

# 逾百家公司披露三季度业绩预告 超八成预喜

Wind数据显示,截至10月13日14时,A股共有106家上市公司披露了2024年三季度业绩预告,业绩预喜公司占比超80%,其中超30家公司预计前三季度净利润增幅下限超过100%。

多个行业景气度提升,带动产业链公司业务向好。半导体、运输、生物制药、生猪养殖等行业相关上市公司预计业绩增幅较为明显。

●本报记者 杨梓岩

## 降本增效显著

中国证券报记者梳理发现,牧原股份、韦尔股份、晶合集成、新北洋、全志科技、国航远洋、粤桂股份等公司预计净利润增幅居前,业绩预喜原因包括降本增效带来成本下降、毛利上升等。

受益于生猪销售价格齐升和成本下降,牧原股份成功扭亏。公司预计前三季度实现归母净利润100亿元至110亿元,同比增长642.79%至697.07%。报告期内,公司生猪出栏量、生猪销售均价较去年同期上升,且生猪养殖成本较去年同期下降。牧原股份董秘秦军在接受中国证券报记者采访时表示:“随着饲料原材料价格下降,公司生产指标持续改善。”

粤桂股份预计前三季度实现归母净利润2.14亿元至2.36亿元,同比增长340.96%至386.3%。粤桂股份表示,报告期内公司糖浆纸产品降本增效显著,糖浆纸板块整体实现扭亏为盈。同时,公司降低了矿石产品生产升本,矿石板块的销售毛利实现提升。

毛利率上升推动半导体行业相关公司业绩增长。晶合集成预计前三季度实现归母净利润2.7亿元至3亿元,同比增长744.01%至837.79%。公司表示,随着行业景气度回升,自今年3月起公司产能持续处于满载状态,并于今年6月起对部分产品代工价格进行了调整,助力公司营业收入和产品毛利水平稳步提升。

韦尔股份预计前三季度实现归母净利润22.67亿元至24.67亿元,同比增长515.35%至569.64%。公司表示,市场需求持续复苏,下游客户需求有所增长。伴随公司在高端智能手机市场的产品导入及汽车市场自动驾驶应用的持续渗透,公司营业收入和毛利率实现显著增长。

## 创新持续发力

产品创新、服务创新、渠道创新成为多家行业龙头企业业绩预喜的关键。例如,鼎龙股份预计前三季度实现归母净利润3.67亿元至3.79亿元,同比增长108%至115%。作为关键赛道国产替代进口的创新材料公司,鼎龙股份今年第三季度半导体显示材料业务合计销售约2.82亿元,同比增长162%。公司表示,半导体先进封装材料及晶圆光刻胶业务亦在快速推进,多款产品在客户端进入验

证及市场开拓阶段。

立讯精密预计前三季度实现归母净利润88.5亿元至92.18亿元,同比增长20%至25%。公司表示,AI技术推动消费电子终端创新加速,公司消费类电子、汽车等业务迎来更大增长空间。在此背景下,公司为全球客户产品创新迭代提供全方位研发与制造落地服务。公司持续开拓客户资源,提升研发制造能力,全球化产能进一步完善。

在终端消费领域,多家公司依托产品和渠道创新实现业绩大幅增长。三只松鼠预计前三季度实现归母净利润3.38亿元至3.42亿元,同比增长99.13%至101.43%。报告期内,公司夯实“D+N”全渠道协同打法,营收持续增长,在规模效应下整体费率持续优化。三只松鼠创始人兼CEO章燎原在接受中国证券报记者采访时表示,去年三只松鼠新品数量是过去多年的总和,这是三只松鼠业务模式、组织模式创新提升的结果。今年以来,公司以市场为导向全渠道发力,推动业绩进一步增长。

东鹏饮料预计前三季度实现归母净利润26亿元至27.3亿元,同比增幅为57.04%至64.89%。报告期内,公司持续增强渠道运营能力,提高产品曝光率,拉动终端动销,同时积极探索多品类发展,培育新的增长点。

## 出海势头强劲

2024年以来,新能源汽车市场持续火热,传感器、充电桩、轮胎等产业链公司业绩持续向好,出海成为行业快速增长的关键词。

云意电气预计前三季度实现归母净利润3.04亿元至3.51亿元,同比增长30%至50%。公司表示,围绕发展战略和经营目标,公司持续拓展智能雨刮系统产品、传感器类产品、半导体功率器件等业务板块,加快海外市场布局。

博俊科技预计前三季度实现归母净利润3.45亿元至4亿元,同比增长90%至120%。混动汽车、纯电动汽车快速上量,推动公司新能源汽车车身模块化产品收入稳步提升。

道通科技预计前三季度实现归母净利润5.2亿元至5.7亿元,同比增长95.1%至113.86%。报告期内,公司紧抓海外新能源充电行业发展机遇,深耕数字能源市场,凭借产品、技术、品牌、市场、服务及全球供应链等系统性优势,实现了业绩的快速增长,并构筑中长期竞争壁垒。

玲珑轮胎预计前三季度实现归母净利润16.5亿元至17.5亿元,同比增长72%至82%。公司表示,2024年以来,公司积极进行产品升级,持续开拓零售和配套市场。同时,海外第二基地产能陆续释放,为海外市场产销增长提供了支持。

中国汽车工业协会发布的最新数据显示,今年前三季度汽车出口431.2万辆,同比增长27.3%。其中,乘用车出口363.3万辆,同比增长28%;商用车出口67.9万辆,同比增长23.6%。财通证券研报显示,汽车电动化、智能化、高端化趋势不改,利好整车及零部件产业链。海外市场需求强劲,出口型乘用车、商用车及零部件企业将受益。中国品牌乘用车市场份额有望持续提升,将带动整车和零部件相关公司业绩持续提升。

## 新奥股份:聚焦能源数智化 培育发展新引擎

●本报记者 刘杨

“了解我的上市公司——走进蓝筹”投资者走进新奥股份活动日前举办。中国证券报记者走进新奥股份,并对公司位于廊坊经济技术开发区的LNG储气站进行了调研。

“新奥股份以需求、资源、履约交付网络和先进的风控体系四大业务为支点,持续做大天然气业务规模,满足客户需求,致力于成为天然气产业智能平台运营商。我们将继续深入探索减碳之路,聚焦能源数智化以及储能、氢能、光伏与节能等领域,深入推进清洁能源转型关键技术研发与产业孵化。”新奥股份副董事长(执行董事长)于建潮在接受中国证券报记者专访时表示。

新奥股份的业务覆盖天然气全场景。截至今年6月底,新奥股份在全国拥有260个城市燃气项目,市场覆盖21个省(市、区)。同时,公司依托庞大的客户基础,积极发展泛能和智家业务,以满足客户多元化、低碳化产品及服务需求。

## 深耕天然气全场景

今年上半年,新奥股份实现营业总收入670.14亿元,与去年同期基本持平;实现归母净利润25.3亿元,同比增长14.8%,创历史同期新高。上半年,公司的天然气销售量为191.15亿立方米,约占全国天然气总消费量的8.9%。

“新奥股份的业务覆盖天然气全场景,这是我们最大的优势。”于建潮称。

在上游资源端,新奥股份面向国际、国内两个市场,资源弹性逐步增强。在国际市场,公司签订了1000万吨的长协资源,可以根据客户需求,灵活匹配现货资源。在国内市场,公司与“三桶油”建立了长期、稳定的合作关系,并聚合非常规气等多元化资源,以满足客户需求。

在产业链中游,新奥股份构建以新奥舟山LNG接收站为支点的交付网络,以及以天津国际油气交易中心为支点的先进风控体系,打通国内外市场。“新奥舟山LNG接收站二期二期设计和核准年接卸能力500万吨,年实际接卸能力可达750万吨。三期项目计划于2025年9月建成投运,届时年处理能力可达1000万吨以上。公司还拥有超过1200辆陆地槽车的运输系统,以及10艘LNG船,可以灵活匹配客户的不同需求。”于建潮告诉记者。

在下游市场,公司拥有每年近400亿立方米的天然气需求池,涉及3000多万户居民用户和超过25万户工商业用户。

截至今年6月底,新奥股份在全国拥有260个城市燃气项目,市场覆盖21个省(市、区)。同时,公司依托庞大的客户基础,积极发展泛能和智家业务,以满足客户多元化、低碳化产品及服务需求。

## 培育新的盈利增长点

于建潮坦言,新奥始终把安全作为生命线,通过数字感知、物联网等技术进行实时监控,确保燃气安全、高效、可控。

在提升数智化水平赋能天然气产业的同时,新奥股份积极布局氢能和综合能源利用等领域,培育新的盈利增长点。

近年来,新奥股份保持高研发投入。2020年至2023年以及今年上半年,公司累计研发费用达415.1亿元。

在氢能领域,于建潮介绍,公司在“多元制氢-氢储运-氢应用”全产业链条不断提升技术能力,拓展新业务。在制氢方面,公司自主开发了固体氧化物电解槽(SOEC)制氢集成系统,目前已完成50kW系统设计方案。相较于碱性电解水制氢及质子交换膜电解水制氢,SOEC制氢技术效率更高、电耗更低,并可耦合工厂余热,降低系统能耗。

此外,由新奥自主研发的粉煤加氢气化联产芳烃和甲烷技术,已完成“二代新型一体化煤加氢气化炉”工业示范装置试车任务,标志着粉煤加氢气化这一世界首创技术取得重大突破,为我国煤炭清洁高效利用增添了新路径。

## 稳步提升分红比例

谈及股东回报,新奥股份董秘梁宏玉表示,新奥股份重视股东回报,持续提升股东回报水平。

“2023年度新奥股份现金红利约28亿元。”梁宏玉表示,为提升股东回报,公司推出了2023年-2025年股东分红回报规划,现金分红每年增加额不低于0.15元/股(含税)。同时,每年现金分红比例不少于当年归属于上市公司股东的核心利润的30%。

“后续,我们会根据实际利润水平,稳步提升分红比例。公司计划2030年度现金分红比例达到当年归母利润的40%。”梁宏玉称。

梁宏玉介绍,除了基础分红,新奥股份还有特别分红。公司已取得新能矿业有限公司100%股权出售价款。为进一步回报股东,在现有股东分红回报规划的基础上,公司将新能矿业股权出售交易取得的部分投资收益进行特别派息。

“公司注重业务发展与现金流健康。”梁宏玉表示,随着新奥舟山LNG项目的顺利完成,公司(不含港子公司)2024年的资本开支预计为10亿元,将主要用于技术研发和设备维护。随着业务不断发展,公司未来的收入和现金流将更加强劲,利润将随之提高。

另外,为完善公司长效激励机制,充分调动公司中高级管理人员、核心骨干人员的积极性,助力公司长远发展,新奥股份积极回购股份。截至8月底,公司累计回购股票1500多万股。



新奥股份位于廊坊经济技术开发区的LNG储气站  
本报记者 刘杨

## 技术质量协同牵引

# 宏微科技打造新型功率半导体器件服务商

●本报记者 孟培嘉

近日,中国证券报记者走进宏微科技实地调研了解到,从率先在国内实现IGBT芯片产业化,到设计的第七代IGBT芯片水平追平国际头部企业;从深耕工业控制,到如今在新能源发电、新能源汽车等领域“多点开花”;从传统的硅基半导体技术,到积极布局第三代半导体SiC技术的研发与应用,宏微科技凭借对创新技术与精益求精的不断追求,走出了一条国产功率半导体器件企业稳中求进发展的新路径。

“我们始终将自己定位为技术创新型、质量可靠型科创企业,力图通过对产品的深刻理解、对技术路线的前瞻布局与对产品品质的不懈追求,将公司打造成全球领先的新型功率半导体器件解决方案服务商与具有影响力的民族品牌。”宏微科技董事长赵善麒告诉记者。

## 长期看好行业发展

公开信息显示,宏微科技自成立以来一直从事以IGBT、FRD为主的功率半导体芯片、单管及模块的设计、研发、生产、销售,并为客户提供功率半导体器件解决方案。

功率半导体分立器件是发电、输电、变配电、储电等领域的基础核心部件,在消费电子、新能源汽车、新能源发电、数据中心及低空经济等领域应用广泛。据Mordor Intelligence数据,2023年全球功率半导体市场规模约为418.1亿美元,预计2028年将达到492.3亿美元。

宏微科技于2021年9月登陆科创板,业务版图从传统工控领域延伸至新能源产业链。公司业绩迎来快速增长,营业收入由2020年度的3.32亿元增至2023年度的15.05亿元,归母净利润从2663.79万元增至1.16亿元。

“在‘双碳’背景下,新能源发电、储能和新能源汽车等产业将加快发展,我们坚定选择全面布局新能源业务,加速推进碳化硅领域的业务发展。”宏微科技副总经理李四平告诉记者,以上市为契机,公司扩大产能,加大研发投入,产品矩阵不断丰富,如今已涵盖IGBT、FRD、MOSFET芯片及单管产品300余种,灌封和塑封模块产品600余种,广泛应用于工业控制、新能源发电、新能源汽车及其他高价值领域。

今年上半年,宏微科技的营收及归母净利润在近三年首现负增长,主要原因是一季度受下游光伏产业景气度波动、逆变器需求增速放缓以及资本开支持续投入等因素影响。

在此背景下,宏微科技调整产品价格策略,加速新品迭代升级,公司盈利能力企稳回升。

具体来看,今年第二季度宏微科技实



宏微科技生产线

现营业收入3.91亿元,环比增长58.94%;归母净利润为423.03万元,环比增长346.49%。各下游板块需求均有不同程度回暖。其中,新能源发电领域需求修复明显,光伏重点客户拉货量提升显著;新能源汽车领域上半年装车量同比大幅增长;工控领域新增多个客户。

“公司长期看好功率半导体市场。”李四平说,工控业务是宏微科技的“压舱石”,保持稳健增长态势;新能源领域虽然短期面临波动,但长远目标不会变化;第三代半导体方面,公司积极推进碳化硅产品的研发与应用,在高端半导体市场进一步巩固领先地位。

## 研发引领新品突破

宏微科技秉持“以客户为中心”的理念,力争成为各领域优秀制造企业的核心供应商。基于长期以来在功率半导体领域的技术积累,宏微科技的模块定制化及快速响应能力备受客户青睐。

李四平告诉记者,宏微科技2011年在国内率先实现IGBT芯片产业化;2013年公司成功研发沟槽栅场截止型IGBT芯片,此后不断更新升级,目前相关产品已发展至第七代,各项性能指标比肩海外头部厂商。2023年,公司新增塑封核心技术,实现了高功率密度双面水冷/单面水冷散热封装,进一步提升了产品性能;深入布局第三代半导体,1200V SiC MOSFET芯片研制成功,已通过可靠性验证;自主研发的SiC

SBD芯片通过多家终端客户可靠性验证和系统级验证,部分产品已形成小批量出货。

半年报数据显示,宏微科技拥有研发人员200余名,技术研发经验丰富。上半年,公司研发投入为5390.84万元,占营业收入的比重为8.47%,同比增加1.87个百分点。

今年上半年,宏微科技芯片技术持续突破,新品布局更加完善。在工业控制领域,公司采用第七代IGBT技术的器件产品已进入批量供货阶段,客户反馈产品性能良好。

在新能源发电领域,宏微科技开发了适用于320kW逆变系统的成套解决方案,逆变端已实现产品大批量交付,升压端产品已完成客户端验证;应用在储能领域的125kW相关产品以及应用在风电变流器领域的功率器件均进入客户端性能验证阶段。

在新能源汽车领域,宏微科技上半年推出了适用于增程式车型的GVD模块产品及适用于800V高压平台的产品。两款产品的开通损耗及关断损耗相较于以往均得到降低,其中GVD产品已实现批量交付。

“人工智能技术快速发展,给功率半导体行业带来机遇。”李四平说,高性能计算产业拉动UPS电源需求显著增长,公司相关产品已向国际头部客户批量供货;同时,公司正前沿布局超算硬件端功率芯片研发,旨在为超算提供高质量电能。

## 质量奠定发展基石

作为国内IGBT产业化的探索者,宏微

## 公司供图

科技深知产业链协同发展给公司带来的助力。“高水平的功率半导体器件体现在产品的性能一致性、质量稳定性、全生命周期可靠性,这有赖于整条产业链的通力协作。”李四平说,正是秉承这样的理念,宏微科技始终将质量视为企业生命力的重中之重,通过从材料到产品的“严进严出”,希望引领行业从“卷价格”变为“卷质量”“卷创新”。

据介绍,宏微科技针对产品进行全流程质量管控,在产品研发、供应商管理、生产制程管理、出货质量与客户支持等方面发力,完善质量管理控制体系。通过实施这些措施,公司IGBT模块整体良率提升了1.47个百分点,市场端失效率降低约5%;来料批次合格率提升至99.93%。

“公司以精益生产提升产品质量,获得了头部客户的认可。与客户绑定进一步加深,提升了产品溢价,进而提高毛利率。”李四平表示,在立足产品质量与性能的基础上,公司把与头部客户合作的经验进行复制、放大,不断开拓、导入新客户,稳扎稳打提升业务规模。

值得关注的是,面对半导体行业周期变化,业内不少公司选择自建晶圆产线,以IDM模式降低生产成本,提高研发响应速度。“宏微的长处在于芯片设计,这是我们持续发力的方向。未来,我们希望从fabless(无晶圆厂)模式进一步过渡到fablite(轻晶圆厂模式)。”李四平表示,随着第三代半导体产品的成熟,公司会选择合适时机在该领域进行轻量化IDM尝试。