

# “银发族”出游热情高涨 文旅业厉兵秣马抢占万亿市场

证券时报记者 吴志

“今天的拍摄从下午1点开始,预计持续到晚上7点多,稍后由化妆师为大家化妆。”在浙江横店影视城明清宫苑景区内的一处拍摄场地内,导演拿着喇叭为台下的“演员”们介绍当天的拍摄任务。坐在台下的并非专业演员,

## 1 “银发族”出游热情高涨

盛夏的横店影视城暑气蒸腾。年逾六旬的王先生穿着厚重的戏服、戴着帽子,穿梭在微电影拍摄现场。王先生所在的“银发旅游团”当天早上从上海出发,搭乘高铁到横店后被分成两个组。他所在的组此次体验的是拍摄影视剧《知否》中的一个片段。

尽管对剧本台词并不了解,甚至角色也是此前通过抽签随机分配的,但“银发旅游团”的成员们仍然对接下来的拍摄充满期待。“对我们老年人来说,有这么个机会、平台,还有好的拍摄环境,就算让我们演到半夜也高兴。”王先生向记者表示。

在当天的行程中,证券时报记者跟随这个“银发旅游团”,体验了全部的拍摄及游览过程。拍摄一直持续到晚上7点后,而他们在横店游览完当天最后一个景点,指针已经拨向晚上8点。

记者当天见证的,只是当下“银发族”出游热潮下的一个片段。近年来,“银发游”渐成文旅行业新风貌。越来越丰富的文旅产品供应,逐渐提升的配套设施和服务水平,让“银发族”玩得开心、玩得放心,出游热情也不断上升。

## 2 精准匹配需求

面对不断扩大的“银龄游”市场,如何更精准地洞悉市场,开发适配银发人群需求的产品,是当下文旅企业厉兵秣马、开疆拓土的重点。

携程是较早布局“银发游”市场的大型平台性企业。为了更好地匹配银发人群的进阶需求,携程针对性开发了相关主题游产品,涵盖旅拍摄影、文化研学、元气养生等更适合银发人群的主题旅游形态。携程2025年一季报显示,其专注于银发人群的旅游品牌“老友会”一季度GMV(商品交易总额)同比增长100%。

上海易辰集团旅游部负责人孙云沛向证券时报记者表示,易辰集团针对银发人群推出的出境旅游路线较多,近两年更偏向于欧洲的一些线路,“最近我们推出的境外康养游行程,包括塞尔维亚在内的巴尔干地区是比较火的”。

孙云沛介绍,对于境外康养游行程,公司会为“银发族”提供更细致的服务。“比如不同于在国内的一些线路,我们会减少一些流程,使得整个行程更轻便;其次我们会提供一站无忧服务,比如帮助他们办理好签证、通行证、境外网络流量等问题。”

李梦然向记者介绍了“银发族”旅游产品设计中一些有趣的细节。比如银发人群普遍休息得早起得也早,相关的产

而是一批专程前来体验微电影拍摄的“银发族”。

近日,长三角首趟影视主题旅游列车从上海发车开往横店,这批“银发族”搭乘列车来到横店。上午约9点出发,他们的行程一直排到了当天晚上8点后。即便如此,多位“银发族”向证券时报记者表示:“不仅不累,我们乐此不疲。”

携程数据显示,2024年该平台银发人群出游订单同比增长超过22%,显著高于旅游市场整体增速。有业内人士在接受记者采访时表示,如今的银发人群不仅出游热情持续提升,出游范围也从周边游、国内游向出境游扩展。同时,银发人群对出游品质的要求也在持续提升。

众信旅游是A股综合性旅游服务运营商。众信旅游媒介经理李梦然向记者表示,公司常规旅游产品的受众就是以银发游客为主,银发客户出行以参团游为主,在出行目的地的选择上,自然风光和文化体验是他们重点关注的要素。

众信旅游的出境游产品颇受银发人群青睐。李梦然告诉证券时报记者:“从我们的数据来看,南美洲、南北极等这种超长线的洲际旅游线路,他们都是主力人群。”

“如果价格合适、服务好、品质高,我们还是很愿意花钱的。并不是每个老年人都想呆在家里或者每天跳广场舞。”作为银发人群,王先生对记者直言,自己并不喜欢走马观花式的出游,更看重的是文旅产品的服务和品质。

品行程就会调整为早出发、早返回。

“再比如针对‘银发团’的领队会有基本的药物使用培训。在住宿的选择上,银发人群需要选择带电梯或者需要配备热水、热水的酒店,在产品细节上会有很多类似调整。”李梦然表示。

在出行方式上,安全、舒适的列车游颇受“银发族”青睐。数据显示,2024年国铁集团共组织开行旅游列车1860列,是近年来开行数量最多的一年。老年游客是铁路旅游列车市场的主要客群,占比接近80%。

李梦然介绍,众信旅游开发了大量专列旅游产品,比如开行的青甘藏有列列车颇受银发人群欢迎。此次长三角首次开行的沉浸式影视主题旅游列车也受到“银发族”的一致欢迎。

还有部分从业者注意到了银发人群的情绪需求,并开发了匹配的文旅产品。姜方园是上海虎睿登文化传媒有限公司创始人,因为发现“银发族”对美的追求,她针对性推出了银发族秀场服务。通过专业的培训教学及定期举办的走秀活动,为银发人群提供了一种新的文旅消费方式。

“银发人群有不同于年轻人的消费需求,他们其实是非常需要情绪价值的一批人。不管是拍微电影还是上台走秀,他们希望展示自我,也希望被认可。”姜方园表示。



“银发旅游团”体验微电影拍摄。 吴志/摄

## 3 抢滩银发经济

近年来,银发经济一词出现的频率越来越高。公开数据显示,我国当前的银发经济市场规模约为7万亿元,预计到2035年,银发经济的市场规模有望增长至30万亿元,年复合增长率将达到15.7%。

文旅消费是银发经济中的一部分,也是非常核心的一部分。国务院办公厅2024年1月印发的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》提出,要聚焦多样化需求,培育潜力产业,并提及要拓展旅游服务业态,鼓励开发家庭同游旅游产品,组建覆盖全国的旅居养老产业合作平台,培育旅居养老目的地,开展旅居养老推介活动。

今年5月,民政部、中共中央组织部、国家发展改革委等19部门联合印发的《关于支持老年人社会参与推动实现老有所为的指导意见》明确提出,丰富老年人文化服务供给。提升旅游服务设施适老化水平,鼓励开发旅居养老、“家庭同游”等老年人喜闻乐见的服务产品。

当前,“银发族”尤其是“新银发族”(业内指具有较强消费能力、拥抱数字技术等特征的老年群体)在文旅消费方

面的潜力,受到从业者一致看好。姜方园就向记者表示,随着“新银发族”群体的不断扩大,未来银发经济将迎来蓬勃发展。

携程此前发布的数据显示,“新银发族”群体已不再满足于同质化、低价导向的“夕阳红旅行团”,53.09%的“新银发族”关注定制游、社交聚会等个性化与定制化服务。携程认为,这一转变标志着中国银发旅游市场正式迈入追求个性化、高品质服务的新发展阶段。

李梦然认为,银发人群出游市场还有相对广阔的发展空间。“特别是最近这几年,我们发现原本的中老年游客客群仍然活跃,而目前新退休下来的这一批中老年游客数量不断增加,整体客群规模越来越大。”

“从我们的产品和服务情况来看,无论是国内旅游市场还是出境旅游市场,银发人群的消费能力还是相对比较高的。像一些高端或者相对小众、新兴的旅游目的地,都是他们比较感兴趣的。‘新银发族’的眼界、价值观还有心气儿,其实都跟年轻人很贴近了。”李梦然表示。

# 风神股份拟定增募资不超11亿元投向子午胎项目

证券时报记者 孙宪超

风神股份(600469)7月16日晚公告,公司拟向特定对象发行股票,募集资金总额不超过11亿元(含本数),扣除发行费用后的募集资金净额拟用于高性能巨型工程子午胎扩能增效项目。公司控股股东东橡胶公司拟参与认购本次向特定对象发行股票,构成与公司的关联交易。

风神股份主要生产“风神”“风力”“河南”等多个品牌、一千多个规格品种的卡客车和非公路轮胎,产品畅销全球140多个国家和地区。公司具有全系列卡客车和非公路轮胎的设计和生产能力,产品性能和品牌认可度不断提升。公司是徐工、三一等国内工程机械车辆生产厂家的战略合作商,是沃尔沃、卡特彼勒等全球建筑设备企业轮胎配套产品供应商。

风神股份在产品高端化方面,聚焦工程子午胎、巨胎及以农业子午胎为代表的

特种轮胎,公司快速响应市场需求,积极开拓新业务,产品结构逐步向非公路轮胎战略转型。

风神股份在2024年年报中介绍,公司正在建设的2万套高性能巨型工程子午胎扩能增效项目,是公司实现新质生产力、带动公司管理体系整体变革与升级的重要台阶,公司产品和技术有望依托该项目产生深刻的变化,实现高质量发展。

据了解,我国在巨型工程子午线轮胎上仍然处于起步阶段。巨型工程子午线轮胎由于技术难度大、质量要求高,现阶段全球市场主要被国际三大品牌米其林、普利司通、固特异所垄断。国内轮胎企业急需进行研发投入及技术创新,扩大我国全钢巨胎产品的市场占有率与行业影响力。因此,该类产品成为国家重点发展的产品类别,在轮胎行业中属于快速发展的新兴产业。

近年来,以风神股份为代表的国内轮

胎企业长期坚持在巨胎领域持续进行研发投入及技术创新,产品质量不断取得突破,逐步获得了下游客户的广泛认可,逐步填补了我国巨胎研发及制造领域的空白。同时,产品已开始批量出口至海外市场,进一步扩大了市场占有率与市场影响力。此外,随着国内矿山机械制造企业的快速发展,其生产的矿山机械在全球市场中的竞争力不断增强,市场份额持续提升,相关矿山机械主机厂商对于原装配套轮胎选购国产巨胎的比例也在持续上升,进一步加速了巨胎的国产化进程。

“在国内外卡客车轮胎竞争日益加剧的背景下,公司急需发挥工程胎的传统优势,扩大巨型工程子午胎的产能,把握巨型子午胎国产化进程的业务机会,扩大市场影响力。”风神股份表示。

风神股份本次募投项目“高性能巨型工程子午胎扩能增效项目”主要投向巨型工程子午胎,产品尺寸均在49英寸以上,

属于《产业结构调整指导目录(2024年本)》的鼓励类“十一、石化化工10.轮胎”中的巨型工程子午胎(49英寸以上)。因此,公司本次发行的募投项目属于国家重点支持的产业。

风神股份介绍,公司巨型工程子午胎订单生产满足率较低,现有生产能力不能满足市场需求。在国内外卡客车轮胎竞争日益加剧的背景下,公司正在持续推动产品结构的调整,旨在发挥工程胎的传统优势,扩大巨型工程子午胎的产能,快速提升市场份额。

本次募投项目聚焦于巨型工程子午胎这一高盈利能力的产品,旨在利用近年来开发并成功应用的最新工艺技术,进一步提升公司优势产品的产能,缩小与国际巨头在生产规模上的差距,力争以优异的产品质量努力抢占头部市场,在缓解公司现有产能压力的同时,进一步增强公司盈利能力。

## 物产中大控股子公司 拟收购南太湖电力100%股权

证券时报记者 孙宪超

物产中大(600704)7月16日晚公告,公司控股子公司浙江物产环保能源股份有限公司(简称“物产环能”)拟收购美欣达欣旺能源有限公司持有的湖州南太湖电力科技有限公司(简称“南太湖电力”)100%股权,转让价款为14.57亿元。

物产环能本次受让南太湖电力100%股权,是因为公司看好热电联产行业及标的公司发展前景,希望提升公司在热电联产领域的市场占有率,进一步巩固公司在能源实业领域的行业领先地位。

南太湖电力为浙江省内热电联产领域的成熟企业,以燃煤热电联产耦合生物质、固废处置为主营业务,承担工业园区内的集中供热服务。南太湖电力位于浙江省湖州市南浔区,成立于2014年3月,2017年12月建成投产,现有锅炉总容量480t/h,发电机组装机容量48MW。

南太湖电力2024年实现营业收入5.62亿元,净利润1.31亿元,扣非净利润1.27亿元;2025年1—5月实现营业收入2.14亿元,净利润4863.37万元,扣非净利润4742.7万元。

南太湖电力股东全部权益价值采用资产基础法的评估结果为5.18亿元,收益法的评估结果为15.32亿元,两者相差10.14亿元,差异率为66.17%。

对此,物产中大表示,南太湖电力属于电力行业中的煤电技术及装备,是我国国民经济发展的鼓励类行业。该行业发展潜力巨大,我国一直重视集中供热行业的发展,特别是针对以热电联产形式实现的集中供热项目,近年来,我国颁布了多项优惠政策支持集中供热行业发展。积极的产业政策将为集中供热行业提供有力的政策支持,有助于行业发展,我国宏观经济运行总体平稳,并在先进制造业的加速培育、部分传统产业的改造升级等各类因素综合影响下,工业用热需求仍将保持增长。

另外,南太湖电力位于湖州市南浔区,有市场份额优势及较高的市场认可度,账面价值不能全面反映其真实价值。因此,资产基础法仅能反映企业资产的自身价值,而不能全面、合理地体现各项资产综合的获利能力及企业的成长性,并且也无法涵盖诸如在执行合同、客户资源、销售网络、企业资质等无形资产中的价值。

据称,南太湖电力业务模式已经逐步趋于成熟,在延续现有的业务内容和范围的情况下,未来收益能够合理预测,与企业未来收益的风险程度相对应的折现率也能合理估算,收益法的评估结果能更好体现企业整体的成长性和盈利能力。

物产中大表示,本次股权转让完成后,将进一步推动公司能源实业板块业务的发展及转型升级,优化产业结构、巩固市场竞争优势、提升高端制造板块整体效益、增强核心竞争力,为可持续发展奠定良好的基础。

本次交易完成后,南太湖电力将作为物产环能的全资子公司,纳入公司合并报表范围。本次股权收购事项资金来源为物产环能的自筹资金,不影响物产环能的现有主营业务的正常开展,不会对公司及物产环能的财务状况及经营成果产生重大不利影响。

## 合盛硅业控股股东 拟协议转让5.08%公司股份

证券时报记者 吴志

7月16日晚,合盛硅业(603260)披露了公司控股股东宁波合盛集团有限公司(下称“合盛集团”)股份转让计划。

合盛集团拟通过协议转让方式向肖秀良转让其持有的6000万股公司股份,占公司总股本的5.08%。此次股份协议转让不涉及公司控制权变更,亦未触及要约收购,不会对公司治理结构及持续经营产生重大影响。

公告显示,此次协议转让价格为每股43.9元,转让总价为26.34亿元。7月16日,合盛硅业收于48.71元/股,此次协议转让价格较市场价略有折价。

此次权益变动前,合盛集团及其一致行动人持有合盛硅业股份9.29亿股,占公司总股本的78.59%;本次权益变动后,合盛集团及其一致行动人合计持股比例为73.51%。

公开信息显示,此次合盛集团股权转让的受让方肖秀良,此前还曾出现在其他A股公司前十大股东名单中。

除此次交易外,合盛集团近期还通过其他方式优化合盛硅业股权结构。今年7月4日,合盛硅业公告,为支持ETF市场发展,进一步优化上市公司股权结构,合盛集团拟将持有的部分公司股份参与换购交易型开放式指数基金份额。合盛集团拟参与换购的股份不超过公司总股本的1%。

合盛硅业近期披露的业绩预告显示,预计公司2025年半年度实现归属于母公司所有者的净利润亏损3亿元至4亿元,与上年同期相比将出现亏损。

合盛硅业表示,2025年上半年,工业硅下游需求整体弱势。在光伏行业自律公约影响下,多晶硅整体开工率处于低位;同时,受工业硅、多晶硅供需阶段性失衡以及期现套保等方面影响,工业硅、多晶硅期现市场价格均持续下行,特别自二季度开始,光伏抢装潮逐渐退坡,终端需求阶段性降温,价格跌幅明显扩大。

受此影响,公司工业硅销售价格同比出现较大下滑,光伏板块受停工损失和计提存货跌价准备等综合影响,公司报告期内经营业绩出现阶段性亏损。

面对行业周期底部的考验,合盛硅业表示,公司将坚持“聚焦主业、固本强核、优化配置”,保障各地工厂稳定有序运行,持续推进精细化管理,优化降本增效策略,改进生产工艺流程,借助规模优势和产业链优势降低产品生产成本,提升效率及竞争优势,保证公司核心竞争力的稳定,保持经营性现金流为正,促进公司健康可持续发展。

在今年5月举行的业绩说明会上,合盛硅业管理层表示,根据行业周期规律,本轮有机硅行业扩产周期已近尾声,市场已逐步消化新增产能,行业阶段性供需错配正趋向平衡,且受益于新能源、5G、特高压等新兴产业高速发展,预计2025年有机硅行业需求有望保持较高增速。