

## 上半年业绩分化

## 储能行业优胜劣汰趋势将加速

数据显示,截至7月23日,储能设备板块28家上市公司披露了上半年业绩预告,其中,7家预增、3家扭亏、2家略增、5家预减、4家首亏、7家续亏。多家企业受益于行业需求增长,出货量大幅增长,叠加公司降本增效,实现毛利率提升,但亦有企业受到下游降本压力及市场竞争激烈等因素影响,导致业绩下降。

远景集团高级副总裁、远景储能总裁田庆军接受中国证券报记者专访时表示,近年来,随着大量的风光等波动性间歇性电源高速增长,储能产业开始腾飞,但也出现非理性价格竞争等情况,预计2025年储能行业将迎来拐点,大量不具备核心技术的系统集成商将被淘汰出局,行业竞争格局迎来洗牌。

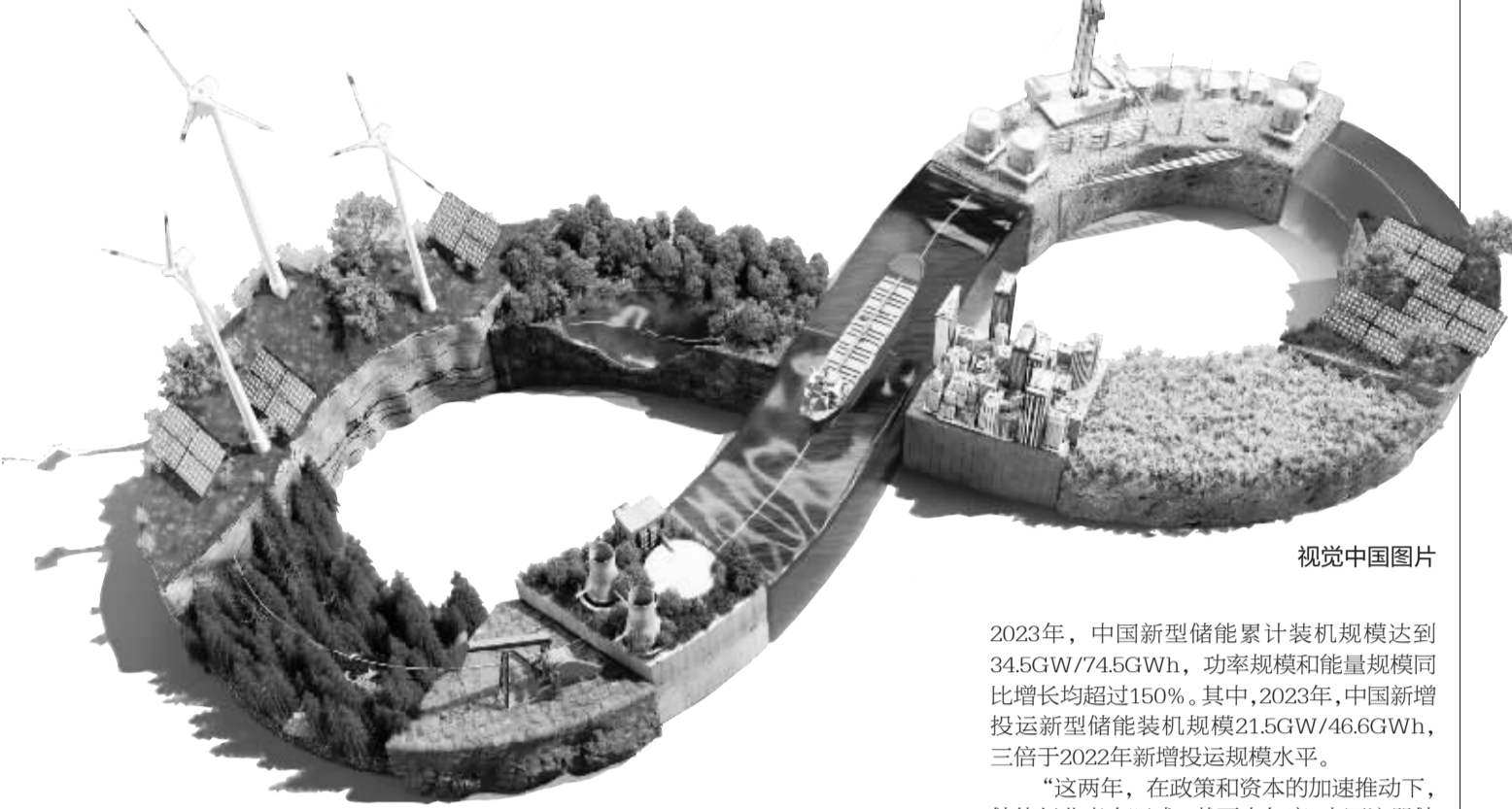
●本报记者 罗京

## 经营表现分化

在上述28家公司中,预计上半年净利润至少翻倍的公司有5家,包括中恒电气、道氏技术、震裕科技、华宝新能、中科电气。便携式储能龙头华宝新能预计上半年实现归母净利润6000万元至8000万元,同比增长217.54%至256.73%;扣非归母净利润3200万元至4200万元,同比增长138.88%至151.03%。

华宝新能表示,报告期内,公司凭借品牌力和产品竞争力的持续提升,以及内部降本增效取得的成效,实现了营业收入和净利润的较快增长;同时,随着公司库存成本的优化、原材料采购价格的回落以及产品降本措施的不断推进,公司毛利率同比有所提升。

电池材料端企业上半年业绩出现分化。格林美上半年归母净利润预增60%至85%,公司上半年产销两旺,核心产品三元前驱体、



视觉中国图片

钴产品、镍产品等核心产品的平均产能利用率达到98%以上,毛利率全面提升,同时上半年公司三元前驱体市场需求增长,出货量突破10万吨。

中科电气预计上半年业绩大幅改善,公司负极材料产量和销量同比均出现较大幅度增长,降本增效措施效果持续释放,预计实现归母净利润5621万元至7495万元,同比扭亏为盈。

隔膜、电解液环节龙头企业出现业绩下滑。恩捷股份表示,上半年,锂电池隔膜行业整体供需格局略显宽松,叠加下游降本压力和市场竞争加剧导致锂电池隔膜产品价格下行,公司预计实现归母净利润2.58亿元至3.58亿元,同比下降74.5%至81.62%。

天赐材料表示,上半年,虽然公司锂离子电解液产品销量保持增长,但价格持续下降,使得毛利下降,导致上半年度利润较上年同期下降83.70%至79.82%。正极材料企业龙蟠科技表示,2024年半年度,下游降本压力和市

场竞争加剧导致正极材料行业加工费下降,产品毛利降低,导致公司2024年半年度业绩预计亏损。

## 行业拐点即将来临

记者注意到,在不少企业业绩下滑原因中提及下游降本压力。根据中关村储能产业技术联盟的不完全统计,2024年6月,2h储能系统中标均价0.74元/Wh,环比增长14%,同比下降35%;4h储能系统中标均价0.55元/Wh,环比下降37%。

田庆军告诉记者,从今年1月份到现在,锂电池储能系统价格已经下跌超过40%。最近公布的电力企业集采招标,0.25C储能系统最低报价跌破了0.5元/Wh。“这个价格已经完全低于成本价,没有一家企业可以做到盈利。”

近年来,我国新型储能装机规模快速增长。据中关村储能产业技术联盟统计,截至

上市公司  
回购积极性高涨

●本报记者 董添

近期,上市公司密集发布回购方案,其中不乏中期业绩较好的公司。除了发布正式的回购方案外,部分上市公司控股股东、实际控制人、董事长、总经理等也提议回购公司股份。

## 积极实施回购

7月23日晚,包括圣泉集团、中科三环、翔楼新材在内的多家上市公司发布亿元级别回购方案。

圣泉集团公告显示,公司拟以1.5亿元-2.5亿元回购公司股份,回购价格不超过24元/股。本次回购股份将用于公司员工持股计划或股权激励。

中科三环公告,公司拟以集中竞价交易的方式回购部分公司股份,回购资金总额不低于6682.5万元(含),不超过1.34亿元,将用于实施股权激励或员工持股计划。

翔楼新材公告,公司拟使用不低于5000万元且不超过1亿元(均含本数)的自有或自筹资金以集中竞价交易方式回购公司股份,本次回购股份的种类为公司已发行上市的人民普通股(A股)股票,用于注销以减少公司注册资本或实施股权激励。在回购价格不超过50元/股(含本数)的条件下,按回购资金总额的上限及回购价格上限测算,预计回购股份数量为200万股,占公司当前总股本的2.53%。

值得一提的是,不少中期业绩预告大幅预增的上市公司近期也发布了大额回购方案。

上海机场7月22日晚间公告,公司拟回购股份数量不低于525.43万股(含)且不超过1050.85万股(含),具体回购股份数量以回购期满时实际回购股份数量为准,预计公司拟用于回购的资金总额不超过53025.89万元。

在此之前,上海机场披露的业绩预告显示,经财务部门初步测算,公司预计2024年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为7.1亿元到8.7亿元,同比增长435.87%至556.63%。

海亮股份公告显示,公司于2024年7月22日首次通过股票回购专用账户以集中竞价方式实施回购股份,回购股份约为262.27万股,占公司总股本的0.1312%,最高成交价为7.63元/股,最低成交价为7.43元/股,成交总金额约为1980.75万元(不含交易费用)。

## 控股股东主动提议

除了发布正式的回购方案外,部分上市公司控股股东、实际控制人、董事长、总经理等也提议回购公司股份。

依据广汇能源公告,2024年7月21日收到公司控股股东广汇集团提交的《关于广汇能源股份有限公司回购股份的提议函》,用于回购的资金总额不低于4亿元(含),不超过8亿元(含)。回购资金来源为公司自有资金或符合法律法规规定的自筹资金。本次回购股份的价格不超过10.29元/股。

对于提议人提议回购股份的原因和目的,广汇能源在公告中提到,公司当前经营状况及发展态势良好,基于对公司未来发展前景的信心以及对公司内在投资价值的高度认可,立足公司长期可持续发展,为维护公司市值和股东利益,提升每股收益及提高公司股东的投资回报,树立企业良好的资本市场形象,经审慎研究,综合考虑公司发展战略、经营情况及财务状况等因素,广汇集团提议公司以集中竞价交易方式回购部分社会公众股份,并将回购的股份全部用于注销并减少公司注册资本。

有的上市公司发布实控人提议回购方案后,形成了正式的回购方案。

赛意信息披露的关于共同实际控制人提议回购公司股份的公告显示,公司于7月18日收到公司控股股东、实际控制人之一张成康提交的《关于提议回购公司股份的函》,为了促进公司健康稳定长远发展,增强投资者对公司的信心、维护广大投资者的利益,同时,进一步建立健全公司长效激励机制,基于对公司发展前景和内在价值的认可,根据当前资本市场的实际情况,结合公司目前的财务状况、经营情况、估值水平等因素,根据相关法律法规,提议人提议回购公司股份。回购股份的资金总额不低于5000万元(含本数),不超过1亿元(含本数)。

对于回购股份的用途,赛意信息提到,本次回购的股份将用于实施员工持股计划或股权激励计划,以及减少公司注册资本。其中,用于实施员工持股计划或股权激励的股份数量不高于回购总量的60%,用于注销减少注册资本的股份数量不低于回购总量的40%。

在发布上述提议方案后不久,赛意信息火速形成正式的方案。在回购方案中,赛意信息提到,截至2024年3月31日(未经审计),公司总资产约37亿元,归属于上市公司股东的净资产约26.79亿元,货币资金约为6.11亿元。若本次回购资金上限1亿元全部使用完毕,按2024年3月31日财务数据测算,回购金额占公司总资产、归属于上市公司股东的净资产、货币资金的比例分别为2.70%、3.73%和16.36%,占比均较小。

## 聚杰微纤董事长仲鸿天:

## 打造超细复合纤维领域综合型服务商

●本报记者 孟培嘉

从速干毛巾到汽车座椅表皮,从高端无尘清洁布到用于时装行业的麂皮,这些在生活中用途迥异的产品均出自同一种底层材料——超细复合纤维。“在万亿规模的纺织服装产业中,超细复合纤维只是其中一条细小的赛道,却蕴含着广阔的潜在用途。”聚杰微纤董事长仲鸿天近日接受中国证券报记者采访时表示。

聚杰微纤将公司的使命定位为“材料织就美好生活”。“我们的愿景不仅在于取得商业上的成功,更希望通过纺织新材料的创新与应用,在可持续发展的道路上为客户、社会和环境创造长期价值。”仲鸿天说。

## 进入知名品牌供应体系

早在上世纪90年代,还在初期的聚杰微纤就对超细复合纤维有所涉猎。“当时市面上有一种高端面料叫桃皮绒,质感很好,基本依靠进口。我们通过在工厂制造纱线、编织,再拉到不同厂家进行染色、磨毛的方式,终于合力生产出一批成品。”仲鸿天告诉记者。

但在当时,这批桃皮绒在国内缺乏消费市场。一直到1997年聚杰微纤在广州参展时,因偶然机会向客户提供了一批样品,客户做出的桃皮绒棉袄成为爆款,让公司在超细复合纤维领域赚到了第一桶金。“复盘当时的成功,一方面是产品的性能较为领先,另一方面我们创新推出了色卡供客户挑选,满足了对方开发多样化产品的需求。”仲鸿天说,从那时起,公司就奠定了刻在深处的发展基因——对技术的重视,以及对消费者需求的深刻洞察。

“在激烈的市场竞争中,我们不能依靠模仿竞争对手而取胜,必须赋予产品更强大的生命力。”仲鸿天进一步解释,这种生命力来自于卓越的质量、吸引人的设计与满足人们需求的特殊功能,从而创造出具有独特价值和内涵的产品。“这需要公司全体从系统、战略的层面来认识并践行我们的理念。”

此后,无论是成为迪卡侬全球重要合作伙伴,帮助H&M解决一批面料需求进而成为其重要供应商,还是在欧洲某车企的送样盲选中获评第一,类似的故事一次次在聚杰微纤上演。如今,公司已经与多家知名服装、家居品牌建立了长期合作关系,新产品含浸面料也已经进入全球知名消费类电子品牌和部分汽车品牌供应链体系并形成销售。“我们不再把自己定义为面料制造商,而是可以整合行业知识



聚杰微纤超细复合纤维产品

公司供图

的综合型服务商。”仲鸿天说。

## 产品类型不断拓展

超细复合纤维是纺织服装产业中一条细小的赛道。虽然总量不高,但仲鸿天对这一领域的未来发展充满信心。“超细复合纤维在应用端的非标准化特性让我们能够构建起差异化优势,形成自身的竞争壁垒,并延展到新的应用场景。”他说。

从业绩角度看,近年来聚杰微纤增长稳定,公司2020年至今营收、净利润均逐年保持增长。2023年度实现营业收入6.85亿元,同比增长13.15%;归母净利润为7443.61万元,同比增长102.53%。

从产品端看,聚杰微纤在深耕服装面料类基本盘的同时,逐步向消费电子、新能源汽车、产业用纤维材料等领域扩展,逐步形成了超细纤维制成品、超细纤维仿皮面料、超细纤维功能面料、超细纤维无尘洁净制品、其它产业用纤维材料等大类产品。

其中,超细纤维制成品包含浴巾、浴袍等家纺系列产品,运动巾、运动服等运动系列产品;超细纤维仿皮面料质感达到天然皮革效果,具有透气耐用、隔热保暖等特点,主要应用于时装、家居、汽车内饰等;超细纤维功能面料具备吸水速干能力强、透气性好、色牢度高等特点,主要应用于休闲服装、运动辅助装备等;

超细纤维无尘洁净制品具有容量大、耐磨性好、化学稳定性高的特性,可用于光学膜、镀膜光学镜头、相机镜头、半导体、集成电路、精密元件等的清洁、擦拭。

“我们在消费电子、汽车领域的业务,很多都是由客户主动提出要求,再由我们进行技术攻关,提供符合满足要求的产品。”仲鸿天举例道,在开发汽车座椅产品时,色牢度问题一直是行业的痛点。“我们创新采用了直接给纱线进行染色的方式,尽管对供应链造成较大负担,但一举解决了这一难题,公司Musues缪斯维系列产品质量直接对标东丽欧蒂兰Alcantara、旭化成Dinamica等豪车常用的内饰材料。”

值得关注的是,2023年聚杰微纤国内营收首次超越海外市场,客户结构发生标志性变化。“这既是我们着力寻找新增增长点、新业务逐步起量的印证,也代表了我们对国内市场的重视。”仲鸿天深深感知到中国品牌力量正在崛起——这些品牌有意愿、也有能力去为供应链上的创新付费,培育供应商共同成长。

## 研发引领技术突破

随着工业的发展,纺织品逐渐变得触手可及。“很多人说纺织服装是夕阳产业,但在我看来,超细复合纤维同样是蕴含新质生产力的领域。”仲鸿天告诉记者,纺织业的背后是材料科

学与化学的支撑。通过对各种纤维、聚合物、微观尺度的材料研究与创新,我们能够在分子层面上重新定义和改造纺织品的属性。理解和掌握这些底层的科学原理,才能真正做到在传承中创新。

“荷叶表面滚圆的水珠、大蓝闪蝶梦幻羽翼的绚丽色彩、壁虎能够在墙上自由攀爬,这些都是微观结构带来的奇妙物理特性。在微观尺度上,我们远没有穷尽纤维的设计,无论是在当前的纺织领域,还是公司正在布局的工业领域应用,超细复合纤维的前景十分广阔。”仲鸿天说。

而支撑仲鸿天构想的底气,则是聚杰微纤多年来在这一领域的研发投入与技术优势。公开信息显示,聚杰微纤是国内最早从事超细复合纤维材料加工、应用的企业之一,是工信部行业标准《超细涤纶纤维双面绒丝织物》的起草单位,相关团队具有20多年超细纤维面料研发、生产、染整等经验。

“以开纤工艺为例,这一步骤直接决定了最终产品的品质。我们通过多年来积累的生产数据分析应用,制定了科学的工艺参数,使得超细纤维在化学开纤过程中充分剥离,确保开纤率在99%以上,从而保证了公司的面料品质位居国际先进水平。”仲鸿天介绍。与此同时,公司创新采用水作为溶剂,一改传统企业以甲苯开纤的方式,规避了这一物质致癌、低闪点的风险,安全性与工艺管控能力均大大提升。

色牢度方面,聚杰微纤涉足超细复合纤维领域开始就着力解决这一难题,目前已形成了独特的生产工艺,使得产品色牢度水平处于同业领先的位置。此外,公司拥有的全套完整超细纤维设备与多年工艺实践总结出的独特超细纤维材料底层科学迈进。“我们需要整合更多资源、充分发挥各自优势,进入化纤新材料更深层次的技术领域,从而获取对微观结构更加细致的理解,来做出宏观层面具有超越性的产品。”仲鸿天说。