

单月新增7家上市公司 苏州厚植助企上市土壤

从朗威电子到光格科技,在即将结束的7月,苏州共有7家企业成功走向资本市场,追平该市上半年新增上市公司总量,位居全国前列。截至目前,苏州市共有上市公司254家,其中A股上市公司210家,在全国城市中居第五位;科创板上市公司51家,排在全国各城市第三位。

在政府部门、交易所、金融机构合力构建的上市生态下,苏州繁盛的产业基础正在资本市场不断开花结果,正稳扎稳打地朝着2025年上市公司总数超300家的目标迈进。

● 本报记者 孟培嘉



视觉中国图片

稳步推进上市目标

7月5日,朗威电子在深交所创业板“敲钟”,开启一轮苏州企业“上市潮”。7月12日,昊帆生物登陆创业板,首发募资18.27亿元;7月13日,英华特、巨星传奇分别登陆创业板、港交所。

一周之后,信音电子、苏州规划相继在创业板上市,其中苏州规划更是成为姑苏区本土“第一股”,实现了“零”的突破。7月24日,光格科技成功在科创板上市,苏州当月新增上市公司数量累计已达7家,追平今年上半年总数。

“巩固上市公司在产业链中的龙头地位,苏州市企业每年通过资本市场募集资金超千亿元,到2025年苏州市新增科技上市公司100家以上,上市公司总数超300家,打造千亿市值上市公司5家以上,成为创新人才、先进技术、产业资本等高端要素的重要汇聚平台。”在此前召开的上市公司高质量发展大会上,苏州市对上市公司量与质提出明确目标。

东北制药： 拓市场与细管理并举 再造竞争新优势

● 本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,近年来,公司持续推动研发创新,在保持优势品种竞争力的同时,积极推出自研新品,提高市场占有率,培育新的盈利增长点;同时,在全公司范围内大力提升精细化管理水平,于点滴处降成本,从细微处要效益,全面提升企业业绩水平,再造竞争新优势。

优势品种竞争力增强

今年以来,东北制药更主动地拓展市场,充分发挥品牌优势,提升产品销量。

东北制药生产的整肠生、卡孕栓、东维力、复安欣、德维喜、麻精系列等制剂产品市场认可度高;维生素C、左卡尼汀、磷霉素、黄连素、吡拉西坦等主要原料药,凭借知名的品牌效应和过硬的产品质量更是远销全球100多个国家 and 地区。

“我们强调以学术推广为抓手,充分发挥市场部各产品线学术优势,围绕整肠生、卡孕栓、东维力等重点品种及新上市品种,拓展销售新发力点,提升品牌影响力和产品竞争力。”东北制药制剂销售公司市场部副部长袁启龙说。

东北制药原料销售公司持续开发原料药终端客户,加大海运、陆运议价力度,在开拓空白市场的同时降低销售费用。今年以来,东北制药原料销售公司新开发终端客户数不断增加,药用左卡尼汀、吡拉西坦、盐酸小檗碱等产品销售呈现良好态势。

历数苏州本轮上市公司,行业分布多样,创新底色彰显。如昊帆生物是国内多肽合成试剂龙头企业,为全球医药研发及生产企业提供特色原料;光格科技是国内新一代光纤传感网络与资产数字化运维管理系统领域的早期开拓者之一,产品被广泛应用于电力电网、海上风电、综合管廊、石油石化、交通运输等国民经济重要领域。

英华特则是国内出货量最大的制冷涡旋压缩机国产品牌厂商,打破了外资对涡旋压缩机的垄断,市场份额持续提升。“上市后,公司横向拓展基于离心技术和活塞技术的产品品类,成为一家以涡旋技术为基础、同时拥有多种技术路径压缩机产品的全面综合压缩机提供商。”英华特相关负责人表示。

除“硬科技”企业外,巨星传奇主要布局于新零售、IP创造及营运业务,被称为昆山元宇宙产业上市“第一股”;苏州规划在古城保护领域形成核心竞争力,相关技术应用在苏州平江历史文化街区的保护规划,并创新性提出对古城的本体保护、系统保护,相关概念得到资本市场“热捧”,

上市后的多个交易日涨幅超10%。

金融活水持续灌溉

资本市场的繁荣与产业发展的质量相互促进、互为因果。苏州市2022年发布的《关于金融支持产业创新集群发展的工作意见》(简称《意见》)明确提出,充分发挥金融特别是资本市场作用,推动金融与创新深度融合,全力打造支持产业创新集群全链条、全周期发展的金融服务体系。

正是扣住了产业集群这一根基,并不断“灌溉”金融活水,苏州才有源源不断的企业走向上市。

《意见》提出,不仅要畅通传统银行等间接融资渠道、完善金融综合服务体系,更要汇聚资本活水、强化国有资本引导、完善股权投资体系。不久前,苏州举办首个“苏州创投日”活动,现场发布千亿基金集群,汇集更多专业机构、产业资本涌入苏州。

事实上,从政策出发,苏州早在2005年就曾出台《加快发展资本市场的指导意见》,2006年即成立了由分管副市长牵头的工作领导小组,为

企业上市挂牌工作提供坚实的组织保障和全过程、全链条的协调服务;出台《推进苏州上市公司做优做强若干措施》,从培育上市企业、支持人才汇聚、促进上市公司创新发展等方面发力,助力上市公司汇聚高端资源。

2022年年末,苏州又结合最新工作重点,发布接续政策《苏州市促进企业利用资本市场实现高质量发展的实施意见(2023—2025年)》,旨在更好发挥资本市场支持产业创新集群发展作用,提升企业直接融资比重,以资金链服务创新链,集聚人才链,做大产业链。

与此同时,苏州注重强化与交易所的全方位对接,积极吸引三大全国性资本市场平台设立在地服务机构(基地),为苏州科技型、创新型企业提供高效对接服务。今年6月1日,深交所苏南企业服务基地正式揭牌,旨在集聚更多创新资源、金融资源、服务资源;7月25日,苏州市举办上交所综合服务对接会暨苏州上市公司高质量发展座谈会,持续与上交所深化合作,共同支持和 service 优质企业抢抓资本市场改革新机遇,打造更高质量的资本市场“苏州板块”。

加码锂电池产能 雄韬股份拟定增募资不超过12.24亿元

● 本报记者 罗京

7月30日晚间,雄韬股份披露2023年半年报,公司报告期内实现营业收入21.11亿元,同比增长24.07%;归母净利润为1.06亿元,同比增长40.96%。

同日,雄韬股份发布公告,拟定增募资不超过12.24亿元,用于湖北雄韬新能源锂电池(5GWh)生产基地建设项目、通信基站储能项目(一期)及补充流动资金。

锂电池营收大增

半年报显示,雄韬股份的主要产品涵盖阀控式密封铅酸蓄电池、锂离子电池、燃料电池三大品类,另外公司还布局钠离子电池。

分产品看,上半年,雄韬股份蓄电池及材料、锂电池、燃料电池、其他产品分别实现营业收入9.53亿元、10.23亿元、651.73万元及1.29亿元。其中,蓄电池及材料、燃料电池营业收入同比分别下降13.26%、85.41%,锂电池营业收入同比增长83.95%。

雄韬股份表示,锂电池业务作为公司近年来的利润主要增长点,公司一直在大力开拓锂电池下游新客户,除部分客户为原有铅酸电池业务客户转化外,锂电池板块绝大部分收入来自新开拓的客户。

燃料电池方面,雄韬股份表示,公司已实现在氢能产业链上制氢、膜电极、燃料电池电堆及系统、整车运营等关键环节的卡位布局。公司燃料电池发动机系统主要同国内知名车企进行合作。

半年报显示,搭载雄韬燃料电池系统及电池电堆的氢燃料电池汽车已超450余辆,行驶里程已超过2000万公里,其中由公司旗下全资子公司雄韬氢雄以及雄韬氢瑞分别生产研发燃料电池的核心零部件:燃料电池系统及燃料电池电堆。

钠离子电池方面,公司参股公司“深圳盘古钠洋新能源有限责任公司”现阶段已完成了钠离子电池体系及工艺验证产线,目前已经完成小批量试产阶段,即将准备钠电池产品中试。

良品铺子子公司 拟出资1亿元参与设立基金

● 本报记者 董添

良品铺子7月30日晚间公告称,为满足公司战略发展需要,良品铺子全资子公司广源聚亿拟认缴出资额1亿元参与设立宁波正广祥股权投资合伙企业(有限合伙)(暂定名,以市场监管部门最终核定为准,简称“标的基金”)。本次投资旨在通过与专业机构合作,实现投资共赢,助力公司在食品消费品领域拓展布局。

货币出资1亿元

根据良品铺子公告,近日,广源聚亿与煌京私募海南正煌签订《宁波正广祥股权投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》,广源聚亿作为有限合伙人参与设立标的基金,该基金将以股权投资的方式主要投向食品消费品领域,包括但不限于产品品牌、零售类企业、消费品供应链公司、消费科技类企业等(不含国家法律法规、国务院决定限制和禁止的项目)。

公告显示,标的基金设计总规模2亿元,普通合伙人煌京私募以货币资金认缴出资100万元,占标的基金认缴出资总额的0.5%。有限合伙人广源聚亿以货币资金认缴出资1亿元,占标的基金认缴出资总额的50%。海南正煌以货币资金认缴出资0.99亿元,占标的基金认缴出资总额的49.5%。标的基金出资方式是以货币方式出资。

合伙企业作为私募基金的存续期限为七年,自成立日起计算。经合伙人大会同意,可延长1年,但累计延长年限不得超过3年。

拓展食品消费品布局

公告显示,全资子公司广源聚亿本次参与投资设立基金,符合公司战略发展规划,在获取财务回报的同时,

优化产品结构

根据雄韬股份发布的定增预案,公司本次拟向特定对象发行股票的数量不超过115264473股(含本数),募集资金总额不超过12.24亿元,扣除发行费用后拟分别投入5.24亿元、4亿元及3亿元用于湖北雄韬新能源锂电池(5GWh)生产基地建设项目、通信基站储能项目(一期)及补充流动资金。

具体来看,湖北雄韬新能源锂电池(5GWh)生产基地建设项目的建设期为36个月,建设完成后,公司将形成年产“580Ah储能锂电池5GWh”的生产制造能力。

雄韬股份表示,随着近些年公司业务的快速发展,公司不断加快锂电池及材料的研发与生产,锂电池及材料营业收入比例不断增加,为进一步优化产品结构,公司将提高锂离子电池的产能,满足市场需求。

通信基站储能项目(一期)建设期为36个月,拟在浙江、广东、湖南、湖北、江苏、河南、重庆等省开展通信基站储能系统建设项目。项目采用“硬件+平台+服务”的一站式服务模式,拟通过为客户基站的机房内安置一套储能电池,采用公司自有智慧锂电储能平台对基站进行节能管理,实现削峰填谷节省电费。

公告显示,近年来,锂离子电池逐渐开始替代铅酸电池成为通信基站的备用电源。相比于铅酸电池,由于锂离子电池的放电效率更高,使用寿命更长,生产过程中无环境污染,所以锂离子电池能够满足5G通信基站对备用电源提出的更高要求,有效地缓解能耗大的问题。

雄韬股份表示,本项目通过调动公司锂电产线,积极地消化新增锂电产能,此外还能够充分利用公司现有的客户渠道和资源,发挥协同效应,促进公司业务升级,强化公司在电池行业的竞争优势。

经测算,湖北雄韬新能源锂电池(5GWh)生产基地建设项目的税后内部收益率为15.22%,税后静态投资回收期(含建设期)为7.90年;通信基站储能项目(一期)的税后内部收益率为10.55%,税后静态投资回收期(含建设期)为6.68年。

有利于公司在食品消费品领域拓展布局,进一步推动公司持续、健康、快速发展。

公告同时提示,标的基金在投资过程中将受到经济环境、行业周期、投资标的的经营管理、交易方案等多种因素影响,存在以下风险:第一,未能募集到足够的资金导致基金无法设立的风险;第二,存在因决策失误或行业环境发生重大变化,导致投资后不能实现预期效益的风险。

公告称,公司对本次对外投资的风险和不确定性有充分的认识,将结合整体宏观经济走势,深入了解和掌握行业发展方向,密切关注标的基金的设立、设立后的管理、标的项目的甄选、投资的实施过程以及投后管理的开展。作为有限合伙人,公司将通过参与合伙人大会表决标的基金重大事项,分期缴纳认缴份额,必要时行使份额转让等权利,切实降低和规避投资风险。

良品铺子一季报显示,报告期内,公司共实现营业收入约23.85亿元,同比下降18.94%;实现归属于上市公司股东的净利润约1.49亿元,同比增长59.78%。业绩增长主要是公司主营业务毛利率提升,且经营效率改善、销售费率下降所致。

良品铺子近日披露的投资者关系记录表显示,2023年,公司对门店作了进一步升级,推出了全新的六代店。六代门店的面积更大,产品品类更丰富,增加了咖啡、烘焙等高频、刚需的产品线,并对现有的产品进行了质量升级,将产品的差异化做得更加明显,在产品包装、产品核心卖点透传、产品陈列等产品价值传递方面也有升级。2023年,公司将继续完善以门店为核心的全渠道发展体系、抓住用户场景化需求、完善产品组合,提升产品竞争力、加大产品研发投入、推进供应链深度协同,打造供应链核心竞争力。