

积极拥抱新质生产力 先进制造企业以“新”应变

“未来三年公司发展增速能否达到15%以上？”“目前行业竞争格局已稳定，公司未来利润增长点在哪？”……5月29日，深交所“先进制造创未来”为主题，组织召开上市公司集体业绩说明会，投资者在会上频发“犀利”提问。

面对这些“灵魂拷问”，沃尔核材、鱼跃医疗、江海股份、捷佳伟创等公司核心高管并未回避，而是选择“打直球”。一方面，主动解析公司如何发展新质生产力，以“新”应变、以“新”求变；另一方面，客观分析行业竞争格局，与投资者分享来自市场一线的行业洞见。

●本报记者 黄灵灵

夯实核心竞争力

目前，深市先进制造领域上市公司近500家，总市值超过5万亿元。近三年，计算机及网络设备制造、前沿新材料制造、动能装置制造等细分行业整体收入利润均实现双增长，其中动能装置制造行业营业收入、净利润复合增长率分别达到20.21%、40.97%，展现了较好的盈利能力和强劲的发展动能。

其中，不乏在各个细分领域技术水平领先、市场份额占优的龙头企业。捷佳伟创是全球领先的光伏设备供应商。会上，有投资者问及公司设备的核心竞争力体现在何处。捷佳伟创董事长左国军表示，公司准确把握光伏电池技术革新，积极布局TOPCon/XBC/HJT/钙钛矿及叠层等电池技术，是目前全球唯一一家具备多技术路线整线供应能力的企业。2024年第一季度，公司实现营业收入25.79亿元，同比增长33.53%；净利润为5.78亿元，同比增长71.93%。

“在工艺整合上，公司拥有全技术路线全工艺段的布局，并在各工序段都获得了头部客户的认可。”左国军介绍道，在研发创新上公司紧跟行业技术发展趋势，将设备研发与电池制造工艺研发紧密结合，截至2023年末公司拥有616项专利，其中发明专利63项。

沃尔核材则在直流充电桩领域占据行业领先地位，公司的国标直流充电桩在国内市场占有率已经超过60%。公司2024年第一季度归母净利润1.84亿元，同比增长77.27%。

沃尔核材副董事长易华蓉介绍，公司的大功率液冷充电桩能够实现最大电流1000A、最大电压1000V的充电场景，属于国内目前最大充电功率，以新能源汽车电池容量100度为例计算，上述大功率液冷充电桩理论上6分钟可充满。

“沃尔核材的大功率液冷充电桩已实现批量供货，客户的需求还在持续增长。”易华蓉表示，公司还开发了电压1500V的大功率液冷充电桩，正处于认证阶段。公司属于行业内最早研发大功率液冷充电桩的企业之一，并参与了行业标准的制定，随着超充之城建设的兴起，大功率液冷充电桩的市场前景广阔。

大力发展新质生产力

在此次业绩说明会上，“新质生产力”成为多次被提及的热词，多家参会公司主动分享在发展新质生产力方面的最新进展。

“在强调新质生产力的当下，公司新在哪？质在哪？”业绩说明会上，有投资者向江海股份如是提问。江海股份是国内铝电解电容器领先企业，董事长陈东卫表示，公司新质生产力主要体现在新技术、新材料、新工艺、新设备等方面，公司超级电容器项目投资七年，随着超容在发电侧和供电侧的应用，2024年超容业务收入有望实现大幅增长。

“此外，公司叠层导电高分子铝电容器产品有技术创新，服务器和AI相关的企业正加快认定公司产品，该产品三季度有小批量订单，四季度可能会有批量订单。”陈东卫表示，随着新能源汽车、人工智能领域需求增长，公司有信心未来三年业务体量实现15%的增长。

鱼跃医疗则大力投入研发，致力发展新质生产力。鱼跃医疗董事长吴群表示，国内医疗器械市场正处于高速扩容阶段，公司持续加大研发投入，深耕临床与学术研究，保持产品创新迭代并每年推出大量新品。

吴群介绍，公司最新的全球化产业基地以工业4.0智能制造标准，打造了集CNAS国家级产品实验室、智造工厂、数字化车间、柔性智能生产线、无人物流仓储、数字化客户服务、医疗大数据平台为一体的智能协同生产体系，被认定为国家级高端医用诊疗设备智能制造试点示范工厂。

集体业绩说明会，不仅为上市公司搭建了展示实力的“舞台”，也为投资者打造了获取行业一手资讯的重要平台。

“公司如何看待HJT与TOPCon两条技术路线？”会上，有投资者向捷佳伟创提问。

左国军认为，光伏短期看供需比有所上升，竞争加大；但从长期来看，随着光伏行业技术的升级迭代，落后和高成本产能会逐步淘汰，供需关系会逐渐改善，高效技术的优质产能会引领市场发展。“目前公司的订单都在正常执行中，一季度订单主要是P型向N型的改造，二季度主要为新增TOPCon订单，订单情况比预期好。”

对于技术路线问题，左国军表示，现在看TOPCon更有成本优势，HJT虽然成本相对较高，但可以销往价格不太敏感的欧美等发达地区市场。未来光伏市场可能是TOPCon、HJT、BC等多技术路线并存的市场，公司布局了各条技术路线的设备，可以满足下游客户多元化的需求。

受益于大数据处理、云计算、人工智能等领域的发展，近期，市场对高速通信领域的关注度也较高。易华蓉表示，近年来AI行业发展迅速，对数据中心、服务器等的数据传输速率要求越来越高，与之配套的，沃尔核材的高速通信产品将具备广阔的市场前景。

易华蓉介绍，沃尔核材控股子公司乐庭智联的高速通信线订单需求在不断增长，但目前高速通信线的营收占公司整体营收的比例尚不大。据悉，乐庭智联的单通道224G的高速通信线尚处于配合大客户打样阶段，400G、800G高速通信线均已实现稳定量产。



视觉中国图片

国货潮品风头正劲 上市企业绘就发展新蓝图

●本报记者 黄一灵

近年来，国货潮品在消费端和供给端同步发展，日益成为新的消费增长点。在近日举办的沪市主板国货潮品相关上市公司集体业绩说明会上，多家公司表示，将通过依托各类电商、社交平台，借助新技术、新模式、新业态，不断创造出新的消费潮流，助力公司可持续发展。

国潮经济市场规模有望持续增长

近年来，越来越多的“国潮”品牌在产品创新和品牌营销上持续发力，国货潮品市场规模亦持续增长。《2024年中国国潮经济发展状况及消费行为调查报告》显示，2023年“国潮”经济市场规模为2.05万亿元，同比增长9.44%，预计2028年将突破3万亿元。

受益于市场需求端增长，多家国货潮品上市公司也迎来了发展的黄金机遇期，去年以来交出了一份亮眼的“成绩单”。以此次出席集体业绩说明会的五家上市公司为例，2023年润本股份、地素时尚、光明乳业、香飘飘、五芳斋分别实现归母净利润2.26亿元、4.94亿元、9.67亿元、2.80亿元、1.66亿元；分别同比增长41.23%、28.31%、168.19%、31.04%、19.74%。

与此同时，国货潮品行业上市公司近年来持续深耕产品创新，将中国传统元素与现代设计理念相融合，不仅推动了国货品牌的崛起和发展，更掀动“新国潮”风尚。

例如，光明乳业推出小红砖等文创冷饮，将传统文化和当代国潮相结合，向消费者传递红色力量，打造兼容开放的上海文化名片。“近年来国潮风吹遍大江南北，为传统品牌带来新机遇，为乳品消费带来新增长点。”光明乳业总经理贾敏直言。

地素时尚董事长、总经理马瑞敏表示，在全球化以及国潮浪潮的推动下，公司不仅需要及时应对国内市场的变化，也需要洞察全球视野中整个行业的流行动态。

产品创新和渠道建设双轮驱动

业内人士认为，国货潮品相关企业的核心竞争力体现在产品、渠道、技术、品牌等多维度的持续创新能力。面对国潮风带来的新机遇，除产品创新外，上市公司还在渠道建设方面进行积极探索。

“我们在产品设计、品牌推广及终端营销等高附加值环节都下了功夫，使得毛利率率达到74%以上。去年公司在夯实线下主阵地的同时发力线上渠道。一方面，线上

渠道收入增长29.47%；另一方面，持续提升线下渠道的门店店效，直营店店效增幅达到31%。”地素时尚财务总监张俊说。

润本股份董事林子伟表示，公司致力于自有供应链的打造与完善，现有广州黄埔、浙江义乌两大制造中心。公司以线上渠道为驱动，适时布局线下渠道，旨在打造全渠道销售网络。

“目前来看，公司对餐饮渠道、零食量贩渠道这两个渠道都处于积极探索阶段。”香飘飘董事会秘书、财务总监邹勇坚称，公司将积极探索餐饮渠道的市场机会，开拓更多专职做餐饮的经销商。同时公司计划尝试在零食量贩渠道推出定制化的产品，充分发挥公司在产品创新、生产能力方面的优势。

对于未来线上渠道，五芳斋总经理马建忠透露，未来，公司将深入提升并推进电商多平台运营的组织能力，持续深化精益运营管理能力，重点发展老客户和忠诚客户的沟通互动和会员化运营能力，发展新的流量获取能力及平台差异化运营能力，进一步提升线上渠道的运营效率。

积极打造第二增长曲线

在原有优势之下，国货潮品上市公司也在积极拓展新市场，努力打造第二增长曲线。

“过去一年，公司积极拓展非粽类产品线，以月饼为主的非粽类业务平稳发展，饭团等产品崭露头角。同时完成组织架构变革，形成了粽子事业部、非粽事业部、连锁事业部三大事业部，多项主营业务更加突出。”五芳斋财务总监陈传亮透露，2024年，该公司将继续围绕中式烘焙和速冻米面制品两大类产品，发展第二产品增长曲线，以武汉和江浙沪皖为区域样板市场，进行全渠道覆盖的营销策略，打通非粽品类的发展模式，形成非粽产品的增长模型。

香飘飘也在打造第二业务增长曲线。据香飘飘董事长蒋建琪介绍，公司除了冲泡类产品外，还在积极推动即饮业务的发展，努力将其打造成公司的第二增长曲线。今年将会以Meco果茶、兰芳园冻柠茶作为即饮业务的主力产品。

就具体产品策略而言，邹勇坚称，Meco果茶的打法包括多方面，一是围绕新的定位，配合市场运营计划，与消费者进行沟通，同时测试市场的反馈效果；二是聚焦头部区域，积极探索总结成功原因，优化提炼成功模式，打造可复制的样板市场；三是挖掘杯装果茶的礼品装、家庭装的消费机会；四是积极开拓零食渠道、餐饮渠道的市场机会。

医药板块持续震荡 机构调研热度不减

●本报记者 魏昭宇

5月29日，国证生物医药指数微跌，跌幅为0.26%。拉长时间来看，近两个月以来，生物医药板块整体展现出较为震荡的态势。但记者发现，仍有不少细分赛道的龙头股票表现亮眼。公募基金方面，Wind数据显示，截至5月29日，近两个月以来，医药主题赛道的产品出现较大业绩分化，不少基金名称中带有“中药”“沪港深医药”等字样的公募基金产品区间回报率居前。

有业内人士表示，近期受到地缘因素等方面的扰动，医药行情的反弹力度和持续性相对较弱。总体来看，行业步入短暂的冷却期，行情或迎来进一步分化。看好低估值的中药以及有政策利好催化的创新药行业的后续表现。

主题基金业绩分化明显

从5月29日的个股表现来看，Wind数据显示，万得医疗保健板块500余只股票中，当日下跌的股票280余只，超过总数的二分之一。但记者发现，仍有不少细分板块的龙头股票涨幅明显。

5月29日，辅助生殖概念股汉商集团单日涨幅达10%，这是该股票自五月以来收获的第四个涨停板。同日，生物试剂板块个股康为世纪单日上涨4.42%，数据显示，该股票的股价自5月以来总体呈现波动上涨态势。此外，佰仁医疗、海思科等个股也涨幅明显。长时间来看，近两个月以来，生物医药板块整体表现较为疲软。Wind数据显示，截至5月29日，中证生物医药指数、国证生物医药指数等几大主流指数自五月以来走势震荡。

公募基金方面，近两个月以来，有不少医药主题赛道的产品在保证了净值抗跌性的同时也展现出较好的业绩锐度。Wind数据显示，截至5月29日，湘财医药健康混合A近两个月以来的区间回报率亮眼，为11.31%。公开数据显示，截至一季度末，该基金重仓了仙居制药、百诚医药、维力医疗、立方制药、同和药业、葵花药业、华海药业、万孚生物、拱东医疗、康恩贝。

从细分赛道方面看，不少名称中带有“中药”“沪港深医药”等字样的产品亦有较好回报。比如，前海开源中药股票A近两个月的区间回报率超过7%。一季报显示，截至一季度末，该产品重仓了白云山、华润三九、云南白药、片仔癀、济川药业等多只中药概念股票。再比如，广发沪港深医药混合A近两个月的区间回报率达到了2.87%。一季报显示，截至一季度末，该产品重仓了康方生物、信达生物、金斯瑞生物科技等多家港股创新药公司。

当然，也有不少产品近两个月以来波动较大。Wind数据显示，截至5月29日，多只医药赛道公募产品的跌幅已经突破5%，部分产品的跌幅甚至达到约8%。整体来看，医药赛道基金业绩分化较大，首尾业绩相差将近20个百分点。

机构积极调研

尽管医药板块近期呈现震荡

态势，但机构对医药板块调研热情不减。Wind数据显示，截至5月29日，5月以来机构调研的高频行业有电子、医药生物和机械设备等。从调研家数方面看，百利天恒、心脉医疗、艾迪药业、三友医疗等多家药企接待的调研机构数量超过100家。

调研纪要显示，药企研发情况成为机构关注的焦点。以百利神州近期接受的机构调研为例，机构围绕公司在实体瘤研发主要管线方面的进展展开了提问，公司对肺癌、乳腺癌、胃癌等领域相关药品的研发情况展开了详细说明。

除了关心临床进展，机构投资者对药企研发费用、盈亏数据等方面也较为关心。以心脉医疗近期接受的调研为例，公司对第一季度财务数据及经营情况进行了解释。海外方面，心脉医疗表示，今年将进一步拓宽巴西、阿根廷、智利等国市场。

此外，不少机构还对相关企业后续的分红计划重点关注。国新健康、百利天恒等公司均被问到了类似问题。百利天恒表示，未来，公司将积极响应中国证监会、上海证券交易所倡导的现金分红政策，在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，加大落实对投资者持续、稳定、科学的回报，从而切实保护公众投资者的合法权益。

四大投资方向值得关注

谈到对近期医药板块表现的看法，天弘基金基金经理郭博博表示：“医药在经过了4月份业绩期后，按照历史演绎进入到短暂时冷期。医药板块在二季度到三季度的交易氛围有可能变好，但行情可能迎来分化。”

平安基金基金经理周思聪表示，国产创新药企业在今年1、2月份进入到信息真空期，同时由于医药板块红利股较少，在红利价值股走强的背景下，一季度医药板块表现整体平淡，创新药也在经历了春节前后的大反弹之后也在经历震荡阶段。同时，药明系企业、华大系企业出现大幅度调整，也较大程度上影响了市场对于医药板块的投资情绪。

医药生物板块后续会如何演绎？易方达基金经理杨桢霄表示，继续看好医药行业尤其是相关创新医药公司的表现。总的来说，持续看好严肃医疗方向。虽然很多公司今年以来股价表现一般，但二级市场的价格最终会逐步反映产业层面的积极变化。

细分领域方面，金鹰基金基金经理欧阳娟表示，看好四大投资方向：一是创新药，尤其是未来有望实现国际化突破的创新药产品，能不断满足患者的治疗需求；二是行业渗透率低、增速明显，且国产化率低的创新医疗器械，部分优质器械有望走向海外市场；三是国内自主可控、行业进入壁垒高、国际化能力强的医疗设备；四是长期稳健成长的优质中药以及消费类品种。



视觉中国图片