

夏厦精密董事长夏建敏：

# 以技术创新夯实市场优势地位



日前，全球小模数齿轮龙头夏厦精密披露招股意向书，公司即将登陆A股，开启发展新征程。公司董事长夏建敏在接受中国证券报记者专访时表示，公司将以上市为契机，以公司发展战略为导向，不断扩大产能、提升经营规模，巩固和增强公司在行业的市场优势地位。同时，公司将引进研发人才、销售人才和管理人才，为持续发展配备足够的人才储备。

公开资料显示，作为国家级专精特新“小巨人”企业，夏厦精密已深耕小模数齿轮行业二十多年，拥有丰富的经验和技术积累，主营业务已涵盖小模数齿轮及相关产品的研发、生产和销售的全部环节，并成功拓展了关联产业链齿轮加工设备和耗材刀具。

● 本报记者 段芳媛

也遇到了不少挑战和困难，尤其是在客户产品定制化、降本增效、工艺改进等方面。“所以公司在稳健发展、优化创新的大前提下，与科研院所进行技术合作，获得更多的机会接触前沿科技力量和创新能力，提升自身的研发实力。”

根据中国机械通用零部件工业协会出具的《产品市场占有率证明》，2021年，公司在小模数精密圆柱齿轮产品的市场占有率为1.80%，位居全球第二。

2021年5月，公司被认定为国家级专精特新“小巨人”企业；2022年10月，公司入选第七批制造业单项冠军企业。

“我们深知作为一家专注于齿轮行业的公司，必须始终保持敏锐的市场洞察能力和技术领先地位。为此，公司将坚持以创新研发为基础，积极拓展与各界的合作，不断优化产品和服务，以满足客户的需求。”夏建敏说。

## 以先进技术打造“护城河”

“核心竞争力是公司的‘护城河’，但‘护城河’不是一成不变的。我们还要不断去挑战自我，革新壮大，坚持走创新发展这条道路，才能为我们的发展壮大保驾护航。”夏建敏说。

在创新发展的指引下，夏厦精密积累了大量技术优势。招股书显示，截至2023年6月30日，公司拥有36项发明专利，77项实用新型专利，

拥有滚齿、磨齿、刀具等核心技术，齿轮精度处于国内外先进水平。此外，公司作为中国机械通用零部件工业协会齿轮与电驱分会理事单位，参与了“圆柱齿轮精度制”国家标准的修订。

得益于创新和技术的强有力支撑，2022年夏厦精密新能源汽车相关产品的产值已突破1亿元大关，今年以来企业电动汽车零部件样品研发订单络绎不绝。

目前，公司下游客户涵盖大型跨国公司，如牧田集团、博世集团、泉峰科技、日本电产、瀚德集团、海康集团、亚萨合莱、奥仕达等。同时，还开拓了一批具有业务开展潜力的大型客户，如创科集团、比亚迪、舍弗勒、ABB、松下集团等。

## 不断拓展产业链条

招股书显示，夏厦精密IPO募资7.5亿元（扣除发行费用），主要用于年产30万套新能源汽车驱动减速机构项目、年产40万套新能源汽车三合一变速器技术改造项目、年产7.2万套工业机器人新结构减速器技术改造项目、夏厦精密研发中心项目、补充流动资金及偿还银行贷款。

“目前市场上很多板块自身也在不断地更新换代中，而且更新速度非常惊人。在我们看来，很多板块都有巨大的增长空间。以公司目前的定位来看，我们认为齿轮装置正沿着小型化、高速化、标准化方向发展，以新能

源汽车齿轮、机器人需求为主的精密减速机是未来主要的发展方向。”夏建敏说。

夏建敏介绍，在新能源汽车行业发展的背景下，公司新能源汽车三合一变速器的产能已难以满足客户对产能增长的业务需求以及新产品配套开发的需求。公司新能源汽车变速器具有结构紧凑、噪声低、传动效率高特点，其技术水平在行业内处于领先地位。

招股书显示，2022年公司营业收入达5.14亿元，其中汽车齿轮业务收入占比逐年上升，2022年达到46.01%，接近2021年的2倍；2023年1-6月，占比超过55%。

夏建敏表示，在工业机器人减速机领域，公司凭借长期的生产及经营经验，形成了对机器人减速机行业及生产工艺的完整认识，这有助于公司更好地把握市场需求和技术研发及产业化方向，为公司从工业机器人减速机用齿轮制造商转变为具备工业机器人减速机研发及生产能力的供应商奠定了基础。

根据《“十四五”机器人产业发展规划》，到2025年我国成为全球机器人技术创新策源地、高端制造集聚地和集成应用新高地。“十四五”期间，我国将推动一批机器人核心技术和高端产品取得突破，整机综合指标达到国际先进水平，关键零部件性能和可靠性达到国际同类产品水平；机器人产业营业收入年均增速超过20%。

# 深证100样本公司三季报业绩亮眼 消费引擎动能强劲 民营经济活力十足

● 本报记者 黄灵灵

随着国内经济基本面持续恢复向好，近期A股市场情绪逐渐回暖，几大核心指数均震荡上行。其中，深市旗舰指数深证100相比10月下旬低点已上涨6.85%。

从已披露的三季报业绩看，深证100样本公司前三季度表现靓丽：消费行业公司实现净利润1363亿元，同比增长18%；样本公司研发投入持续加码，同比增长23%……

整体来看，深证100样本公司业绩亮眼，消费引擎动能强劲，民营经济活力十足，深市核心资产引领示范作用显著，充分体现中国创新创业企业的韧性与活力。

## 龙头企业持续领航

深证100汇聚深市核心资产，引领示范作用显著。2023年前三季度，深证100样本公司实现营业总收入5.3万亿元，同比增长10%，占深市35%；实现净利润4712亿元，同比增长4%，占深市53%。

其中，95家公司实现盈利，五成公司净利润同比增速在两位数以上，超六成样本公司营业收入、净利润分别在所属细分行业中排名第一。

具体来看，宁德时代、美的集团、比亚迪、立讯精密等16家公司前三季度营业收入规模超千亿元，平安银行、宁德时代、美的集团、五粮液等10家公司净利润规模超百亿元，展现出深市龙头企业业绩领航的良好面貌。

## 整体研发投入连续十年增长

在“双循环”新发展格局下，深证100中一批具有核心竞争力的创新型领军企业快速崛起，扎实投入研发，致力创新赋能，深证100样本公司整体研发投入已连续十年增长。

# 行业迎来向上拐点 四季度重卡销量料延续高增长

● 本报记者 李媛媛

日前，中国重汽在机构调研中表示：“受国内经济逐步复苏、出口市场表现亮眼等多重利好因素推动，重卡行业迎来向上拐点，步入景气度上升通道。根据目前重卡市场产销情况，今年四季度销量环比三季度将有所提升。”

中国证券报记者梳理发现，受益于重卡市场复苏提速，尤其是天然气重卡热销，重卡产业链多数公司前三季度业绩高速增长。业内人士表示，随着四季度重卡销量大幅增长，有望带动重卡产业链公司四季度盈利能力提升。

## 市场回暖

今年以来，重卡市场持续回暖，尤其是天然气重卡市场需求大增。

最新数据显示，10月，我国重卡市场销量（含出口）约8万辆，同比增长60%；今年1-10月，重卡市场累计销量达78.7万辆，同比增长38%，已超去年全年的销量。

其中，今年前三季度，国内天然气重卡销量达10.74万辆，同比增长255%。天然气重卡无疑成为今年重卡市场上最热销的产品。

受益于今年重卡市场的持续回暖，重卡产业链多数公司前三季度业绩十分亮眼。

前三季度，重卡龙头中国重汽实现营收307.64亿元，同比增长37%；归母净利润为6.55亿元，同比增长83.62%。其中，第三季度实现营收105.77亿元，同比增长48.47%；归母净利润为1.59亿元，同比增长336.74%。同期，中国重汽重卡销量达19.14万辆，同比增长52.3%；公司市场份额再度提升，达到27.1%，同比增加3.1个百分点。

一汽解放前三季度实现营收481.23亿元，同比增长58.01%；归母净利润为4.12亿元，同比增长163.21%。同期，一汽解放重卡销量为14.32万辆，同比增长44.55%。

在重卡市场需求回暖背景下，发动机龙头潍柴动力前三季度业绩也实现大增。潍柴动力表示，前三季度公司抢抓重卡行业需求复苏及出口市场需求旺盛等机遇，持续推进产品、业务、市场结构调整，推动业绩实现同比大幅增长。前三季度，潍柴动力归母净利润同比增长96.3%至65

## 深耕小模数齿轮行业

改革开放后，我国各行各业都迎来了蓬勃发展新机。身居民营企业高度发展的浙江宁波地区的夏厦精密怀揣着一身技术，顺应时代的潮流，在1999年成立了属于自己的小模数齿轮企业。

“现在回过头去看，经过二十多年的发展，公司成长为小模数齿轮行业的龙头企业，这一切来之不易。”夏建敏说，小模数齿轮行业存在大量的中小企业，在生产上难以形成规模效应，还存在研发投入严重不足的情况。夏建敏表示，公司在发展过程中

道，华为、小米和OPPO新品并未直接降价。“今年双11，我们的降价策略主要用在清库存的产品上。”OPPO专柜导购员告诉记者。

作为今年7月发布的新机型，三星Galaxy Z Fold5和Z Flip5上市仅4个月便开启降价。

在北京西单大悦城，三星手机专柜摆放的折叠屏手机最多。专柜所展示的样机几乎都是Galaxy Z Fold5和Z Flip5两款折叠屏新品。据了解，这也是北京地区规模最大的三星自营专柜。

“购买折叠屏手机，价值999元三星无线蓝牙耳机免费送或立减800元，或分期免息，优惠三选一。折叠屏手机是我们目前主推的产品，销量也远超其他机型。”三星专柜导购员称。

## 销量持续攀升

手机市场可选择的产品众多，为什么这个双11各手机品牌把促销目标纷纷聚焦在折叠屏上？

IDC分析师认为，眼下，消费者对折叠屏手机的认可度攀升。轻薄无疑是影响用户购买折叠屏手机的关键因素，随着相关技术的不断迭代发展和成熟，“厚重贵”的痛点正在被逐渐解决，折叠屏手机的普及开始进入快车道。

今年以来，折叠屏手机市场销量表现持续亮眼。根据IDC近日发布的手机季度跟踪报告数据，2023年第三季度，中国折叠屏手机市场出货量达到196万台，同比增长90.4%，延续快速增长趋势。

京东电商数据显示，10月31日晚，京东双11活动开场4小时，折叠屏手机成交量同比增长超3倍。

# 折叠屏手机异军突起 相关产业链有望受益

● 本报记者 彭思雨

11月7日，中国证券报记者走访北京西单多家手机品牌专卖店了解到，今年双11大促期间，折叠屏成为各手机品牌力推产品，普遍采取降价策略刺激消费者购买。各大品牌折叠屏手机优惠区间在100元-1000元，上市较早的折叠屏手机优惠力度更大。为带动配件产品清库存，甚至有品牌打出买手机赠配件策略。

今年以来，折叠屏手机销量在手机市场中异军突起。数据显示，2023年第三季度，中国折叠屏手机市场出货量同比增长90.4%。机构人士表示，折叠屏手机出货量处于高确定性上升通道，铰链、保护盖板、显示模组为折叠屏终端创新重点和关键难点，相关产业链有望受益。

## 降价力度空前

各品牌均把折叠屏手机摆放在专柜“C位”，无一例外。华为专柜导购员告诉记者：“华为Pocket S折叠屏系列线下专柜与华为官网同步直降1000元。128GB内存机型原价为5988元，双11价为4988元。256GB和512GB内存机型同样直降1000元。”

vivo专柜导购员告诉记者：“vivo X Fold2和X Flip两款折叠屏手机双11直降500元，是全场降价幅度最高的机型，其余机型降价幅度最高为300元。”

今年7-9月，华为MateX5、小米Mix3 Fold3、三星Galaxy Z Fold5、OPPO N3 Flip等重磅折叠屏手机陆续发布或开启预售。

记者注意到，在线上和线下销售渠



北京西单大悦城手机专柜区

本报记者 彭思雨 摄

从市场份额来看，IDC数据显示，今年前三季度，华为稳居折叠屏手机市场份额第一，达31.7%；OPPO排名第二，份额为17.9%；三星排名第三，占据15.4%的市场份额。

IDC中国高级分析师郭天翔认为，随着最近一个月市场热度提升，消费需求明显回暖。由于市场竞争加剧，各个厂商都在积极准备全新一代产品，后续新品发布节奏有望提前，产品实力也将明显提升。未来，折叠屏手机依然是手机行业发展的重点。

## 关注创新产业链

安信证券表示，折叠屏手机创新主要集中在折叠结构、屏幕等，其中折叠屏铰链是实现柔性屏折叠的核心结构，折痕、缝隙等折叠屏痛点正逐步得到解决。折叠屏铰链结构和零件仍然比较复杂，对产品零部件的韧性、刚性、重量、可靠性、一

致性方面具有较高要求。此外，OCA光学胶是触摸屏的重要原材料之一，主要用于触摸屏上的材料粘合。随着新机铰链及屏幕等技术进步，新机重量及厚度持续下降，用户体验感提升，预计折叠屏手机渗透率有望持续提升。

中信证券表示，折叠屏手机出货量处于高确定性上升通道，看好巨头新品迭代带动行业加速发展。铰链、保护盖板、显示模组为折叠屏终端关键难点，建议投资者重点关注。目前精研科技、东睦股份、统联精密等主要布局相关MIM（金属注射成形）零部件的加工，其中部分厂商正积极向铰链组装延伸。

新纶新材10月27日在投资者互动平台表示，公司自主研发生产的折叠光学胶OCA、折叠保护膜产品已成功量产，与多家国内外知名企业建立了良好的合作关系。除了小米、OPPO等国内知名客户，公司与谷歌在折叠屏手机业务也有稳定合作。