

直播电商“6·18”业绩分化 带货多样性态势越来越明显

证券时报记者 聂英好

电商平台“6·18”大促本周即将收官,直播电商仍是今年“6·18”大促期间各大平台与上市公司的必争之地。

除淘宝、京东、拼多多三大头部电商平台外,抖音、快手、小红书、美团、携程等平台都在今年“6·18”加码直播带货,三大直播电商公司遥望科技、东方甄选、交个朋友也进一步加大资源投入力度,多样性态势越来越明显,各家业绩表现出现分化。

虽然电商平台、头部主播、商家均感叹今年是“史上最难‘6·18’”,但根据业内人士分析,从有限的信息和数据来看,今年“6·18”直播带货的增长还是超出预期,增速应也会超过去年的同比增速。

遥望科技“战绩”超预期

作为直播电商行业的头部企业,遥望科技在每届大促的表现一直备受外界关注。遥望科技于6月13日发布的“6·18消费报告”显示,截至13日,共有153位主播参与今年“6·18”大促,推出近3000款商品,总直播时长6054小时。

5月21日,遥望科技明星主播贾乃亮的首场直播达到GMV(商品成交总额)超4.25亿元的成绩,相比去年表现更好,单日完成去年“6·18”全周期双倍销售额。同时,遥望科技还拓展至视频号平台,杨子、黄圣依夫妇首场直播GMV达1096万元。截至13日,遥望科技各直播间已频繁出现破亿场次,破千万场次多达十几场。

遥望科技主打明星直播间。在直播电商领域,遥望科技是签约明星最多的直播电商企业,目前已与60多位明星签约合作直播业务。

此外,品牌专场、品类专场的形式并非仅出现在明星直播间内,也有一部分品牌,希望机构的达人主播能够更多地前往自己的店播直播间内。在今年“6·18”期间,更多的国货品牌进入遥望直播间,甚至举办专场,几乎涵盖美妆护肤、个护家清、服饰家纺、珠宝首饰等在内的全部常见消费类目。

遥望科技前身为A股“女鞋第一股”星期六,2009年于深交所上市。该公司在2019年通过收购MCN机构遥望网络进军直播电商领域,并以A股直播带货公司的身份登陆资本市场。2022年12月,经深圳证券交易所核准,“星期六”证券简称自2022年12月1日起变更为“遥望科技”,证券代码“002291”保持不变。

不过,备受瞩目的明星直播间暂未对遥望科技的业绩产生明显拉动效果。2021年~2023年,遥望科技营收规模持续扩大,营收增速分别为30.70%、38.75%、22.48%。而同期,其归母净利润分别为亏损7.00亿元、亏损2.65亿元、亏损10.50亿元。

遥望科技最新发布的财报显示,2024年一季度,遥望科技总营收为15.81亿元,增长了43.44%,但归母净



图虫创意/供图 陈锦兴/制图

利润为亏损0.94亿元,亏损幅度同比扩大147.37%。

由于连续3年亏损,深交所对遥望科技2023年业绩下发年报问询函,针对该公司净利润大额亏损,经营活动现金流发生大额流出,互联网广告业务毛利率同比下滑严重,是否存在通过虚增应收账款掩盖虚增收入或向关联方输送利益等情况发出八连问。

两港股直播电商表现不一

东方甄选则经历了与遥望科技截然不同的“6·18”。由于各种负面信息陆续登上热搜,东方甄选在今年“6·18”期间股价一路下跌,5月20日~6月18日期间,东方甄选股价累计下跌24%。其中6月3日,东方甄选股价大跌9.92%,单市市值缩水超过18亿港元。东方甄选最新总市值为147.26亿港元。

今年“6·18”大促伊始,东方甄选因直播风格从知识类带货骤然转变为“嚎叫式直播”而引发市场热议,随后,东方甄选两大超级IP俞敏洪、董宇辉也陆续发表消极言论,俞敏洪在某直播间称“东方甄选现在做得乱七八糟”,董宇辉在某节目中提到自己非常抗拒卖东西,到今天也不享受带货主播这份工作,同时非常反感被称作“网红”,觉得这不是一个褒义词。

当前,东方甄选直播间及与辉同行直播间正在呈现此消彼长的态势。第三方平台蝉妈妈数据显示,东方甄选抖音账号在近3个月掉粉近50万,在带货达人月榜中掉出前十位;近1个月直播间销售额平均值为750万元至1000万元。

同期,由董宇辉主导的“与辉同行”账号稳步涨粉,在带货达人月榜中排名第三;近1个月直播间销售额平均值为1000万元至2500万元。今年一季度,与辉同行直播间销售额分别为8.89亿元、4.50亿元、6.26亿元;同期,东方甄选直播间的销售额分别为

5.57亿元、2.28亿元、2.86亿元。

罗永浩带火的交个朋友,今年“6·18”期间表现整体符合预期。交个朋友副总裁崔东升在6月3日接受采访时表示,截至目前,今年“6·18”交个朋友已经完成去年90%的销售额,各项数据大致都有接近翻倍的增长,内部预计明年在淘宝直播平台还会有相对较大的增量。

交个朋友在2023年7月“曲线上市”,7月6日,港股上市公司世纪睿科发布公告称,公司更改英文及中文股份简称,分别由“CENTURY SAGE”及“世纪睿科”更改为“BE FRIENDS HLDG”及“交个朋友控股”,自2023年7月11日上午9时起生效。

2024年3月26日晚间,交个朋友发布的年报显示,交个朋友去年全年实现收入10.74亿元,经调整净利润为1.8亿元,主因为交个朋友在抖音、淘宝、京东等多平台布局的直播带货业务带来了较大增幅。

头部主播销售额增速放缓

“今年的‘6·18’大促难不难?我觉得是难的,但我很喜欢在‘难’里面去找突破点,在‘难’里面逼自己一把,再看看我们能够给用户带来什么。”今年5月16日,淘宝直播头部主播李佳琦在美ONE“6·18”启动会上表示。

今年“6·18”大促格外冷清,头部主播直播销售额纷纷下滑。“青眼情报”数据显示,李佳琦“6·18”预售首日,直播间的美妆类目GMV超26.75亿元,对比去年同期的近50亿元降低46%。

其他头部主播数据方面,辛选方面统计,辛巴今年“6·18”首场直播总销售额14.27亿元,较去年“6·18”首播全场带货销售额超16亿元。蝉妈妈数据显示,今年“6·18”大促,抖音头部主播疯狂小杨哥在带货达人榜单上仅排名第17位。飞瓜数据显示,某电商平台今年“6·18”首场直播,头部主播琦儿、潘雨润的成交额分别为1292.3万元、674.8万元,

较去年同期分别下跌88.46%、77%。

对此,百联咨询创始人庄帅对证券时报记者分析,一方面,各大主播都在拓展直播带货以外的业务,例如董宇辉和小杨哥拓展文旅业务;另一方面,由于大主播的主播梯队这几年并没有很好地培养起来,无法很好地借助多个主播更好地提升业绩。此外,今年整个直播电商行业增速放缓,以及各大电商平台加大力度扶持商家自播。综合多个因素,各大头部主播的销售增长自然也会有所放缓。

6月18日,中国商业联合会直播电商工作委员会副会长单位网经社电子商务研究中心发布的《2023年中国直播电商市场数据报告》显示,直播电商渗透率在2023年达31.9%,增长率为26.08%,增速继续下降。

不过庄帅指出,尽管在今年“6·18”期间,多位头部大主播、明星主播们等销售额总体下滑,但从有限的信息和数据来看,今年“6·18”直播带货的增长还是超出预期,增速也应该超过了去年的同比增速。“去年‘6·18’小红书直播、京东采销直播还没加大力度开展业务,今年‘6·18’投入明显大很多,所以预估今年‘6·18’的直播带货数据必然会高于去年全年的增速水平。”庄帅分析。

庄帅进一步表示,这是因为直播带货仍然被更广泛的用户所接受,也是非常不错的促销手段,直播带货的多样性也越来越明显,例如超级主播、明星带货、CEO带货、京东采销直播、小红书买手直播、百度数字人直播、商家自播等多种方式。

从当前国内直播电商竞争的格局来看,庄帅表示,直播已经基本成为各大电商平台的标配。从MCN机构来看,由于不同的背景和供应链能力,主播培养机制和类型(线下导购、明星、企业家、教师)导致出现差异化的发展态势。从上市公司财报来看,MCN机构可以通过给品牌提供营销服务、定制商品提供佣金收入、开发自有品牌、培训业务等几种方式提高整体盈利能力。

完善钨钼产业布局 厦门钨业硬面材料产线扩产

证券时报记者 李映泉

6月18日晚间,厦门钨业(600549)公告,全资子公司洛阳金鹭硬质合金工具有限公司(简称“洛阳金鹭”)拟投资1.63亿元建设硬面材料产线扩产项目,包括年产500吨钨基热喷涂粉产线及年产1000吨钨基喷涂粉产线,预计于2026年建成并投产。

厦门钨业表示,该项目有利于公司拓展喷涂粉等产品的应用市场,扩大公司的业务规模,提升公司的行业地位和抗风险能力,符合公司未来整体战略发展方向。

与此同时,厦门钨业还拟对下属公司福泉鼎盛新材料有限责任公司年产20000吨氧化钨生产线项目进行调整,项目总投资由1.1亿元调整为1.59亿元,项目产能规模由20000吨氧化钨(含2000吨钨铁)调整为22000吨氧化钨(含2000吨钨铁)。调整后,该项目预计于2025年第二季度建成并投

产。此举是公司完善钨产业布局、保障钨后端深加工原料来源的重要举措。

厦门钨业近期在接受机构调研时介绍,在钨钼板块,公司旗下的厦门金鹭年产1000万片可转位刀片生产线项目、210万件整体刀具生产线项目、厦门虹鹭年产200亿米钨钨丝、600亿米钨钨丝生产项目已建成投产。成都鼎泰新材料钨钼新材料建设项目已完成搬迁并逐步投产。

据章源钨业透露,此次调价为调涨,相关硬质合金原材料中主要包含钨粉。今年以来,章源钨业已多次上调黑钨精矿(三氧化钨含量不低于55%)、白钨精矿(三氧化钨含量不低于55%)、仲钨酸铵(国标零级)等产品的长单报价。

对于钨价上涨带来的影响,厦门钨业表示,公司具有前端钨钼矿山采选,中端钨钼冶炼及钨钼粉末生产,后端硬质合金、钨钼丝材制品和切削刀具等深加工应用及回收的完整产业链。

计划推进。

值得一提的是,厦门钨业本次投资扩产的硬面材料喷涂粉,作为同行的章源钨业也有涉足。今年4月,章源钨业发布消息,因近期硬质合金原材料价格持续上涨,致使公司成本大幅增长。公司决定从2024年4月15日起,对部分硬质合金及喷涂粉产品按新价格执行。自调价之日起,产品一律按新价格执行。

在钨资源保障上,厦门钨业称,目前公司内部有四家钨矿企业,其中宁化行洛坑、都昌金鼎、洛阳豫鹭为在产企业,三家年产量合计约7000至8000金属吨;此外,博白巨典钨钼矿为在建矿,达产后预计每年产出钨精矿约2000金属吨。

“接下来公司将通过推进在建矿山建设、推动参股的大湖塘钨矿项目相关工作、积极扩大废钨回收利用等方面提高原材料保障能力。同时公司也将积极调研包括海外资源在内的外部矿,多途径加强公司钨资源保障。”厦门钨业表示。

欧盟加征钛白粉关税 龙头厂商快速出手自救

证券时报记者 赵黎昀

近日,欧盟委员会官网发布了去年针对我国钛白粉企业开展的反倾销调查最新进展,企业反倾销初裁税率在14.4%至39.7%,而龙佰集团(002601)及旗下公司等或被加征39.7%关税。上述消息发出后引发钛白粉行业广泛关注。

“欧盟反倾销事宜落地,或许有一定的示范作用,其他地区的反倾销如果效仿,将形成对中国钛白粉出口围追堵截,对整体供应端来说并不是好事。不过该事件对国内市场短时间内并不会有什么影响。对于在欧盟国家有库存的生产商而言,现有库存显得弥足珍贵,在部分国家和地区或出现先行涨价的可能。”钛白粉行业分析师杨逊表示。

卓创资讯钛白粉分析师孙珊珊则表示,我国钛白粉产能占全球的50%以上,出口量为全球第一。2023年中国对欧盟地区出口量在25万吨左右,占总出口量的15%。欧盟初裁对我国钛白粉征收14.4%至39.7%的反倾销税率,除金皇集团被征收14.4%外,其他公司征收率在35%至39.7%不等。

“较高的反倾销税率,将直接影响金红石型钛白粉对欧盟的出口数量,短期内金红石型钛白粉大概率将转至国内销售,对国内钛白粉市场形成下行压力,企业也将因价格下跌,成本压力逐渐加大,将选择减产或停产检修的方式来减轻价格竞争带来的亏损压力,直到价格回归合理水平。”孙珊珊说。

排除欧盟征税消息之外,近段时间来,钛白粉市场整体也处于弱势降价后的阶段性企稳期。

孙珊珊表示,今年以来,国内钛白粉市场先涨后跌。今年春节前后的上涨主要影响因素来自于需求,因国内各货加上出口持续增长,而国内产量有所减少,推动了价格上涨。后期随着下游储备库存消化速度低于预期,国内库存开始堆积,价格也在4月下旬出现松动。

据杨逊介绍,近期钛白粉各型号价格均有所下调,生产商情况不同,所以调价幅度也不尽相同,绝大多数根据自身实际情况来定价,同级产品价格差略有缩小,整体保持

较为合理的价格定位。

同时,近期交投市场的新单量也有明显下滑,多数下游的刚需采购已经放量,目前仍有部分订单在交付过程中,尤其是主力大型生产商的库存消化效果较好。从目前交投市场的情况来看,多数订单是刚需,少数是备货准备。根据目前原料钛精矿的价格,从各生产商的生产成本来看,钛白粉价格可再下降的空间已经非常有限了。

受欧盟加征关税消息的影响,A股钛白粉板块近日整体走弱。仅6月13日至14日,龙佰集团股价累计跌幅就超10%。不过6月18日早盘,龙佰集团股价止跌回暖,截至下午收盘报涨2.9%。

此前在6月17日晚间,龙佰集团公告拟以不超过32.1元/股的价格,以自有资金进行回购,回购资金总额不低于1亿元,不超过2亿元。本次回购股份数量下限至上限为311.53万股至623.05万股,占公司目前总股本比例下限至上限为0.13%至0.26%。回购股份将用于实施员工持股计划或者股权激励。

此外,该公司还披露,为了进一步做大做强钒钛产业,加强公司在钒、钼、电池材料方面的产业链优势,拟由控股子公司湖南东方钛业股份有限公司(下称“湖南东钛”)或湖南东钛下属子公司(包括湖南东钛新设子公司)投资10.8亿元建设钒钛新材料产业园项目。

项目一期主要建设2500吨/年高纯五氧化二钒项目、20000立方/年钒电解液项目和2000吨/年铝球项目;二期主要建设50吨/年氟化钒项目、1200吨/年铝基中间合金项目和40000立方/年钒电解液项目;三期主要建设20000吨/年新合金钒高性能铝合金铸棒项目和20000吨/年新合金钒高性能铝合金型材项目。

龙佰集团表示,本项目的实施将使公司拥有“废副资源提取—氧化钒—铝钒中间合金—新型合金钒高性能铝合金铸锭—新型合金钒高性能铝合金型材”和“废副资源提取—多钒酸钠—五氧化二钒—钒电池电解液”两条完整的产业链,完善了公司钒、钼产业链,提高了公司的竞争力和盈利能力,为公司的快速、持续发展奠定了坚实基础。

龙磁科技拟2.56亿元 加码软磁铁氧体

证券时报记者 李映泉

6月18日晚间,龙磁科技(300835)公告,全资子公司安徽龙磁金属科技有限公司拟投资2.56亿元建设年产10000吨高性能软磁铁氧体原材料、10000吨软磁铁氧体磁芯项目。

公告显示,该项目的建设地点位于安徽省金寨经济开发区金水路与大兴寺路交汇处,建设内容包括购置砂磨机、喷雾塔、回转窑炉、伺服压机、推板炉、精密磨床等国内先进生产设备,结合自主研发的高性能软磁铁氧体材料制备技术,并引入MES在线检测、智能排产等系统,建成年产10000吨高性能软磁铁氧体原材料、10000吨软磁铁氧体磁芯项目的自动化、智能化、洁净化高端生产线。

该项目的投资金额为2.56亿元,其中固定资产投资2.06亿元,流动资金5000万元。项目建设期为16个月。目前,该项目建设用地已落实,相关审批手续正在办理之中。

据介绍,软磁铁氧体广泛应用于光伏发电、新能源汽车、充电桩、数据中心(UPS、服务器、服务器电源、通讯电源)、储能、变频空调、消费电子等领域,属于“碳中和”产业链中的重要一环。在“双碳”政策的刺激下,光伏、储能、新能源汽车及配套充电桩、变频空调等领域飞速发展,数据中心的大力建设推动UPS不间断电源的市场规模,下游领域高景气度发展,软磁铁氧体的市场规模有望进一步打开。

龙磁科技表示,该项目基于公司在核心技术、工艺和市场方面的

积累,建设新一代软磁材料生产智能制造平台。项目的实施将进一步提高生产效率,降低能耗水平,有效地和公司现有业务相互促进和提升,为未来软磁材料和磁芯业务的进一步大规模发展奠定坚实基础。龙磁科技称,通过本项目的实施,有利于充分发挥规模化生产优势,加速具有自主知识产权的技术成果产业化,提升绿色制造、智能制造水平,完善产业链布局,提升核心竞争力,有利于公司提高盈利能力。

2024年一季度,龙磁科技实现营业收入2.53亿元,同比减少2.32%,实现净利润3077.85万元,同比增长101.12%。

对于公司一季度净利润大幅增长的原因,龙磁科技在业绩说明会上表示,一季度利润的增加主要得益于公司一季度销售毛利率与上年同期相比增加。公司主营业务产品一季度产能利用平稳正常,较好地满足了公司客户的订单提货需求,圆满地完成了季度生产经营目标任务。公司目前订单稳定,经营情况良好,各业务板块有序推进。二季度,公司将持续加强内部管理,充分做好生产经营的降本增效工作,全力保障业务订单产品的按时交付。

龙磁科技介绍,公司的软磁产品目前已直接或间接进入国内外头部新能源汽车的供应链体系,得益于公司在汽车零部件客户中的良好口碑,公司将持续推动海外汽车零部件客户软磁产品认证。目前各新能源汽车企也在东南亚加速布局,未来泰国软磁工厂将发挥地域优势,就近为客户配套。