

盐津铺子董事长张学武：

# 致力成为中国卓越的食品制造企业

“我认为我国能够真正出现一家休闲零食行业的龙头企业，在竞争激烈的今天，我并没有觉得休闲零食难做，我看到的都是机会。我们一直有一个愿景——成为中国卓越的食品制造企业。”日前，盐津铺子董事长张学武在接受中国证券报记者独家专访时表示。

根据盐津铺子2023年业绩预告，公司预计2023年实现营业收入41亿元-42亿元，同比增长41.7%-45.15%；实现归属于上市公司股东的净利润5亿元-5.1亿元，同比增长65.84%-69.16%。在战略转型的坚实推进下，盐津铺子业绩持续高增长。

● 本报记者 段芳媛



盐津铺子魔芋车间

公司供图

## 坚持智能制造

“公司虽然是休闲零食行业中的一员，但我们一直把公司定位为食品制造企业。”在张学武眼里，盐津铺子的定位从来不曾改变。

张学武介绍，不少中式零食都是从小作坊开始起步，但这种模式已不能满足当代人对休闲零食的需求了。“好吃、安全、实惠是人们现在对休闲零食的要求，小作坊已难以满足，而实现这些的前提是持续提升、精进供应链能力。”

张学武介绍，目前盐津铺子在制造端已经开始了三步走。第一步先达成标准化，第二步向自动化，第三步是数字化，朝“灯塔工厂”迈进。这也是推动企业高质量发展的必经之路。

自2005年成立起，盐津铺子一直坚持自主制造，通过多年积累休闲食品多品类的精益生产经验，能快速完成从产品研发至规模量产的全流程管控，产品定位为出品高性价比的平价享受型产品。公司目前在湖南浏阳、江西修水、河南漯河、广西凭祥共有4个生产基地。

“公司针对休闲食品快速消费、品种更新换代快的特征，采用“实验工厂”模式开展已有产品改进和新产品的研发工作，将研发环节和生产环节有机结合，针对市场变化快速反应，在第一时间满足消费者需求。在该模式下，公司以市场需求为研发驱动力，面对市场的新需求，快速启动新品开发，短期内完成小批量生产后投放市场，对市场反应良好的产品立即开始大规模生产。”张学武说。

以2022年为例，盐津铺子对“实验工厂”模式进行更新，继沙拉酱、调味粉“实验工厂”有效实施后，开始自制果酱的“实验工厂”筹划，在短时间内完成从厂房改造、设备采购、物料采购到带料调试、测试、应用等工作，顺利将自制果酱应用于烘焙产品中，再一次凸显“实验工厂”模式的研发创新优势。

张学武表示，在智能制造的推动下，公司净资产收益率从2017年的11.96%提升至2022年的30.65%。“通过标准化，产品品质、产品力获得大幅提升；通过智

能制造，大幅提升生产效率，节约人力成本。”

“在湖南浏阳生产基地，公司共布局了34条智能制造生产线。盐津铺子的烘焙食品智能制造示范工厂入围工信部2022年度智能制造示范工厂，是当年唯一入榜的A股休闲零食上市公司。我们致力于将‘黑灯工厂’打造成工业4.0的‘灯塔工厂’，坚持智能制造之路，持续实现高质量发展。”张学武说。

## 向上游延伸

“零食行业集中度低，有很多人觉得现在零食行业特别‘卷’，特别难做，可能我理解的角度和别人不一样，我看到的全部都是机会。”张学武说。

在休闲零食行业的激烈竞争中，盐津铺子采取了“多走一步”的打法。“我们现在往前迈了一步，核心产品开始往第一产业走，将供应链打通，逐步构建竞争壁垒。”张学武说。

他以薯片这一产品举例，公司刚开始做薯片的时候受上游原材料的影响较大，无法确保上游原材料能够安全、稳定的供应。“如果上游处于一种无序状态，比如你出价一万，结果别人出价一万五，那马铃薯就被别人拉走了。我们把生产端和原料端打通后，不仅供应稳定，成本还降了。”盐津铺子已于2023年11月成立全资子公司新疆盐津铺子食品有限公司，注册资本1亿元，在薯片这个品类又“多走一步”。

“未来，我们通过‘多走一步’，拉通第一产业，将挖掘盐津铺子作为食品制造企业更多的可能性。”张学武说，“很多人认为休闲食品就是拉来原材料加工一下，但是如果不多走一步，不延伸至上游，竞争永远和同行处在同一起跑线。”

除马铃薯粉外，盐津铺子还布局了魔芋粉、鹌鹑蛋等上游产业。“以鹌鹑蛋为例，此前鹌鹑蛋制品多用半成品鹌鹑蛋而非新鲜鹌鹑蛋来加工，因此产品品质难以保障。而且，鹌鹑蛋养殖以农户散养为主，可能存在农残等食品安全问题。原料供给存在较大提升空间，且大量企业涌入鹌鹑蛋赛道造成需求大幅增加，鹌鹑蛋原料价

格波动较大。”张学武介绍，为解决相关供应链问题，公司在江西修水成立全资子公司江西蛋皇纪绿色食品有限公司，注册资本1亿元，未来将为盐津铺子供给自动化、智能化、科学养殖的鹌鹑蛋，保障成本最优化的前提下解决原材料食品安全的痛点。

盐津铺子“多走一步，往上游走一步”的战略也得到了行业内的认可。方正证券表示，从调研反馈来看，休闲食品公司对未来原材料成本的长期走势看涨，将持续影响休闲食品公司的盈利能力。此外，随着盐津铺子相关单品规模的不断扩大，稳定的原材料供应能够帮助公司牢牢占据市场地位。因此，对于布局原材料生产基地，我们认为盐津铺子走在行业前列，有望抵御原材料成本带来的影响，盈利能力在行业内保持领先。

## 产品是核心

随着电商和零食很忙等平价新零售业态的快速崛起，休闲零食已经迎来了渠道扁平化时代。“渠道扁平化后，好的产品才是王道，有了好产品，在任何渠道都有竞争力。”张学武说。

近年来，盐津铺子聚焦核心品类以创造供应链规模优势。“核心品类定位为细分市场有体量、有进一步成长空间、未形成垄断、公司具有供应链优势的品类。”张学武说。

目前，盐津铺子已经将产品聚焦七大核心品类，分别为辣卤零食、深海零食、休闲烘焙、薯类零食、蒟蒻果冻布丁、蛋类零食以及坚果干果，是同行业内产品线最丰富的企业之一。

“我们做什么产品都有自己的一套逻辑，供应链是基础，全渠道是抓手。一方面，通过‘多走一步’的高效供应链体系做到‘总成本领先’；另一方面，通过全渠道策略和极致性价比的定价策略获取竞争优势，再加上营销的催化剂，打造专属于盐津铺子的爆款。”张学武说。

数据显示，盐津铺子核心品类市场预期增速可观。2023年上半年，公司前三大核心品类（辣卤零食、深海零食、烘焙）营

收同比增速分别为95.63%、11.47%、18.00%。薯类零食增速达46.68%，辣卤零食中的休闲魔芋制品同比增速达163%，而新增核心品类蛋类零食同比增速达582.38%。

此外，公司持续加大研发投入保障多品类市场适应能力。在“实验工厂”体系下，盐津铺子开发了大魔王素毛肚、蛋皇鹌鹑蛋、芝士鳕鱼肠等新品，为公司带来了打造新爆款的可能性。

## 精耕全渠道

“做好制造的同时，怎么去协同渠道，共同促进消费实现高质量发展，这是我们一直在思考和努力的方向。”张学武说。

日前，盐津铺子控股股东湖南盐津控股携手好想你一同增资零食很忙，引发了行业与市场高度关注。“休闲食品历经四十年渠道变迁，目前已进入全渠道精耕时代，如何借助不同渠道的推力，将产品送达消费者，已经成为企业经营的核心。优秀零食供应商与零食渠道商的战略合作，强强联合，是打造优质、高效供应链，为用户提供极致性价比服务的最佳合作模式，是零食市场发展的必然。”张学武表示。

“我认为渠道就是零食制造商的空气质量，任何空气和土壤坏了对我们没有好处。以前可能就是零供关系，但现在我们希望有产业方参与进去，与渠道一起高质量发展。不光是零食量贩渠道，对于未来那些真正愿意去改变、愿意成为未来趋势的零售模式，我都愿意进行战略合作。”张学武说。

张学武认为，每个渠道有每个渠道的特性，根据渠道的特性，如何设计出更符合渠道销售规格的产品，以便于服务渠道背后的消费者，这是零食企业更需要关心的问题。

目前，盐津铺子在全力推进全渠道战略。“全渠道模式能够更好地满足消费者多样化的需求以及购物场景，更好地传递品牌价值，更广泛地触达消费者，也能够提供更全面的消费者洞察，提高销售效率。”张学武说。

## 特高压项目建设提速 产业链公司或受益

● 本报记者 何昱璜

国家电网公司日前透露，2024年将继续加大数智化坚强电网的建设，预计电网建设投资总规模将超5000亿元。

近年来，国家电网一直把建设特高压工程作为工作重点，特高压行业受到各级政府的高度重视和产业政策的重点支持。“十四五”期间，国家电网公司规划建设特高压工程“24交14直”，涉及线路3万余公里，变电换流容量3.4亿千伏安，总投资3800亿元。在政策引领下，业内人士表示，特高压项目建设将显著提速，产业链上市公司有望受益。

## 打造数智化坚强电网

国家电网公司2024年工作会议指出，要以服务“双碳”目标为战略引领，推动数智化坚强电网建设。全面推进重点工作，抓好规划前期和重点工程建设，大力提升配电网韧性，积极服务分布式光伏发展，深化碳管理体系建设，强化数字化智能化支撑。

数智化坚强电网是以特高压和超高压为骨干网架，以各级电网为有力支撑，以“大云物移智链”等现代信息技术为驱动，以数字化智能化绿色化为路径，数智赋能赋效、电力算力融合、主配协调发展、结构坚强可靠，气候弹性强、安全韧性强、调节柔性强、保障能力强的新型电网。

根据国家能源局公布数据，2023年国家电网投资整体呈现逐步加速的状态，2023年1-11月电网工程完成投资4458亿元，同比增长5.9%。

数据显示，2023年国家电网经营区域风光新能源并网容量超8亿千瓦，利用率保持在97%以上。开工青海哇让等10座、投产河南天池等7座抽蓄电站，规模创历史新高。一批重点工程加快建设，电网资源配置能力持续提升。

## 促进新能源消纳

随着大型风光基地建设加速，新能源消纳问题愈发突出，跨地域电力输送需求增大。在推动打造数智化坚强电网的背景下，特高压及电力系统建设成为电网投资的重点方向。

特高压是指电压等级在交流1000千伏、直流±800千伏及以上的输电技术。特高压技术允许跨区域进行电力输送，起到平衡各地区电力生产与负荷分布、促进新能源消纳的作用。数据显示，国家电网公司已经建成33条特高压交直流线路。

特高压是能源跨区域输送的有力保障，是坚强智能电网的重要骨架。我国特高压输电技术成熟，商业应用世界领先。我国将建设以大型风光电基地为基础、以其周边清洁高效先进节能的煤电为支撑、以稳定安全可靠的特高压输变电线路为载体的新能源供给消纳体系。

2023年6月，国家能源局发布《新型电力系统发展蓝皮书》，《蓝皮书》提出，将以2030年、2045年、2060年为构建新型电力系统的重要时间节点，制定新型电力系统“三步走”发展路径，即加速转型期（当前至2030年）、总体形成期（2030年至2045年）、巩固完善期（2045年至2060年），有计划、分步骤推进新型电力系统建设。

业内人士表示，受清洁能源外送迫切需求、省间电力互济需求以及逆周期调节需求三重因素驱动，预计2024年有望迎来新一轮特高压项目核准高峰，2024年有望核准并开工“四直两交”，特高压投资金额在900亿元以上，同比增长60%。

## 产业链迎发展机遇

特高压工程投资大，产业附加值高，涉及行业众多。特高压上游包括换流阀、变压器、电容器等电源控制端产业；中游包括直流特高压和交流特高压输电线路与设备；下游主要为输电环节的设备。业内人士预计，2024年电网数字化投入或保持增长，营销2.0、PM53.0等系统稳步落地。

特高压设备综合供应商中国西电表示，2023年公司助力福州-厦门11000千伏特高压交流工程等多个特高压项目顺利投运；同时，公司国际业务取得重大突破，项目数量持续增长。

作为特高压直流输电工程重要设备换流阀用核心器件的主要供应商，派瑞股份表示，公司一方面积极参与2024年相关特高压直流输电工程的投标工作，另一方面积极关注特高压出海业务，全力争取参与海外工程。

国电南瑞助力多个特高压项目建设。公司特高压换流变载分接开关核心部件通过了绝缘试验验证，并中标多个重大项目。

特高压设备龙头平高电气主要提供1000kV GIS组合电器、避雷器等核心设备，2023年公司中标川渝联网、宁夏-湖南、哈密-重庆等特高压交直流项目，累计中标超31亿元，同比大幅增长。公司表示，2024年随着大型风光基地电力外送，预测特高压项目建设仍较为稳定。公司将紧跟特高压建设规划进度，发挥产品和产业优势，争取更多的合同，为股东创造更大的价值。



新华社图片

# 技术更迭速度快 光伏产业分化加剧

● 本报记者 刘杨

1月18日，光伏板块逆市反弹。截至收盘，TCL中环、爱旭股份涨停。钧达股份、天合光能等跟涨。光伏N型时代已来临。中国有色金属工业协会硅业分会发布的周评显示，本周N型硅片产能切换速度超预期，目前N型硅片产能占比区间为60%至80%，技术更新迭代速度远超预期。此外，伴随N型加速渗透，光伏产业分化加剧，先进产能正逐步倒逼落后产能出清，头部企业开工率显著高于二三线企业。

## N型硅片加速渗透

1月18日下午，硅业分会发布的周评显示，随着光伏技术的持续突破，目前N型硅片产能占比区间为60%至80%，技术更新迭代速度远超预期。供应方面，N型硅片产能切换速度超预期，P型M10逐步转为定制化。本周，多数企业基本接近满产，专业化

企业的生产积极性很高。基于上述情况，硅业分会判断，1月硅片产量或将再度调高预期至58GW-60GW左右，环比去年12月基本持平。

需求方面，电池企业稳定生产，组件价格再度降价。电池端，P型M10单晶PERC电池成交价稳定至0.375元/W，N型TOP-Con电池成交价涨至0.46元/W，N/P价差略微增加至0.085元/W。组件端，182mm单晶单面PERC组件成交均价降至0.93元/W，环比下降5.1%。近期，组件价格阶段性下跌的主要原因是一季度为地面电站安装淡季，组件库存高企，销售环节压力增大。

一线企业开工率方面，本周两家一线企业开工率分别维持在65%和95%。一体化企业开工率分别维持在75%-80%之间，高于二三线企业。根据供需关系来看，P型M10除少量企业接到订单外，价格或难再有大波动，N型硅片价格将逐步企稳至合理利润水平。

此外，第三方研究机构也预测称，光伏

N型时代已来临。进入2024年，N型在光伏产业链占比有望达到70%甚至更高，此前主流的P型占比可能降至20%左右。同时，伴随N型加速渗透，光伏产业的分化将加剧，先进产能正逐步倒逼落后产能出清，头部企业开工率明显高于二三线企业。

## 产能出清速度加快

光伏硅片价格开始止跌反弹。据市场调研机构InfoLink Consulting数据，上周182/210mm单晶PERC电池均价约为0.37元/W、0.38元/W，均环比上涨0.01元/W。

组件方面，InfoLink Consulting认为，今年1月全球光伏组件排产49GW，其中国内排产42GW。通常情况，春节前后是光伏行业的传统淡季，组件生产企业往往会调低开工率，但今年1月组件生产企业开工率好于预期。

此外，落后产能的出清速度正在加快。“截至2023年12月末，PERC电池产能中，

已经确定关闭或停止生产的项目达到50.6GW；TOPCon项目面临暂缓扩产的规模达到132GW，推迟产能的规模较大。行业连续亏损的情况下，产能出清会逐步加速。”InfoLink Consulting称。

太平洋证券研报认为，伴随新型电力系统改革，光伏装机有望持续高增。短期看，受2023年四季度产能加速释放、高库存、阶段性淡季等因素影响，供给端加速重塑，供需新周期开启。2024年是海外市场政策变化加速之年，重视高盈利市场政策变化带来的机会。

国联证券研报表示，光伏板块2023年已下跌29.3%，市盈率已跌至12倍历史低位。行业主要推动力正在由需求向供给转变，在此过程中呈现以下特征：一是同质化与差异化并存，成本管控叠加先进技术是取胜关键；二是需求与产品共同分化，催生多元技术方向，并引导竞争分流；三是区域、应用场景等细分市场需求轮动，2024年需求增量主要在海外市场与分布式领域。