

多家公司预告上半年业绩 鼎龙股份预增逾110%

证券时报记者 孙先超

6月25日晚,鼎龙股份(300054)、大连重工(002204)、米奥会展(300795)等公司披露2024年半年度业绩预告。

其中,鼎龙股份预计上半年实现净利润2.01亿元至2.21亿元,同比增长110%至130%;预计上半年实现扣非净利润1.81亿元至2.01亿元,同比增长166%至194%。

鼎龙股份称,上半年业绩之所以能够大幅增长,主要是受到国内半导体及OLED显示面板行业下游稼动率以及公司产品市占率显著提升的影响。公司光电半导体板块业务含半导体材料业务及集成电路芯片设计及应用业务,实现营业收入约6.4亿元(其中芯片业务收入已剔除内部抵消),营收占比从2023年的32%,持续

提升至约42%的水平。

另外,鼎龙股份的打印复印通用耗材业务在今年上半年保持稳步发展,预计实现营业收入约8.8亿元,同比略有增长。对此,鼎龙股份表示,公司通过降本增效、产品结构优化等多方面政策提升产品毛利率,夯实公司在行业的竞争力。

大连重工预计上半年实现净利润2.52亿元至3.08亿元,同比预增13.02%至38.14%;实现扣非净利润2.15亿元至2.65亿元,同比增长52.36%至87.79%。报告期内,公司营业收入预计较去年同期增长10%以上,其中主要是物料搬运设备及冶金设备产品收入同比增长明显,带动公司产品毛利上升。

与鼎龙股份、大连重工上半年业绩预增有所不同的是,米奥会展预计

2024年半年度净利润为3700万元至4100万元,同比下降46.19%至51.44%;扣非净利润3400万元至3800万元,同比下降48.28%至53.72%。

报告期内,米奥会展营业收入和净利润与去年同期相比均下降,主要系与去年上半年相比,部分展会举办时间有所变化。

除上述3家公司外,ST易购(002024)6月25日晚间公告,2024年二季度,公司持续聚焦降本增效,坪效、人效环比改善。同时,公司门店销售环比改善。综上,2024年二季度,经过初步测算,公司预计净利润较上年同期扭亏为盈。

公告显示,二季度ST易购持续聚焦降本增效,提高企业管理及经营效率,带来坪效、人效环比改善。与此

同时,公司紧抓“以旧换新”产业政策机遇,依托门店网络优势,一方面深入新老小区,贴近用户需求精准获客;另一方面借助直播和即时配送等本地生活平台,拓展门店的获客渠道。二季度公司适度加快了核心商圈门店的新开及形象升级,有效提升门店体验和单店规模。由此带来公司门店销售环比改善。

同时,ST易购还发布了回购股份报告书,公司将以不低于8000万元且不超过1亿元人民币的金额回购公司股票。此前,ST易购公布了管理层增持股份计划,叠加二季度盈利、回购公司股票等事宜。

6月12日,ST易购公布了管理层增持股份计划,包括ST易购总裁任峻在内的31名高管团队参与股份增持,合计增持股份金额不低于500万元。

四川长虹董事长:做强核心主业 寻找AI新机遇

证券时报记者 唐强

6月25日,四川长虹(600839)正式召开2023年年度股东大会,公司董事长柳江、副董事长兼总经理杨金、董事会秘书赵其林等高管团队出席会议,并吸引了多位投资者参加现场会议。

这是柳江成为四川长虹新任“掌门”后,首次主持公司年度股东大会。

年报显示,2023年四川长虹实现营业收入974.56亿元,同比增长5.38%;实现净利润6.88亿元,同比增长46.98%;扣非净利润为3.93亿元,同比增长20.23%。四川长虹表示,公司家电业务、通用设备制造业务积极把握海运费下降、大宗材料价格下降等有利因素,通过抢抓订单、产品线协同、精细化管理、效率提升和增收降本等措施,持续优化产品结构,深入推进业务转型,取得了较好的经营业绩。

进入2024年以来,四川长虹延续了增长势头。今年第一季度,公司实现营业收入237.72亿元,同比增长3.61%;实现净利润1.76亿元,同比增长111.77%。

在股东大会上,柳江认为,2023年是充满挑战与机遇、奋斗与收获的一年。“在这一年里,全球政治经济形势严峻复杂,贸易保护主义再次抬头,行业竞争加剧,消费和经济恢复不及预期。在这种错综复杂充满不确定性的外部环境下,我们完成了董事会、监事会以及经营层的换届调整,新班子带领公司积极应对风险和挑

战,坚持以市场为导向,以用户为中心,不断提升产品市场渠道的核心竞争力,持续做大做强主业,积极培育新产业,公司整体业绩稳步向好。”柳江表示。

据了解,四川长虹产业发展呈现三大特征,即智慧家居业务大幅增长、通用设备业务全球领先和ICT服务业务稳中有增。

其中,四川长虹旗下电视、空调等家电业务2023年实现收入391.1亿



6月25日,四川长虹召开年度股东大会,公司新任“掌门”柳江主持。

元,同比增长14.57%;实现利润总额8.39亿元,同比增长28.29%。

奥维云网(AVC)推总数据显示,2023年度国内电视行业零售量同比下滑18.60%,零售额同比下滑0.50%。在行业大盘量、额双降的情况下,四川长虹国内业务实现逆势增长,量、额市场份额占比均实现提升。

2023年,四川长虹电视业务累计生产约1541万台,同比增长约2.55%;累计销售约1493万台,实现收入约145.44亿元,同比增长约6.71%。

在冰箱(柜)业务方面,2023年,四川长虹冰箱(柜)业务累计生产约839万台,同比增长约32%;累计销售约824万台,实现收入约96.60亿元,同比增长约18%。

值得一提的是,四川长虹洗衣机业务通过差异化错位竞争策略,对产品结构进行优化与调整,业绩提升显著。2023年,四川长虹洗衣机业务累计生产约142万台,同比增长约70%;累计销售约141万台,实现收入约13.67亿元,同比增长约71%。

此外,通用设备业务保持全球领先。2023年四川长虹冰箱压缩机销量

突破7200万台,连续11年居全球行业第一,近三年复合增长率为9.3%,高于全球行业(1.2%)增长水平。

公司ICT服务业务稳中有增,通过线上、线下渠道全力拓展优势产品线,全年实现收入340.63亿元,同比增长2.85%。

据悉,四川长虹ICT服务业务主要为下属控股子公司长虹佳华(03991.HK)旗下业务,该公司在云计算、虚拟现实、安全等方向持续扩大上下游资源的拓展和布局,加速商业模式迭代和市场开发。目前,长虹佳华主要合作伙伴包括苹果、联想等知名企业。

在股东大会上,柳江特别强调,四川长虹主业是家电,核心零部件和ICT服务业务,新一届董事会依然坚持做强主业,公司会通过各种措施做强做大主业,这不是一句空话。

今年全国两会期间,柳江经过前期调研走访后准备了三份建议,主要

涉及AI大模型、工业互联网、家庭服务机器人等领域。对此,柳江对证券时报·公司记者表示,AI会改变生产和生活方式,四川长虹也将进一步智能化AI技术与应用,寻找新的机遇。

另外,6月24日,全国科技大会、国家科学技术奖励大会、两院院士大会在京召开,会上揭晓“2023年度国家科学技术奖”,其中四川长虹“集成光场显示关键技术及应用”获国家技术发明奖二等奖。

据记者了解,上述成果攻克了图像增强、光场重构等方面的关键技术,将应用于元宇宙、AI交互等显示产业相关领域。

四川长虹相关负责人表示,科技创新是四川长虹推进新型工业化过程中的“最大增量”。未来,四川长虹将继续聚焦科技制造领域的核心技术攻关,加速科研成果产业化,为科技强国贡献力量。

推进滚动开发战略 明阳智能5.58亿元再售电站

证券时报记者 赵黎昀

为控制经营规模快速增长过程中资产负债率过高可能带来的财务风险,明阳智能(601615)对电站运营业务采取了“滚动开发”的整体战略,即新增电站资产不断建设过程中,持续对成熟电站项目择机出让,总体控制存量资产规模。近年来,该公司陆续披露了出让成熟电站的消息。

6月25日晚间,明阳智能公告,全资子公司内蒙古明阳新能源开发有限责任公司(下称“内蒙古新能源”)将出售其全资子公司奈曼旗明阳智慧能源有限公司(下称“奈曼旗明阳”)100%的股权给中广核风电有限公司(下称“中广核风电”),交易对价为5.58亿元。

中广核风电为中国广核集团有限公司的子公司,主营业务为风能、太阳能的开发、投资和运营等。而奈曼旗明阳持有奈曼旗明阳智慧能源有限公司“风光储制研一体化”示范项目奈曼旗30万千瓦风电项目。该项目已建成投运。

明阳智能表示,交易完成后,预计将使公司2024年利润总额和现金流有所增加,具体数据以审计结果为准。奈曼旗明阳交易前申请的固定资产融资贷款,后续将由中广核风电承接;公司为奈曼旗明阳申请融资贷款提供的担保和内蒙古新能源的股权质押将及时办理解除程序;该事项尚需获得债权人的同意。此次交易实施不存在重大法律障碍。

此外,公司与奈曼旗明阳之间不存在委托理财关系,截至基准日,奈曼旗明阳合计应付公司6156万元,根据股权转让协议,奈曼旗明阳将在过渡期内归还上述款项。

近年来,明阳智能推出新能源电站滚动开发战略,通过风光储氢的一体化布局,提升自身新能源电站的开发和运营能力,从而进一步提高公司自建自营新能源电站的收益能力。在适当时机对外转让部分风电项目的股权,提高资本的流动性和灵活性,实现轻资产的运营模式。

2023年,明阳智能共实现电站运营收入14.99亿元,同比增长12%;电站运营业务毛利率为63%,同比增长3.12个百分点;公司运营电站平均发

电小时数1568小时。截至2023年期末,公司运营的新能源电站装机容量2.56GW,相比上年同期增长70%;在建装机容量3.3GW,同比下降3.49%。2023年,公司运营的新能源电站共实现发电量40.16亿千瓦时,同比增长40%。

在此番出让奈曼旗明阳前,6月22日明阳智能公告,内蒙古新能源将出售其全资子公司开鲁县明阳智慧能源有限公司(下称“开鲁明阳”)100%的股权给中广核风电,交易对价为9.6亿元。

开鲁明阳成立于2020年,持有开鲁县明阳智慧能源有限公司“风光储制研一体化”示范项目开鲁县60万千瓦风电项目。该项目也已建成投运。

从华远地产到美的置业:上市房企“缩表”去重取轻

证券时报记者 王小伟

美的置业拟将房地产开发业务进行内部重组,迅速点燃了市场新预期。6月24日,该公司港股股价一度飙升100%,25日再度上扬3.77%。

市场新预期的基础在于业务重构。按照计划,将会有私人公司持有美的置业的房地产开发业务,同时通过实物分派私人公司股份+现金选择权的方式,将私人公司从上市公司剥离。交易落地后,上市公司不再持有私人公司任何股份,由上市公司控股股东和其他选择实物分派的股东共同持有私人公司股份。这种业务重构,使部分机构大幅上调美的置业目标价。

实际上,此前A股就有类似案例。4月底,华远地产开始筹划将公司持有的房地产开发业务相关资产及负债转让至控股股东华远集团,此次交易预计构成重大资产重组。由此,华远退出房地产业务,保留及发力轻资产业务,如代建、资产管理与运营、物业管理、城市运营服务等。这被视为华远地产转型为服务型公司的一大标志性动作。

从华远地产到美的置业,有一个共同点:业务方面“去重取轻”。这有利于聚焦资源、聚焦精力发展轻资产业务,进而推进转型。同时,财务方面“轻装上阵”,能降低企业的杠杆率及负债水平,尤其是减轻偿债压力,进而助力地产企业增强抗风险能力,穿越产业周期。

由此,近年地产演进的三个节点已经较为明晰。此前更多的是政策博弈,此后相当长一段时间,开始向博弈基本面过渡。目前来看,从某种意义上说,上市公司正在进入加速自身资本运作的新阶段。

在这股运作浪潮中,并非只有“缩表”一种模式。最典型的是万通发展,公司日前启动作价3.24亿美元收购索尔思光电1.24亿股股份事项,切

入光模块领域,推进通信与数字科技领域发展。按照计划,光通信模块生产商逐步将制造基地向以中国为代表的发展中国家转移,提升公司综合竞争力和市场影响力。

不过,从方案公布后的股价连续大跌来看,这种发展模式,暂不被市场认可。原因之一,与地产商跨界并购风险考量有关。

二级市场之所以对去重取轻式的“缩表”模式给出的反馈更为乐观积极,或许因为这种重组是对新常态下房地产业务转型更切合实际的探索。

比如,重资产拿地开发与运营分离,让土地回归资本、开发回归能力,可以实现各归其位、各得其所。这是凭借股东信用优势,进行资产负债表收缩的最快办法,甚至比债务重整的效率都要高,且可以避免盲目跨界扩张所带来的更大风险。

以上三个案例,可以视为中国房地产业发展趋势变化浪潮中,在关键时间点的一次重要变化。相对来看,市场资金对于企业做减法、走向轻资产这条路径,更为认可。这种认可,从本质来看,与当前的经济周期是适配的。

但值得注意的是,并非所有地产公司都能“复制”这种模式。

去重取轻的剥离模式伴随着负债的转移,首要条件就是不能影响到债权人的利益。无论从美的置业控股股东实力来看,还是从华远地产的国资背景来看,这条路径相对顺畅。而相当比例的地产公司,可能在开发业务一次性剥离方面存在掣肘。

在上市公司层面收缩资产负债表,做深做精轻资产运营和服务,或是行业的大势所趋。尤其在上市公司提质增效、高质量发展发展的过程中,既需要在上市公司层面保留住核心资产、减少房地产开发项目的资金占用,削减不必要的杠杆,又要防止空心化。这个天平两端的权衡,将是待解的新命题。

拟1.5亿再购入股权 艾迪药业实现控股南大药业

证券时报记者 赵黎昀

在签订收购意向协议两个多月后,艾迪药业(688488)披露了重大资产购买的进一步细节。

6月25日晚间,艾迪药业披露,拟以支付现金的方式购买华西银峰、湖南可成、许志怀、陈雷和姚繁伙合计持有的南大药业(南京)有限公司(下称“南大药业”)31.16%的股权。

此前在2022年7月,艾迪药业通过股权受让的方式获得南大药业19.96%的股权,并达成尿激酶粗品购销业务、创新型尿激酶纯化技术的合作、尿激酶制剂等产品生产产能的放大合作及尿激酶制剂脑梗溶栓市场的开发合作等战略合作约定,进一步巩固人源蛋白业务市场。

2023年,艾迪药业实现人源蛋白粗品收入2.6亿元,其中向南大药业销售尿激酶粗品1.62亿元,占人源蛋白粗品收入62.4%;为公司人源蛋白业务提供稳定现金流。而此次交易完成后,南大药业将成为艾迪药业的控股子公司。

经上市公司与交易对方充分协商,南大药业100%股权的最终交易价格确定为4.8亿元,此次交易标的南大药业31.16%的股权作价为1.5亿元。

南大药业主要从事生化药品制剂、原料药的研发、生产和销售,主要产品为溶栓药物注射用尿激酶制剂和抗凝药物低分子量肝素钠原料药。南大药业前身为教育部直属高校南京大学下属的南京大学生物化学厂、南京大学制药厂、南京大学生物生化制品厂及南京大学保健品厂,核心产品尿激酶的科技力量“天然溶栓物质尿激酶的研制”曾获国家教育委员会科学进步一等奖。

公告披露,自1998年成立以来,南大药业专注于从事人源蛋白产品尿激酶的制剂及原料药的生产、销售,并围绕生化药物技术和心血管疾病领域开展了低分子量肝素钠原料药、注射用奥扎格雷钠等原料药、制

剂产品的生产销售以及外用制剂的受托加工业务。南大药业是国内为数不多的同时持有尿激酶原料药和注射用尿激酶制剂生产批文的“原料药+制剂”一体化生产企业,与国内众多知名医药配送经销商建立了稳定的合作关系,具有较强的销售能力和成本控制能力。

根据药融云数据库统计,2014年至今,南大药业的注射用尿激酶制剂已连续多年占据国内医院端市场占有率第一的地位。

艾迪药业成立于2009年,公司起步于人源蛋白产品的生产与销售,随着创新能力的提高,公司聚焦于抗艾滋病药物及人源蛋白产品双核心发展领域,同时开展部分仿制药业务。

在人源蛋白领域,公司构建了以在线吸附技术为核心的人源蛋白树脂吸附工艺生产体系,攻克了环境污染、规模化收集纯化的技术难题,公司逐渐发展成为行业内能够大规模向下游人源蛋白制剂厂商提供粗品原料的供应商。

人体尿液中含有多种微量活性成分,对疾病具有治疗作用。公司人源蛋白业务即以尿液作为来源提取纯化多种人源蛋白产品。随着公司不断拓展海内外人源蛋白粗品市场,积极布局上下游产业生态,公司在尿激酶粗品领域进一步发力,进而巩固了人源蛋白原料上游资源。

对于此番收购,艾迪药业认为,人源蛋白业务为上市公司主营业务之一,上市公司对外销售的人源蛋白产品主要包括尿激酶粗品、乌司他丁粗品和尤瑞克林粗品。交易标的南大药业主要从事生化药品原料药、制剂的研发、生产和销售,主要产品包括注射用尿激酶制剂和低分子量肝素钠原料药。

交易完成后,上市公司将拥有尿激酶产业价值链的整合业务模式,实现从原料的供应、原料药的生产到尿激酶制剂生产的“人源蛋白原料-制剂一体化”战略布局。

