东方财富Choice数据显示，截至4月12日晚，沪深两市1014家公司发布了2020年一季度业绩预告，376家公司预喜，预喜率为37.08%。其中，163家公司预增，140家略增，47家扭亏，26家续盈。医药生物、在线教育等行业公司得益于需求增长等因素，业绩提升明显。

上海中小学在线教育3月开课，千余位优秀老师加紧“录课”。

376家公司首季业绩预喜

医药生物、在线教育等行业表现突出

□本报记者 张兴旺

129家公司预计净利翻番

净利润增幅方面，301家公司预计一季度归属于上市公司股东的净利润同比增幅达到或超过10%，190家公司预计不低于50%，129家公司预计达到或超过100%，41家公司预计超过300%，11家公司预计超过1000%。

从创业板公司情况看，截至4月10日，除暴风集团和天喻信息，其余803家公司均披露了一季度业绩预告。273家公司预喜，预喜率达34%；其中，122家公司略增，98家公司预增，30家公司扭亏，23家公司续盈。温氏股份有望问鼎创业板一季度“盈利王”。公司预计一季度盈利18.92亿元-18.97亿元，上年同期亏损4.60亿元。

从行业分布看，按照申万行业分类，一季度业绩预喜的376家公司主要来自化工、机械设备、电子、医药生物、计算机等行业。

净利润规模方面，466家公司预计一季度归属于上市公司股东的净利润达到或超过1000万元，185家公司预计达到或超过5000万元，95家公司预计不少于1亿元，21家公司预计超过5亿元，8家公司预计超过10亿元。

牧原股份净利润规模目前领跑。公司预计一季度归属于上市公司股东的净利润为40亿元至45亿元，上年同期亏损5.41亿元。公司称，受非洲猪瘟疫情影响，国内生猪产能下降，猪肉市场供需矛盾突出。一季度生猪价格较上年同期大幅上涨。这是公司报告期扭亏为盈的主要原因。

中国证券报记者梳理发现，主营业务产销量提升、调整产品结构、所在行业周期性回暖等，成为上市公司预喜的主要因素。

三全食品预计一季度盈利2.49亿元-2.61亿元，同比增长520%-550%。三全食品表示，报告期内通过产品结构调整，渠道质量改善，利润率得到较好恢复。此外，公司非经常性损益对净利润的影响金额预计为1.02亿元，主要为郑州全生农牧科技有限公司股权转让的相关收益。

多因素致业绩增长

在已发布一季度业绩预告的1014家公司中，807家公司披露了新冠肺炎疫情对业绩的影响。德邦证券指出，各行业受疫情影响不一。有的行业受疫情影响较大，例如大消费中的新能源汽车、电影、家电、轻工、交运等行业；而科技类、必需消费品等领域受疫情影响相对较小；快递等行业则大幅上调了盈利预期。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对中国证券报记者表示，一季度大部分公司受到疫情冲击，特别是消费服务业等，而医药生物、在线教育等行业公司业绩增长明显。

不少医药生物类公司的产品需求提升，业绩大幅增长。迈瑞医疗预计一季度实现归属于上市公司股东的净利润12.57亿元-13.58亿元，同比增长25%-35%。迈瑞医疗表示，受疫情影响，公司生命信息与支持产线的监护仪、呼吸机、输注泵等相关产品需求增长。综合来看，公司主营业务实现健康、平稳增长。同时，公司加强内部管理，提升管理效率。

部分食品公司预计业绩增长明显。4月12日龙大肉食发布业绩预告，预计一季度盈利1.40亿元-1.44亿元，同比增长75%-80%。龙大肉食表示，2020年第一季度受猪肉价格上涨等因素影响，公司养殖、冷冻肉和熟食等业务盈利能力增强。

克明面业预计一季度盈利0.86亿元-1.10亿元，同比增长40%-80%。克明面业表示，疫情期间家庭消费需求旺盛，挂面属主食类家庭消费刚需产品。公司产品供不应求，高毛利产品销量增加，促销活动大幅减少，导致一季度毛利率较上期提高，销售费用率降低，利润总额增加。

从游戏行业情况看，相关公司一季度业绩表现较可观。吉比特预计一季度实现归属于上市公司股东的净利润约为3.20亿元至3.27亿元，同比增长50%至53%。吉比特表示，2020年一季度受疫情及春节假期延长等因素影响，玩家活跃度上升，公司主要产品《问道手游》的营业收入较2019年一季度增长。

部分公司业绩明显下滑

一些公司受新冠肺炎疫情影响较大，业绩明显下滑。东方财富Choice数据显示，219家公司预计一季度首亏，174家公司预减，66家公司增亏。

百邦科技预计一季度亏损1400万元-1700万元，上年同期亏损479万元。百邦科技表示，公司在全国各地的连锁门店及加盟商门店积极配合全国防疫抗疫需求，1月下旬至3月上旬期间多数门店关闭线下服务运营，维修收入和销售收入同比下滑严重，经营亏损。随着国内疫情缓解，截至3月31日，除武汉和浙江个别门店外，其他地区自有门店均恢复了线下服务运营。

搜于特预计一季度亏损5000万元-7500万元，上年同期盈利1.07亿元。报告期内，公司供应链管理业务上游供应商及下游客户复工复产延缓、物流受阻；品牌服饰业务专卖店客流减少等因素导致公司销售收入及净利润较上年同期下降。

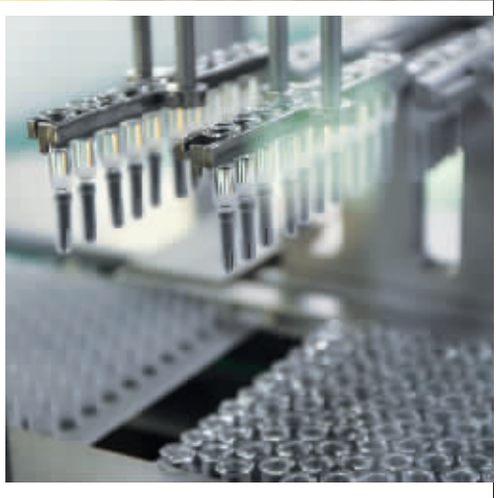
顺网科技预计一季度盈利1500万元-3000万元，同比下降75%-87%。顺网科技表示，报告期网吧为配合控制疫情的传播大量临时关停，传统业务面临前所未有的挑战，致使短期内业务收入大幅度下降；公司积极履行企业社会责任，为支持抗击疫情专项捐赠1000万元；公司重点战略项目顺网雲投入持续增加，报告期投入达1200多万元；公司在网吧云电脑，运营商云游戏业务合作，互联网云电脑、云游戏服务等方面已经开展商业模式探索，并开始形成云业务的相关收入。

东北证券研究总监付立春对中国证券报记者表示，疫情对一些公司带来挑战，也有公司业务受影响不大。相关公司要在人力、财力等方面做好充分准备，应对风险挑战。杨德龙表示，面对疫情企业要做好生产自救，采取措施做好防控，推进复工复产，压缩成本。对于受疫情冲击面临困境的公司，出台各项支持政策，帮助企业渡过暂时难关，预计二季度相关公司财务情况会出现好转。

一季度预计业绩增幅居前公司

证券简称	预告类型	归母净利润下限（亿元）	同比增长下限(%)	所属申万行业
新劲刚	预增	0.16	29704.43	机械设备
先进数通	扭亏	0.09	13320.60	计算机
左江科技	预增	0.05	6900.00	计算机
唐人神	预增	2.00	3607.96	农林牧渔
高德红外	预增	1.20	1909.71	电子
ST南风	预增	0.81	1738.86	化工
华友钴业	预增	1.70	1275.81	有色金属
越秀金控	预增	34.45	1146.00	非银金融
姚记科技	预增	6.42	1118.72	轻工制造
精研科技	扭亏	0.14	1025.50	电子
蓝思科技	扭亏	8.79	1006.59	电子
金盾股份	预增	0.70	930.00	机械设备
牧原股份	扭亏	40.00	839.46	农林牧渔
锦浪科技	预增	0.58	759.07	电气设备
金新农	扭亏	0.65	692.42	农林牧渔
长川科技	预增	0.04	680.00	机械设备
赛意信息	扭亏	0.02	660.02	计算机
万集科技	扭亏	0.79	589.05	计算机
三全食品	预增	2.49	520.00	食品饮料
温氏股份	扭亏	18.92	510.90	农林牧渔

数据来源/东方财富Choice



新华社图片

北京部分商铺写字楼折价转租力度大

□本报记者 董添

中国证券报记者近日对北京地区多个知名商圈写字楼、商铺实地走访发现，不少城区商铺、写字楼承租人为了缓解资金压力大幅折价转租。即便算上转租房源普遍存在的转租费，仍然低出区域市场价不少。有的转租房源报价相比同一区位的市场价低了一半左右。

据了解，这些大幅折价转租房源的承租人，基本都是个体或微小型公司。由于主营业务大幅收缩，而房租没有到期，不少小企业主无力承担高额房租，只能选择转租。转租后，有的选择搬迁至郊区，有的借此收缩线下业务。

业内人士指出，企业对置换、扩张办公物业较审慎。但当营收受影响较大时，削减高昂的写字楼、商铺租赁成本成为重要选择。

商铺折价转租

以位于二环天桥附近某底商商铺为例，由于靠近地铁站，且依傍三甲医院、成熟社区等优质资源，该片区底商商铺的租金正常市场价在8-10元/平方米/天左右，在北京地区的商铺中，属于中等偏高水平。中国证券报记者走访发现，该片区多家底商近期进行大幅折价转租，其中不乏主营业务为高周转的商超类商铺。某家120平方米左右商超底商正在寻租，目前月租金报价为1.5万元左右，换算仅为4元/平方米/天。

据转租人介绍，房子也是从其他转租人手中承租的，合同签了3年，还有一年半时间到期，需要交纳10万元的转租费。自己是做商超业务，如果承租人还做商超，可以把店里的库存一并转让。把转租费平摊到1.5年，也不到6元/平方米/天，比市场价低很多。

“当时自己在新发地菜市场做批发，因为要照顾孩子上学，不得不转行，当时觉得做商超离批发老本行最近。”上述转租人对中国证券报记者表示，“商超进货的货源也是新发地市场。这一行的毛利在30%左右，如果能保证一天有3000元的流水，就能覆盖房租和其他成本。疫情之前，每天流水平均能做到5000元以上，当然很大一部分靠烟酒销售。当时还可以对外承包熟食区，分担房租压力。但疫情影响了销售情况，家里其他地方需要用钱，所以考虑盘出去。”

“不少企业面临转型线上，小型超市也不例外。如果不上线销售，每天流水也就几百元。但线上销售要和平台进行分成。即便流水上来了，也会影响毛利润。小型企业转型比大型企业艰难很多。比如，大型商超疫情期间有免租优惠，小型商超很难得到。转租后可能会去郊区房租便宜的地方继续做这一行，但要再考虑一下如何重新铺开生意。”上述转租人对中国证券报记者表示。

中国证券报记者走访发现，因为熟悉行业情况，不少转租人转租后考虑仍然做老本行。将市区的商铺或写字楼转租后，将店铺搬迁到郊区租金便宜地段的转租人不在少数。一些转租人则将此前多家店面进行合并处理，关掉租金高的，保留租金低的，对线下业务进行整合和收缩。

“我们在石景山也有分店，把宣武门这家转租出去，所有人员去石景山，那里房租比这里便宜4成左右。线下生意好的时候，不会这么在意房租。现在都做线上，在哪里开店短期内影响不大。”一位做干果、水果连锁批发生意的转租人对中国证券报记者表示。

租金价格走低

“写字楼和商铺租金价格确实出现一定下降。位置好的下降少，位置差的下降多，各个区域基本下降1元-1.5元/平方米/天，主要看业主的心态和预期。有些转租的报价会很低，但由于合同不是和业主直接签，存在一些额外的风险，不能代表市场正常报价。”一位从事写字楼、商铺租赁业务多年的中介人士对中国证券报记者表示。

中国证券报记者走访发现，有的商铺、写字楼面临租户到期续签问题。出于稳定性需求，一些商铺、写字楼承租人将租期签订时间控制在3-5年，每年按一定金额递增。即便每年递增，也远低于目前市价。有意涨租的业主，因为短期找不到合适的新承租人，只能低价续租给原有租户。

“在目前的环境下，业主一般不会直接回绝承租人提出的续租价，因为如果短期找不到合适的租户，房子就空置了。这也是最近商铺类房租降价的一大原因。”上述中介人士称。

机构数据显示，2020年一季度北京地区写字楼租金价格同比下降2.5%。受退租及合约到期影响，北京地区甲级写字楼出现负吸纳量。机构建议写字楼业主调整租赁策略，保证出租率。

空置率创新高

机构数据显示，北京地区一季度写字楼空置率达到13.2%，创2010年以来新高，平均租金价格承压，连续5个季度环比出现下滑。

58安居客房产研究院分院院长张波对中国证券报记者表示，疫情对于商业地产的发展影响较大。对于写字楼、商铺租赁市场而言，疫情将加快部分企业淘汰速度。

张波介绍，企业选址写字楼时的核心考量因素是租赁成本及区域交通状况。同时，免租、得房率、物业服务、口碑也是重要影响因素。在选择区域时，资金不充裕的初创型企业会考虑有政策补贴或租金便宜的产业园区或郊区，成长型和成熟型企业大多会考虑向市区搬迁，轻资产类公司可以考虑共享办公、孵化器类办公场所。

餐饮业亟待有力支持

□本报记者 潘宇静

两家餐饮龙头企业因涨价风波日前连发道歉信，广东餐饮行业协会发函公开交涉美团外卖。业内人士指出，餐饮行业复苏面临一些困境，希望得到各方有力支持。

公开致歉

4月10日海底捞发布致歉信称：“海底捞门店此次涨价是公司管理层的错误决策，伤害了海底捞顾客的利益。对此我们深感抱歉。自即时起，中国内地门店菜品价格恢复到今年1月26日门店停业前标准。”

致歉信显示，海底捞中国内地门店复业之后，于3月下旬上调部分菜品价格，之后陆续接到来自顾客及社会各界的批评、反馈和建议。海底捞实行差异化定价，综合考虑门店所在地的经营成本、消费水平、市场环境等因素，门店之间菜品价格存在一些差异。目前，海底捞各门店推出的自提业务提供6.9折或7.9折不等的折扣，海底捞将在4月25日前改良包装材料，并持续优化成本，希望顾客能够满意。

4月11日，西贝餐饮跟进恢复了原价。西贝餐饮董事长贾国龙称：“这个时候涨价不对。所有涨价的外卖、堂食菜品价格恢复到2020年1月26日门店停业前的标准。”

贾国龙表示，2月1日起，西贝莜面村上海及周边8个城市的18道外卖菜品价格上涨1-10元不等。4月6日起，上海12家门店的25道堂食菜品，上涨了1-10元不等。全国其他374家门店的堂食价格没变。5月31日前，在全国59个城市386家西贝门店堂食用餐，可以享受吃100元返50元的优惠，以表诚意。

协会交涉

4月10日，广州餐饮服务行业协会发布的《广东餐饮行业致美团外卖联名交涉函》指出，美团外卖在广东餐饮外卖的市场份额高达60%-90%，已达到《反垄断法》规定的市场支配地位，并涉嫌实施垄断定价，各类收费层出不穷，设定了诸多不公平的交易规则，持续大幅提升扣点比例，新开餐饮商户的佣金最高达26%，大大超过了广大餐饮商家忍受的临界点；疫情期间，美团依旧强势要求餐饮商家做“独家经营”，否则强制注销、下架门店。

广东餐饮协会表示，为响应疫情防控需要，广东餐饮业第一时间积极配合关闭了堂食，外卖成了餐饮业唯一的营收来源。餐饮经营外卖只为稳岗就业、保障民生，多一家外卖平台帮助餐饮企业推广外卖，餐饮企业将会多一条活路。

广东餐饮协会提出，立即取消独家合作限制等其他垄断条款，以便餐企承接来自更多平台的外卖订单，促进餐企开源脱困；直接减免整个疫情期间广东省内所有餐饮商户外卖服务佣金5%或以上，并重点扶持广东百强餐饮企业、钻石酒家企业、米其林餐厅及餐饮协会会员企业。

目前美团方面还没有回复。

希望支持

“其实我们也挺难，希望您支持生意。”贾国龙在微博中写道。

每个月至少光顾海底捞2次-3次的吴女士称：“疫情期间涨价可以理解，但疫情结束后海底捞还是这个价格的话，我应该会放弃继续吃海底捞。”

分析人士认为，一些餐饮企业刚恢复堂食就涨价，不利于维系原有的消费群体。目前来看，小幅度涨价可以理解，但只有市场活跃起来，企业的利益才能得到真正保障。

在北京拥有十几家门店的滇越乘象餐饮创始人杨光称，现阶段最缺的还是客源。“如果没有人来，如何涨价？”连锁餐饮企业目前还处于堂食恢复期，客流并不稳定，波动期间企业不宜涨价。

杨光的连锁门店目前有四家在经营。他说，现在面临最大的问题还是资金，其中一家门店在北京王府井，一千多平方米的面积，每个月的房租25万元，从2月份到现在一直未营业。如果要营业，首先需要交4个月的房租100万元，再叠加客流恢复、人工工资、采购费用，预计启动资金在170万元左右。