

贵州茅台上半年净利增长20.85%

8月2日晚,贵州茅台2022年半年报出炉。今年上半年,贵州茅台实现营收576.17亿元,同比增长17.38%;实现归母净利润297.94亿元,同比增长20.85%。

在业内人士看来,上半年贵州茅台业绩稳健增长,符合预期,市场化改革明显提速。下半年随着相关项目陆续落地、需求不断释放,全年目标有望高质量完成。

●本报记者 高佳晨



100ml飞天茅台等文化产品,打造“小茅”“茅小凌”等IP形象。

贵州茅台日前表示,公司上半年顺利实现“时间过半、任务过半”,为圆满完成全年目标任务奠定坚实基础。2021年股东大会上,贵州茅台也公布了全年“小目标”——2022年全年实现总营收1259亿元,同比增长15%。

2020年上半年、2021年上半年,贵州茅台实现归母净利润分别为226.02亿元、246.54亿元,增幅分别为13.29%、9.08%,增速持续放缓,而今年上半年归母净利润同比增长20.85%,释放明显的积极信号。

贵州茅台在2022年半年报中表示,白酒行业在经历一段深度结构调整后,正面临着“新秩序重塑期、新格局形成期、新消费升级期”三期叠加的行业发展新形势,市场消费需求将会更加向优势产区、头部企业和优秀品牌集中、倾斜。

全年目标有望高质量完成

在业内人士看来,贵州茅台上半年业绩符合预期,随着公司产品结构的升级和渠道改革落地,下半年业绩提速确定性增强。

中信证券研报表示,今年上半年,行业进入新一轮产业调整阶段,贵州茅台在新渠道与新产品的拉动下,仍兑现稳健成长。其中,“i茅台”带动茅台酒量价齐升,且二季度茅台



新华社图片 视觉中国图片

酒增量贡献大,茅台1935弥补了受局部疫情影响较大的其他系列酒的销售缺口。

“上半年公司打出一套系统化改革组合拳,改革红利已初步释放;产品端新品茅台1935持续在千元价格带攻城略地;渠道端‘i茅台’运行理想,增收能力强;营销端推出茅台冰淇淋及‘飞天一百’小酒,降低门槛成功实现获客引流,提升年轻客群和大众客群触达度。”中信证券表示。

白酒行业分析师蔡学飞表示,贵州茅台今年上半年能保持高速增长,一方面是公司对高端细分市场以及大众消费市场不断推陈出新,满足了更多差异化的消费者需求;另一方

面,虽然“i茅台”目前销售额整体占比不高,但它代表着贵州茅台直营化战略的深入发展,为贵州茅台提高渠道掌控能力起到积极作用,在一定程度上增厚了利润。

“茅台无论是作为酒类消费品还是投资品,两个属性都得到进一步强化。同时,其在高端商务礼品和宴席市场也是刚需,这些市场需求共同促进了贵州茅台上半年业绩增长。”蔡学飞表示。

某券商分析师表示,贵州茅台的不可替代性、极强的议价能力以及目前有限产能与巨大需求间不平衡的状态,这三方面因素会让公司2022年度的计划目标顺利完成,有可能高质量完成业绩目标。

震裕科技拟投建新能源汽车动力系统核心零部件项目

●本报记者 崔小粟

震裕科技8月2日晚间公告,公司拟分别在江苏太仓投资建设新能源汽车动力系统核心零部件项目,在广东肇庆投资建设新能源动力电池结构件生产基地项目,投资总额均为10亿元。

项目投资额均为10亿元

震裕科技表示,随着国内外新能源汽车市场的快速发展,电机铁芯零部件市场和动力电池市场需求扩张迅速,为进一步完善公司产能布局,满足客户产能配套需求,结合行业发展趋势及公司战略规划,宁波震裕科技股份有限公司拟分别在江苏太仓投资建设新能源汽车动力系统核心零部件项目,在广东肇庆投资建设新能源动力电池结构件生产基地项目,投资总额均为人民币10亿元。

关于投资目的,公司表示,是为了提高公司在电机铁芯零部件和新能源动力电池精密结构件制造领域的生产能力,扩大有效产能,更好满足客户产能配套需求,提升公司产品市场占有率和品牌影响力。同时,产能的扩张有利于建立规模优势,降低公司生产经营成本,公司整体盈利能力会相应得到提升,有利于提高公司经济效益。

公司称,本次投资事项符合国家政策以及公司的发展规划,有利于公司进一步拓展电机铁芯零部件市场和新能源动力电池精密结构件市场战略规划实施,有助于公司中长期发展。本次投资事项资金来源为公司自有资金或自筹资金。

同时,公司表示,考虑到未来市场和经营情况的不确定性,本次投资存在一定的市场风险和经营风险,如因国家或地方有关新能源汽车、电机铁芯零部件和新能源动力电池精密结构件政策调整、项目审批等实施条件发生变化,项目的实施可能存在延期、变更或终止的风险。项目投入初

新老项目齐放量 雅创电子上半年盈利能力持续提升

●本报记者 李媛媛

8月2日晚,雅创电子发布2022年半年报,上半年,公司实现营收9.77亿元,同比增长55.42%;实现归母净利润7739.60万元,同比增长134.79%。对于业绩大幅增长,公司表示,随着汽车电动化、智能化、网联化程度的不断提高,电子元器件的单车价值持续提升,带动车规级元器件增速高于整车销量的增速,行业景气度持续提升。

深耕汽车电子领域

公告显示,公司上半年利润的增速远高于收入的增速,盈利能力持续提升,营业利润1.02亿元,同比增长122.76%;利润总额1.01亿元,同比增长121.70%。

公告显示,公司深耕汽车电子领域,新老项目齐放量,为业务的成长性奠定了坚实基础。上半年,公司电子元器件分销业务和电源管理IC业务营收同比均有一定幅度增长。

具体来看,公司电子元器件分销业务实现营收(不含怡海能达)7.20亿元,同比增长20.94%。雅创电子表示,公司不断开发新客户和新项目,获取新的订单,实现销售额的提升,提高单车产品使用量及价值量。另外,通过持续完善优化产品结构,为公司带来利润增长点。

公告显示,公司电源管理IC业务营收同比增速显著,上半年,同比增长211.19%至8254万元。暖通空调驱动IC、LDO以及大灯调光电机驱动IC均取得较好的增长。新产品LED驱动IC推出后,为电源管理IC业务贡献20%以上的销售额。电源管理IC产品毛利率为46.37%,同比增加11.5个百分点。随着电源管理IC产品销售额的增加,成本优势逐渐凸显。

报告期内,为进一步优化战略

期,由于项目建设及机器设备的陆续投入,短期内项目对公司利润贡献较小,加之新增固定资产折旧等因素,可能影响公司净资产收益率和每股收益。本次投资事项所在地块可能在土地使用权能否竞得、土地使用权的最终成交价格及取得时间方面存在不确定性。项目名称为暂定名称,项目投资金额、建设周期等数值为预估数,实施进度存在不确定性。

业务扩张受益于行业发展

资料显示,震裕科技目前拥有两大业务板块,包括精密级进冲压模具业务及下游精密结构件业务,其中精密结构件业务近年来增速明显。震裕科技2021年年报显示,报告期内,公司精密结构件业务实现营收23.70亿元,同比增长189.32%。而精密结构件业务的快速扩展主要得益于新能源汽车的快速上量,使得应用于新能源汽车的动力电池精密结构件及电机铁芯的市场需求也大幅提升。

7月22日,公司在披露的投资者关系活动记录表中表示,公司主要生产方形锂电池精密结构件产品,产品的类型主要是根据市场需求进行规划。此外,圆柱形电池结构件和刀片电池结构件的相关技术公司均有储备,后续将根据市场开拓情况决定是否规划生产。公司未来电机铁芯业务发展重点主要布局在新能源汽车驱动电机铁芯板块。受益于新能源客户市场需求的增长,截至目前,公司电机铁芯募投项目及湖南岳阳投资项目正在有序推进中,项目达产后,将进一步提升市场占有率。

值得关注的是,7月27日晚间,震裕科技发布公告,公司8亿元定增申请获深交所审核通过。根据此前公司发布的募集说明书,公司拟以82.45元/股非公开发行970.29万股,募资8亿元,扣除发行费用后将用于补充流动资金和偿还银行贷款。

发展,公司正在拓展被动元器件市场。公司以1.17亿元购买怡海能达55%的股权。2月至6月怡海能达实现营收1.68亿元,归母净利润703万元,为公司贡献部分利润。

拓展汽车电源管理芯片业务

公告显示,公司是汽车电子领域的电子元器件授权分销商及电源管理IC设计厂商,在汽车电子细分市场具有竞争优势。同时,公司的分销业务与IC业务具有较强的协同效应,在开展分销业务的同时

134.79%

上半年,公司实现营收9.77亿元,同比增长55.42%;实现归母净利润7739.60万元,同比增长134.79%。

推广自研IC产品,加快产品认证速度;提前进入汽车厂商白名单,从而实现产品量产,带动公司营收快速增长。

日前,公司在机构调研时表示,计划在未来三年内,充分发挥在汽车电源管理IC领域的先发优势,不断巩固和提升其技术地位及市场知名度。

此外,5月16日公司公告称,为快速拓展汽车电源管理IC市场,拟2.4亿元购买专业从事模拟数字集成电路设计研发、专用芯片定制设计服务的深圳欧创芯半导体有限公司60%的股权。

国信证券指出,雅创电子通过收购欧创芯,在强化研发力量的同时,有助于拓展产品型号。

盈利明显好转 钢厂复产预期增强

●本报记者 张利静

钢价近期大跌之后持续回升,为低迷的钢市重新带来信心。上个月初喊着要“减产保利”的钢企已纷纷复产。“大概在7月15日前后,螺纹钢价格开始由跌转涨,到现在为止,螺纹钢现货价格已经上涨300多元/吨,期货价格涨得更多。”一位钢企人士告诉中国证券报记者。

业内人士表示,伴随7月中旬以来钢价快速回升,钢厂盈利明显好转,钢厂复产意愿逐步增强。下半年预计国内钢材价格将呈现震荡回升趋势。

8月迎开门红

兰格钢铁云商平台监测数据显示,截至8月1日,国内十大重点城市三级螺纹钢(Φ25mm)平均价格为4208元/吨,较7月15日上漲329元/吨,涨幅为8.5%。同期,上海期货交易所螺纹钢期货价格涨幅超500元/吨。

自美联储7月议息会议后,美联储主席鲍威尔的发言被市场解读为释放“鸽派”信号,大宗商品止跌回升。从国内看,黑色系期货成为主要领涨板块,8月1日,期现货市场更是大涨,迎来8月“开门红”。而此前,在6月和7月的下跌行情中,钢企普遍陷入亏损,行业减产检修明显增加。兰格钢铁网调研数据显示,2022年7月8日,全国百家中小钢企高炉开工率为78.8%,较去年以来的最高点减少了3.6个百分点。

不过,伴随7月中旬以来钢价快速回升,钢厂盈利明显好转。“随着钢价

快速反弹,焦炭连续五轮降价累计下降1100元/吨至1220元/吨,以及废钢价格大幅回落,近期长、短流程钢厂利润均有明显好转。”国投安信期货研究院钢材分析师何建辉对中国证券报记者表示,“截至8月1日,估算的螺纹钢长流程毛利为421元/吨,短流程毛利为348元/吨,热卷毛利为231元/吨。”

“7月中下旬,我们生产一吨螺纹钢一度要亏损100多元。”上述钢企人士说。

需求端将逐步转暖

“目前国内疫情形势总体好转,

高温多雨的淡季进入尾声,需求最差的阶段基本已经过去。从下游主要行业看,稳增长背景下基建投资增速维持高位,房地产‘保交楼’力度增大,制造业平稳回升,需求有望逐渐复苏,近期螺纹钢表现消费量在低位出现企稳回升。而经过此前大幅减产,钢材库存也得以快速去化。”何建辉分析,这些因素将进一步推动钢价回升、钢厂复产。

“伴随着美联储加息75个基点,短期利空压力缓解,国内钢市情绪回暖,同时部分需求明显释放,钢价迎来低位反弹行情,钢厂复产意愿逐步增强。”兰格钢铁研究中心副主任葛昕告诉中

国证券报记者。

展望后市,何建辉认为,目前海外市场面临加息和经济衰退压力,而国内货币环境相对宽松,财政政策积极,疫情好转叠加一揽子稳增长措施落地推进,经济逐渐回暖。因此,对于黑色系期货品种来说,外部因素带来的冲击将明显减弱,交易重心转向国内需求复苏。

“下半年国内钢材市场需求端将逐步转暖,供给端将逐渐收缩,原料成本端可能继续下移,因此,下半年国内钢材价格将呈现震荡回升态势。但在多方因素影响下,市场大幅单边上扬的概率较小。”葛昕表示。



新华社图片