

# 佳先股份：目标客户明确 经营稳步向好



佳先股份厂区

公司供图

5月10日，上交所上市公司佳先股份2022年度网上业绩说明会在《中国证券报·中证网》举行。佳先股份董事长李兑表示，扣除今年一季度春节及物流停运等影响因素，公司总体经营情况逐渐向好。“公司制定的业绩目标是增长的，但原料价格、产品销售价格、产品需求等都具有不确定性，公司力争做到最好。”李兑说，公司新建项目的目标客户明确，待试生产且客户试用合格后另行签署订单。

●本报记者 吴科任

## 业绩拐点临近

经过17年发展，佳先股份现已成为热稳定剂行业龙头，拥有全球规模最大的DBM（二苯甲酸甲酯）和SBM（硬脂酰苯甲酸甲酯）生产装置，被评为国家级专精特新“小巨人”企业。

2022年，佳先股份实现营业收入5.67亿元，同比增长18.33%，归母净利润为6029.90万元，同比下降3.08%；今年一季度，公司营业收入为1.24亿元，盈利1091.82万元，同比均有下滑。

佳先股份财务总监、董秘汪静表示，去年公司收入增长主要系子公司沙丰新材二期项目投产、产能逐步释放、产品销售增长所致。盈利受到两方面影响出现小幅下降。一方面是公司本部因

夏季高温期及疫情有计划停产，实施建设DBM二期项目、原材料自产项目、技改项目，并与公用系统衔接；另一方面，沙丰新材原材料硬脂酸价格前高后低，库存原材料和库存商品前期成本较高，而销售价格随行就市。

汪静表示，今年一季度，经济逐渐恢复，公司经营情况逐月向好，与上年三四季度环比净利润略有提高，但因上年同期基数较高，净利润同比下降。

在李兑看来，通过不断夯实基本面，公司总体经营情况逐渐向好。一是公司自产原材料项目已能满足自用并实现对外销售，对公司降低成本、增加利润起到积极作用。二是公司DBM二期及新增2000吨SBM项目已试产成功，在提升公司产能的同时，有效提高产品工艺、质量，以及环保综合利用水平。今年将进一步加强精细化管理，不断推进节能减排、挖潜增效工作，有效降低成本费用。三是公司二元酯一期项目拟于今年上半年建设完成，调试投产，将为下半年业绩贡献新的增长点。

为进一步提振业绩，佳先股份还将大力拓展国内外市场，持续提升市场占有率；积极布局新的环保助剂领域；加大研发投入，布局新的增长点，积极推动与合肥工业大学合作项目取得成效并落地实施产业化。

## 加速做大做强

去年以来，佳先股份在产能和产品线布局上主动出击，向着做大做强的目标加速迈进。

在“做大”方面，佳先股份逆势投资、补齐产能。去年，公司实施建设了DBM二期、SBM扩建项目，以及年产1万吨二元酯项目。

“行情好的时候，在老厂区经常碰到缺货的情况。到了新厂区，我们要解决这个问题，把产能补齐。一旦市场好转，我们就能完全满足市场需求。”李兑此前在接受中国证券报记者采访时表示。

在“做强”方面，佳先股份积极拓展延伸产业链。公司以项目建设为抓手，实施建设了两种主要原材料自产项目，即年产5000吨苯乙酮项目和年产5000吨苯甲酸甲酯。同时，以佳先股份为牵引，聚力产业链资源，合力打造佳先产业园。

“顺应地方政府要求，计划围绕公司打造一个新材料产业园，聚集环保塑料领域内的先进技术和高端材料产品。”李兑表示，“把外面先进的技术和渠道引入到公司体系中，为公司发展做支撑。”

去年，佳先股份已与战略投资者合资设立公司，将在佳先产业园投资3.5亿元分期建设年产4.5万吨橡塑环保助剂项目。今年1月，为推动佳先产业园更快更好地发展，佳先股份全资设立一子公司，拟投建新项目。

今年2月，佳先股份年产1.5万吨生物可降解材料功能助剂一期项目开工建设。

上述产能消化与行业发展趋势紧密相关。“随着国内外环保政策逐步趋严和禁铅推进，以及下游铅盐类企业无铅化转型的升级需求和下游环保型企业扩产需求增加，热稳定剂环保化、无铅化成为PVC行业未来发展趋势。”李兑说，公司产品作为绿色、环保型的PVC热稳定剂及助剂，将越来越多地被应用于汽车内饰、构件、医疗器械等领域，发展前景广阔。

公开资料显示，目前我国环保

PVC稳定剂的供应量占全球39%以上，2027年有望达到44.43%。

## 竞争优势明显

为进一步巩固和提升公司的核心竞争力，佳先股份以科研为动力，促进科技创新，加快高附加值产品开发。2022年，公司研发支出金额达2043.63万元，同比增长近10%，研发人员占比提升到18.08%。

截至2022年底，佳先股份合计拥有专利121项。其中，发明专利18项，实用新型专利103项。公司的合成技术及产品质量控制、安全控制技术、环保处理技术在行业内处于优势地位。

除了成本和技术优势，佳先股份的竞争优势还体现在三方面。

行业标准方面。佳先股份是我国化工行业《二苯甲酸甲酯（DBM）》《硬脂酰苯甲酸甲酯（SBM）》标准的主起草单位，公司DBM产品率先完成欧盟REACH法规全球领注注册，在技术水平、产品质量、安全环保生产可靠性等方面具有优势。品牌优势方面。通过多年的行业沉淀、质量控制和品牌建设，公司品牌得到了客户的广泛认可，并在国内外市场形成了较高的知名度和影响力。人才优势方面。公司核心技术人员均专职在公司工作多年，参与制定了行业标准、发明专利申请等，核心人员曾被评为“安徽省战略性新兴产业技术领军人才”“安徽省特殊支持计划创新领军人才”，参与研发的项目曾获得中国塑料加工工业协会授予的“十二五”塑料加工业优秀科技成果称号、省级科技成果、省级科学技术奖等。

# 锦好医疗董事长王敏：提升国内市占率 推进自主芯片应用

●本报记者 傅苏颖

5月10日，锦好医疗2022年业绩说明会在《中国证券报·中证网》举行。锦好医疗董事长王敏表示，未来随着老年人口数量增加、人均收入以及佩戴意识提高，我国助听器渗透率有很大的提升空间。公司将在稳步发展海外市场的基础上，重点发展国内市场，建设国内渠道，提升国内市占率。”王敏称。

## 拥有300+全球合作伙伴

锦好医疗于2011年成立，聚焦助听器业务的研发、生产与销售。2020年，公司开始自主品牌建设。2021年，公司在上交所上市，并获得工信部第三批专精特新“小巨人”企业称号。2022年，公司自主芯片成功量产并投入使用。

锦好医疗董秘段皓龄在业绩说明会上表示，公司主要产品为各类助听器，拥有的款式有经典款、充电款、蓝牙款、TWS款、隐藏款和APP自主适配等。

2022年，公司实现营收1.95亿元，同比增长1.66%；归属于上市公司股东的净利润为4030.15万元，同比增长76.13%；公司毛利率达



锦好医疗办公大楼

公司供图

46.38%，同比增长8.79%。

助听器为公司最主要的产品。2022年，助听器营收占公司全部营收的比例为91.65%。2022年，公司继续加大研发投入，研发费用为1561.12万元，同比增长28.63%，研发投入占比为8%，创历史新高。同时，公司科研成果转化进一步提速，2022年为140项，净新增25项；发明专利2021年为4项，2022年为5项，净新增1项。

锦好医疗以海外销售为主。段皓龄介绍，目前公司在全球拥有300+合作伙伴，业务遍布90多个国家和地区，海外收入占比超过90%。2022年，公司助听器出口数量占全国出口数量的12.85%。

锦好医疗日前也交出了一份亮丽的一季度“成绩单”。一季度实现营业收入5936.68万元，同比增长57.49%；实现归属于母公司所有者的净利润1121.53万元，同比增长100.74%。

## 将重点发展国内市场

段皓龄介绍，根据中国产业研究院预测，到2025年，全球助听器市场规模将达到83亿美元，我国助听器市场规模约为人民币81亿元，约占全球市场的15%（以即时汇率计算）。

根据世界卫生组织数据统计，目前全球有超过15亿人存在一定程度的听力损失（即听力损失超过25分贝），预测到2050年，全球将有近25亿人面临不同程度的听力损失，其中至少有7亿人将会达到残疾性听力损失。如果达到残疾性听力损失，就需要采取康复干预措施，如佩戴助听器、植入人工耳蜗等手段。

世界卫生组织数据显示，目前全球助听器平均渗透率约为17%。EuroTrak数据显示，2018年，大部分欧洲国家助听器使用的渗透率超过了20%。其中，英国、法国、瑞士等地均超过了40%，日本也达到了14.4%。而目前我国助听器使用的渗透率仅为5%，远低于发达国家。

“目前，国内由于助听器佩戴

意识不强，助听器销售价格较高，渗透率较低。未来，随着老年人口数量增加、人均收入以及佩戴意识提高，助听器渗透率有很大的提升空间。公司将在稳步发展海外市场的基础上，重点发展国内市场，建设国内渠道，提升国内市占率。”

段皓龄表示，2021年10月19日，美国食品和药物管理局（简称FDA）发布了一项具有里程碑意义的提案，即非处方OTC助听器提案，该法案旨在改善数百万美国人获得助听器的机会并降低其使用成本。2022年8月，美国FDA完成OTC助听器类目的最终规范，2022年10月OTC助听器法案正式生效。这项举措有望改变未来美国乃至全球助听器市场的走向，将给助听器行业带来新的增量市场，提升全球助听器使用的渗透率。

## 产能正逐步爬坡

段皓龄介绍，2023年，公司经营主要从三方面入手。一是加大市场开拓，提升销售规模。海外市场方面，进一步提升美国OTC市场份额；国内市场方面，通过开设直营门店或其他方式，提升线下市场销售规模。二是提高生产效率，保证产品质量。结合产业园的投入使用，全面推进制造自动化、信息化、智能化升级，保证产品质量的稳定性、可靠

# 浩淼科技：加快智造转型升级 创新智慧消防新体验

●本报记者 李媛媛

5月10日，上交所上市公司明光浩淼安防科技股份有限公司（简称“浩淼科技”）2022年度网上业绩说明会在《中国证券报·中证网》举行。“浩淼科技较好地完成了2022年年度经营目标和任务。”浩淼科技董事长、总经理倪军在业绩说明会上表示，未来，公司将围绕“全灾种、大应急、智慧消防”新时期的应急救援产业发展方向，通过持续变革创新，不断延伸产业链，实现“制造”向“智造”转型升级，推动企业高质量发展。

2022年，公司实现营收4.5亿元，同比增长8.97%；归母净利润为3243.8万元，同比增长39.79%。2023年一季度，公司实现营收7911.6万元，同比增长29.36%；归母净利润为597.4万元，同比增长89.78%。

## 2022年经营稳健

自成立以来，浩淼科技聚焦应急救援装备的研发、生产、销售以及相关技术服务，致力于为国家综合消防救援队、政府专职消防队及石油、化工、电力、煤炭、机场等单位专职消防队提供灭火类、举高及特种类、勤后援类消防车及真火模拟训练设施等产品及服务，提供火灾救援系统解决方案。

“2022年公司努力克服经济下行等外部不利因素的影响，围绕公司战略目标，苦练内功，加强组织系统建设，全力推行精细化管理，持续优化内部管理流程，努力开源节流，提质、降本增效，较好地完成了2022年年度经营目标和任务。”倪军在业绩说明会上表示。

2022年浩淼科技总资产为7.37亿



浩淼科技厂区

公司供图

元，同比增长20.77%；归属于上市公司股东的净资产为4.38亿元，同比增长6.06%。浩淼科技董事、副总经理、董秘倪红艳表示：“2022年公司总资产稳步提升，偿债能力良好，经营稳健。”

倪军表示，2023年浩淼科技也将秉持“为客户提供优质产品和服务”的经营理念，围绕新时期应急救援产业发展方向，持续变革创新，打造公司核心竞争力。

## 核心竞争力突出

浩淼科技十分重视自身的研发创新，持续开发新的产品。2022年，公司自主开发了无人驾驶18米压缩空气泡沫消防车、山地、森林远程供水系统消防装备，全天候制水车及大流量排涝车等产品，进一步丰富了公司应急救援装备种类。

倪红艳介绍，公司具有较强的研发能力，通过多种形式的产学研合作，加强智能化消防装备开发运用。

2022年，公司研发投入达1898.11万元，同比增长7.21%，研发投入占营业收入的4.22%。2022年，公司获得2项发

明专利和15项实用新型专利，公司现拥有148项专利，其中发明专利18项。

除具有较强的研发能力外，浩淼科技还具有较为专业及稳定的人才队伍，同时还拥有行业内领先的专家顾问团队。

值得注意的是，浩淼科技自主开发的移动式及固定式真火模拟训练设施等消防救援培训装备，以智能化的场景设计，模拟各种形式火灾现场，营造真实火场高温浓烟环境，使参训人员在实战训练中身临其境地感受爆燃、爆炸时瞬间产生的高温、热浪、气压和冲击波等火灾效应，提升自救、灭火和救援能力，为保护消防官兵生命安全提供具有实战价值的解决方案。

## 行业发展迎来新机遇

倪军认为，未来应急救援市场将向轻量化、智能化、多功能、高性能、无人化、模块化等高端前沿领域聚焦，应急救援装备将向高技术含量与高附加值的举高及特种类产品方向发展，加快应急救援装备现代化建设是提升综合应

急救援能力水平的主要途径和重要保障。“全灾种、大应急”的需求给应急救援行业带来巨大的发展机遇。

“未来随着物联网、人工智能等相关技术在应急救援领域的应用，公司将不断开展产学研合作，加强业务布局，开发智能化、无人化、数字化的新产品，不断发掘新的利润增长点。”倪军表示。

倪军称，公司将围绕“全灾种、大应急、智慧消防”新时期的应急救援产业发展方向，围绕终端客户多样化的需求，采取相关多元化的“一轴两翼”的产品战略——应急救援装备制造+应急安全培训业务+灭火救援耗材业务，通过差异化的产品及服务为终端客户提供系统的解决方案，同时加强营销宣传策划，巩固工业消防市场地位，拓展城市消防市场及国际市场。

记者注意到，浩淼科技应用云计算、大数据、无线传感等技术，开发了由浩淼云、全生命周期服务系统、消防车数据采集与传输装置（HBox）、车载智能终端及全国车辆部署系统组成的消防物联网系统。

据悉，该系统能够对消防车辆的状态进行智能化感知识别，实现实时、动态、融合的消防车信息采集、处理和传输，可应用于所有消防车，为应急救援机构调度管控提供现代化的智能应急安监一站式解决方案，提升应急救援保障能力，创造“智慧消防新体验”。

此外，浩淼科技“智能应急救援装备产业园”项目按计划节点正有序推进，目前部分产线已进入试生产。新厂区按照数字化工厂理念开展建设，竣工达产后，产能将进一步提升；新厂区引进了焊接机器人等高端生产设备，将进一步提升生产效率，提升产品品质及产能。