有一半以上都在酒泉繁殖,因为那里比较干燥,雨水很少,适合繁殖。

“耕耘这么多年,我们在小番茄种子这块,在全国来说,应该是名列前茅的。市场的占有率应该也是在第一位的。在小番茄育种上,我们也在向国外品种看齐,并且我们有些品种的性状方面已经超越国外,比如我手上拿的这一串。”乐军称,“这是来自欧洲的15元钱一粒的小番茄品种。以前国内一直研究不出来这样的品种,现在我们开始开发这个杂交之后的品种。国外这个品种的产量和长势都没有我们的好,我们的品种

更饱满。”

“在未来两三年之内,我们的小番茄品种会超越国外的品种。在高端小番茄这个领域,绿亨科技会完成一次飞跃的进步,一次自我超越,替代国外的品种。”据乐军介绍,今年小番茄种子在广州本部的营业额已经超过了50%,并且预测未来小番茄会达到60%~70%的水平,占国内总体市场份额应该在50%左右。

据介绍,在育种方面,公司还有其他作物,包括瓜豆、叶菜等。公司计划把小番茄产业链做大做强,把小番茄产业化做起来,充分发挥公司的优势,把优势发挥到极致。

## “三驾马车”齐头并进

“公司一直是稳健经营、持续发展的。以2023年前三季度为例,公司业绩基本保持平稳,利润略有增长。”肖代友介绍公司经营情况时表示。

财报显示,2023年前三季度公司实现营业收入2.99亿元,同比增长3.36%;净利润4560万元,同比增长1.07%;扣非后净利润为3687万元,同比减少17.22%。

从公司的主营业务蔬菜种子和农药业务来看,多年来一直保持着线性增长。公司长期以来保持“蔬菜种子+植保产品”双主业协同发展的战略。

据肖代友介绍,过去农药的销售收入一直占公司总收入比重60%左右,蔬菜种子占40%左右。由于蔬菜种子的毛利率高于农药,所以利润一直平分秋色,过去每一年的利润,几乎都是农药跟种子各占一半。

“这一两年业绩增长有所放缓,或者说去年还有所下降,原因主要是我们在河北沧州新建了一个原药工厂,受大环境的影响,现在农药原药企业业绩普遍都是下降的;另外我们的工厂是个新工厂,产能在磨合期间,在一定程度上拖累了一点大盘。但整体上我们业绩是很稳定的,稳中有增,今年也不例外。”肖代友表示。

肖代友还介绍道,肥料是公司上市后着力培育的一个新业务增长点。过去公司的肥料业务一直保持在2000万元左右的销售额,公司董事长提出了“要做作物生产系统的产品和服务商”的概念,公司向终端的种植户提供综合解决方案的时候,就会让肥料业务把这个短板补齐。所以未来公司由双主业可能转变成三驾马车齐头并进的趋势。

在肖代友看来,公司的核心优势概括起来叫“精品+网络”,“精品主要是说我们的产品,20多年以来,每一个阶段,我们主打的产品可能各有侧重,但是都有一个特点,就是高经济附加值。也就是种植户种我们的产品,它的附加值很高,那么对应的,我们产品卖的价格可能就会偏贵。比如说我们的毛利率,一直是领先同行的,我们的产品坚持走精品路线。所以我们的销售额在市场份额不算太大,但是由于我们的毛利率领先,我们在细分领域是领先的。”

另外一个优势是网络。网络的优势,就是公司坚持渠道下沉。

绿亨科技一年近4个亿的销售额是怎么构成的呢?据介绍,公司在全国2000多个区市县,凡是有农业的县,基本上都有公司的客户,每年活跃的客户是上万户。也就是说公司4个亿的销售额,是靠每年30多万笔订单,每个客户进货3万多,这么一单一单构成的。

“精品+网络这个核心竞争力,跟同行比起来,就会有我们的很多特点。第一,我们业绩会比较稳定;第二,我们的财务状况和现金流比较好,比如我们公司长期坚持预收款模式,在行业内是独树一帜的,我们的资产负债率一直低于10%;还有我们的核心竞争力在于我们的产品终端为广大种植户提供服务。”肖代友介绍。

“在蔬菜种子和农药这两个板块,各有100名以上的业务经理,其实我们的每一个业务经理都是农艺师,他我们的产品终端用户提供农作物种植的综合解决方案。比如说买了我们的蔬菜种子,他该怎么管理,买了我们的农药,他应该跟别的农药怎么组合,怎么使用能够达到最佳的效果。我们的每一个区市县都配有专门的业务经理,即我们的农艺师。这个模式应该是我们最核心的竞争力。”肖代友称。

绿亨科技也一直保持着较高的研发投入,持续提升产品的竞争力。据介绍,公司研发投入始终占营业收入3%以上的比例,上市之后这个比重还会继续增加。因为育种工作,只有持续不断地加大研发投入,持续不断地进行产品更新迭代,公司才能保持市场竞争力。所以公司对研发越来越重视,研发的投入越来越大。

## 坚定看好北交所

上市后,绿亨科技体会到了上市的红利。绿亨科技于2022年12月9日在北交所上市,公司以每股8元的价格,共发行了4049.57万股新股,合计募集资金3.24亿元。

“作为国内第一家以蔬菜种子+植保产品为双主业的上市公司,我们的上市就备受同行瞩目。上市后,我们从各方面都感受到了非常大的变化。”肖代友介绍,“比如说从资金方面,我们上市募集的资金极大地增强了我们的生产能力、研发能力;另外上市后,平台优势对我们整合行业资源也是提供了极大的便利;再有就是,上市之前,对我们这种涉农企业在规范性、合规性方面可能会有所担忧,但是有了上市公司这样一个背景作为背书,这方面的担忧、顾虑就很少。我们在项目争取、市场开拓等方面,都享受到上市带来的红利。”

公司在北交所上市后,股价经历了较长时间的低迷走势,并于2023年5月运行至6元以下。对此肖代友表示,公司十分注重保护投资者的利益,始终十分注重回馈投资者。公司登陆北交所以来,一方面大股东、董监高坚定地持有股票,没有减持的意向;另一方面,通过比较稳定的现金分红来回馈投资者。

近期,绿亨科技更是发布了回购计划,公司拿出不低于1500万元真金白银在二级市场进行回购。

根据公司2023年11月22日披露的回购股份方案,基于对公司未来发展的信心和公司价值的认可,为建立、健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才,在综合考虑公司经营情况、财务状况及未来盈利能力等因素的基础上,公司拟以自有资金回购公司股份,用于实施股权激励或员工持股计划。回购价格不超过8.00元/股,拟回购资金总额不少于1500万元,不超过2000万元,同时根据拟回购资金总额及拟回购价格上限测算预计回购股份数量区间为187.50万股~250万股,占公司目前总股本的比例为1.04%~1.38%。

尽管绿亨科技股价近日走强,一度重返发行价以上,但公司仍出手进行了回购。据介绍,截至2024年1月5日,公司通过回购股份专用证券账户,以连续竞价转让方式回购公司股份10.14万股,占公司总股本的0.0563%,占预计回购总数量上限的4.0569%,最高成交价为7.92元/股,最低成交价为7.81元/股,已支付的总金额为80.06万元(不含印花税、佣金等交易费用),占公司拟回购资金总额上限的4.0028%。

“虽然最近市场有所回暖,但是我们的回购依然会兑现。我们将来还会视二级市场情况,采取更多有利于维护广大股东特别是中小股东利益的一些举措。”肖代友称。

对于备受市场关注的转板问题,肖代友直言,绿亨科技从2017年新三板挂牌,到创新层,到目前在北交所上市,公司积极响应国家号召,在多层次资本市场层层递进,一步一步走,每一步都很稳。公司也享受到了多层次资本市场带来的红利。肖代友表示,公司现在首先要做的就是继续苦练内功,把主营业务做好,不断地提升研发能力、市场竞争力。

“至于板块之间的估值差异问题,我们首先是坚定地看好北交所。最近北交所的一些政策利好和市场的一些积极反馈,也让我们看到了在北交所持续发展的信心。我们不刻意追求板块之间的估值、套利。我们要稳扎稳打,上市是为了进一步发展,是为了规范。我们会选择最适宜当前公司发展的板块,当前我们坚定地拥抱北交所,也相信北交所能够支持公司目前的持续发展。”肖代友表示。

# 冰雪旅游热度持续攀升 长白山连收6个涨停板

证券时报记者 曹晨

在近期“南方小土豆”去东北旅游热潮的带动下,冰雪游迎来持续火爆,这也让A股相关公司股价持续大涨。1月9日,A股旅游板块再次异军突起,成为领涨板块。其中,大连圣亚、长白山以及九华旅游收获涨停;天目湖大涨8.81%。此外,峨眉山A、丽江股份、黄山旅游以及三特索道等涨幅居前。

自2023年12月27日以来,大连圣亚和长白山已连续9个交易日收涨。截至1月9日收盘,大连圣亚已连续5个交易日斩获涨停;长白山已连续6个交易日以涨停报收。

1月9日晚间,长白山再次发布股价异动公告,这也是长白山就近期股价上涨进行的第五次风险提示。在公告中,长白山表示,公司生产经营情况正常,公司于2023年10月末托管和平滑滑雪场,此项托管业务对2023年整体收入在公司整体收入中占比较小,公司主营业务仍是旅游客运业务和酒店业务,公司基本面无其他重大变化。

近日,据长白山文旅部门统计,2023年~2024年冰雪季,长白山景区入区游客23.19万人次,同比增长447%。2023年全年,长白山景区入区游客274.8万人,同比增长260%,创景区接待人数历史新高。

实际上,长白山等概念股被二级市场资金追捧的背后,是冰雪旅游热度的持续攀升。

据中国旅游研究院发布的《中国冰雪旅游发展报告(2024)》,我国冰雪旅游市场进入了品质和创新驱动的新阶段,2022年~2023年冰雪季我国冰雪休闲旅游人数为3.12亿人次,冰雪休闲旅游收入为3490亿元,连续两个冰雪季实现了超过3亿人次的市场规模。预计2023年~2024年冰雪季我国冰雪休闲旅游人数将超过4亿人次,冰雪休闲旅游收入将达到5500亿元。

入冬以来,拥有丰富独特冰雪资源的哈尔滨火爆出圈,并带火整个东北旅游。据哈尔滨市文化广电和旅游局提供的大数据测算,截至元旦假期第3天,哈尔滨市累计接待游客304.79万人次,实现旅游总收入59.14亿元。游客接待量与旅游总收入达

到历史峰值。

哈尔滨的旅游热度已辐射到了东北其他旅游目的地。1月8日,小猪民宿发布《东北民宿洞察报告》显示,元旦期间,哈尔滨民宿订单量位列东北地区第一,全国排名前三,较去年同期暴涨748%,沈阳、延边、长春、大连等地区订单也有不同幅度的增长。

报告显示,2023年东北地区民宿房源增速最快的十个目的地分别为延边、鹤岗、锦州、齐齐哈尔、牡丹江、哈尔滨、葫芦岛、长春、沈阳、丹东。今年火出圈的延边凭借其独特的朝鲜族民俗饮食文化与冰雪风情,吸引了众多游客观光体验,民宿房源增速高达217%,位列第一。

大众点评数据也显示,1月1日至5日,以“长白山”为关键词的笔记数和评论数相比去年同期增长216%;以“延吉烧烤”为关键词的笔记数和评论数相比去年同期增长160%。

美团数据显示,元旦假期,吉林省的旅游消费订单(含酒店民宿、景点门票、交通等)同比增长约200%;元旦后,吉林省“冰雪热”带动的消费热度仍在持续,1月1日至5日,吉林省休闲娱乐相关订单同比增长149%;餐饮堂食交易订单量同比增长132%。当前吉林冰雪游热度仍在延续,接下来一段时间内,相关订单增速预计仍将保持较快增长。

值得一提的是,东北地区多地政府发放的消费券也有望让“冰雪游”热度持续。以吉林为例,冬季以来,吉林省多地纷纷发放政府消费券,覆盖门票旅游等多个领域。首先,吉林省以“长白山下雪”为主题,通过平台发放了冰雪消费券,优惠涵盖景区门票、温泉门票、滑雪门票。长春市也在元旦前发放了600万元“冰雪美食节”餐饮消费券。1月5日,延边州启动“延边州冰雪美食狂欢季”餐饮促销活动,通过美团发放280万元消费券。

不少券商也看好2024年旅游市场的全面恢复。中银证券表示,2024年新年伊始,元旦旅游市场景气度高,且出入境旅游市场迎来重大免签利好,期待后续免签政策利好和消费意愿修复,进而持续带动2024年旅游市场全面恢复。重点看好后续业绩增长确定性强的出行链企业及受益于冬季旅游概念的相关产业链公司。

# 五洲新春拟参与洛轴公司 13%股权公开摘牌受让

证券时报记者 梅双

在布局公司轴承业务上,五洲新春(603667)有了新动向。

1月9日晚间,五洲新春公告,为更好整合行业资源,做大做强公司轴承主业,公司拟组成联合体参与洛阳LYC轴承有限公司(下称“洛轴公司”)股权公开摘牌受让。

据披露,洛阳国宏投资控股集团有限公司公开挂牌转让洛轴公司13%股权,五洲新春与河南澳洛轴精密制造私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)共同组成联合体,参与洛轴公司13%股权的公开摘牌受让。其中,五洲新春拟直接受让比例8.50%,对应公开挂牌转让底价投资额为人民币2.31亿元,具体受让价格以实际成交价格为准。

洛轴公司的股东全部权益评估值为27.2亿元,评估增值额为10.6亿元,增值比例为63.93%。较合并口径归属于母公司所有者(股东)权益账面价值评估增值额为13.19亿元,增值比例为94.13%。

资料显示,洛轴公司成立于2004年12月,经营范围包括轴承制造、轴承销售等。2022年度及2023年1月至9月,洛轴公司分别实现营收43.24亿元、40.34亿元;分别实现净利润3906万元、7686万元。

五洲新春认为,洛轴公司在风电轴承和盾构机轴承领域国内领先,对高精度风电滚子有较大市场需求,本次拟对洛轴公司的战略投资有利于公司风电滚子产品市场的开拓以及双方的技术互补。

另外,五洲新春提示本次对外投

资的风险称,公司尚需与相关意向受让方签署《联合受让协议》,该联合体能否被确定为最终受让方并与转让方达成一致及顺利交割存在不确定性。如果本次股权受让成功,本次投资具有投资周期长、流动性较低的特点,可能面临较长的投资回报期。

1月9日晚间,五洲新春同时披露对控股子公司增资的公告。五洲新春称,公司与全资子公司浙江新龙实业有限公司于2019年在墨西哥圣路易波托西州,投资2000万元人民币设立了五洲墨西哥汽车零部件有限公司。

“为应对潜在的贸易壁垒,扩大公司在北美的出口业务,公司拟对五洲墨西哥增资3000万元。”五洲新春介绍,其中以设备出资2678万元人民币(折合375.0385万美元),以货币出资45.0943万美元,合计出资420.1328万美元;达成年产500万件轴承车件、3500吨热处理加工的能力。

五洲新春是一家集研发、制造、营销服务为一体的综合型企业集团,涵盖精密锻造、制管、冷成形、机加工、热处理、磨加工、装配的轴承、精密零部件全产业链企业。公司产品包括轴承产品、汽车零部件及热管理系统零部件。

2023年前三季度,五洲新春实现营业收入25.17亿元,同比增长0.19%;净利润1.23亿元,同比下降13.5%。报告期内,公司汽车零部件实现销售收入3.32亿元,同比增长1.37%。其中安全气囊气体发生器部件实现销售收入1.19亿元,同比增长35%,增长源于现有客户需求的增长及不断开发新客户。

