

全球化布局 数智化转型 多元化发展

上市公司业绩说明会“剧透”全年发展动向

中国上市公司协会5月12日公布的数据显示,截至5月7日,除公告延迟披露公司外,沪、深、北三家证券交易所共5412家上市公司公布2024年年度报告。2024年全市场上市公司共实现营业收入71.98万亿元,近六成公司实现营收正增长。其中,创业板、科创板公司总体营收增速领先,沪深主板公司净利润指标保持韧性。

近日,多家上市公司举行业绩说明会,分析行业变化、解读公司生产经营情况,“剧透”全年发展动向。不少上市公司表示,2025年将坚持全球化布局、数智化转型、多元化发展,增强企业核心竞争力。值得一提的是,“人工智能”成为上市公司在阐述未来发展机遇时频频提到的热词。

●本报记者 王婧涵



视觉中国图片

在近期举行的业绩说明会上,光伏、白酒等多个行业上市公司从行业情况出发,分析了公司面对的机遇挑战和应对方式。

5月13日,晶科能源、天合光能、阿特斯等五家光伏企业共同召开光伏行业专场业绩说明会。多位企业高管表达了对于光伏行业未来发展的积极态度。

晶科能源董事长李仙德表示,公司对

当前,人工智能等前沿技术正重塑产业生态,多家企业在业绩说明会中提到新技术对公司未来的影响。

上交所针对科创板专设了“科创热点行业周”,针对半导体设备、人工智能及软件、低空经济、机器人、创新药、新能源等市场关注度较高的细分行业举办集体业绩说明会。

在科创板机器人专场集体业绩说明会上,步科股份董事长、总经理唐咚表示,目前人形机器人技术正处在从实验室迈

2025年全球光伏装机需求保持乐观,预计将实现10%以上的同比增长,主要增量来自中东非、亚太等新兴市场。

天合光能董事长高纪凡表示,全球能源转型需求依然旺盛,尽管目前光伏产业链各个环节盈利能力承压,但已经触及价格底部区间,终端需求持续释放。2025年全球的市场需求预计会保持一定增幅,新兴市场增速料较快。

面对当前白酒行业的调整,贵州茅台高管在业绩说明会上表示,近两年白酒行业经历了从上升到调整、无序向有序换挡的过程,市场份额、产业资源向头部企业、核心产区集聚的效应逐步显现,“理性消费”渐成趋势。行业需要积极顺应时代特点,做好产品功能价值、体验价值、情绪价值。当前贵州茅台已进入由高速增长转向高质量发展的换挡期,公司综合考虑行业

形势、自身产能、市场环境和长期战略布局,制定了2025年度9%的收入增长目标。

五粮液高管也在业绩说明会上提到,今年国家把大力提振消费摆在更加突出的位置,为白酒产业结构性优化和转型升级提供有力支撑。2025年,五粮液锚定“营销执行提升年”定位,坚持以变应变、变中求进,持续巩固和强化稳健发展态势。

向现实应用、逐渐实现批量化生产的关键期。公司重点关注运动控制和动力解决方案技术的提升,同时着眼未来探索智能动力解决方案的发展,助力人形机器人技术不断迈向新的高度。

埃夫特董事长、总经理游玮表示,2025年预计3C电子、汽车电子、锂电池、半导体等行业将出现新的增长机会。为支持市场开拓,公司将推出重载机器人、重载SCARA平台产品等,进一步完善公司机器人产品组合。

中国上市公司协会数据显示,2024年,云计算行业业绩增长态势明显,上市企业营收同比增幅达16.19%;芯片设计、集成电路产业重回景气周期,两大产业上市企业的营收、净利润增长均超19%。

算力产业的高景气度直接拉动了光模块、半导体等企业的业绩。

光模块头部企业中际旭创高管在业绩说明会上提到,光模块行业在算力基础设施建设需求增长的背景下,保持了较好的收入与业绩增长。公司1.6T光模块产品出货量预

计自2025年二季度起逐渐增长。未来光连接应用将不仅局限于数据中心内部的网络互联,也会随着技术进步和带宽需求提升而进入到汽车自动驾驶或其他AI应用方向。

华西证券研报表示,算力需求因算力芯片技术迭代实现跳跃式增长,短期供应紧缺;中长期看,AI应用仍处于极早期,包括具身智能在内的众多AI+应用场景潜力巨大,未来增长空间广阔。作为算力集群拓展的基础组件,光模块等行业仍具备高增长能力。

面对一些短期波动,机械设备、消费电子等行业上市公司也在业绩说明会中展现了对于业务全球化、多元化布局的规划。

近日,三一重工董事长向文波在业绩说明会上表示,公司将坚定实施全球化、

险,公司客户覆盖全球头部品牌,广泛分布在智能终端、AIoT、数据业务、汽车电子等领域,集中度相对分散;同时,公司积极推进全球化制造布局,形成了国内核心基地和海外基地的双供应体系。

巨能股份:树立智造高地新标杆 赋能生产模式革新

●本报记者 何显璞

作为智能制造整体解决方案的先锋,北交所上市公司巨能股份致力于为制造业企业提供机器人自动化生产线、自动化辅助单元和智能工厂管理软件系统,并帮助企业打造智能化工厂。中国证券报记者近日实地走访巨能股份,探寻其如何打造“制造智能工厂的工厂”。公司董事长孙文靖告诉记者,通过模块化设计和智能调度系统,巨能股份力求实现柔性制造,为客户提供更高效的生产解决方案。目前,巨能股份已为超过400家企业客户提供服务,并交付超过2000条自动化生产线。

推动“智能工厂”落地生根

孙文靖告诉记者,巨能股份始终在坚持做“一个制造智能工厂的工厂”,从“智能产线制造商”到“梯度培育共建者”。谈到如何理解这个目标,孙文靖解释称:“简单来说,巨能股份是一个工厂,但生产的智能产线用于‘武装’另一个工厂,就是把我们的客户‘武装’成智能工厂。”

记者了解到,随着信息化与工业化深度融合,智能制造装备和产品正加快发展。得益于市场需求和政策引领,很多下游客户生产模式由单机自动化主动向全面智能制造迈进。

在陕西西安,由巨能股份为西安法士特高智新科技有限公司打造的智能工厂项目,是巨能股份近年来交付的一个示范项目,该项目也入选了工信部首批卓越智能工厂。该项目中,巨能股份依托5G、工业互联网、数字孪生等技术,帮助企业实现关键设备100%数字化身份管理,全流程自动化生产,支持连续6小时无人黑灯生产。项目实施后,企业生产效率提升了70%,能源消耗降低了14%,人均产值增长5倍。

法士特作为全球领先的商用车变速器生产基地,该项目的成功落地也推动了其国产AMT变速器技术突破。

面对市场需求不断增长,孙文靖表示,公司在不断总结已形成的模块化、标准化产品方案,结合零部件加工自动化领域的行业知识、经验以及工艺,按照市场需求进行分类、规划,建立了完整的细分行业解决方案库,进一步快速响应客户需求,以“一个制造智能工厂的工厂”为目标,帮助客户转型升级,推动产业进步。

“一厂一策”定制化服务客户

随着全球制造业加速向智能化转型,中国智能工厂建设迎来关键发展期。作为智能制造系统解决方案领军企业,巨能股份深度参与国家智能工厂梯度培育行动,通过“一厂一策”的定制化服务,助力客户实现从自动化到智能化的跨越式升级。

在中国煤炭科工集团重庆研究院项目中,巨能股份通过集成工业机器人、机器视觉、智能传感等技术,构建了自动化钻杆生产线。参与建设的项目通过智能化装备与机器人协同技术,推动矿用钻探行业向高效、安全、无人化转型,为中国矿山装备的数字化转型提供了实践样板。

目前,巨能股份依靠主动服务赢得了市场,客户评价相对较高,为后续长期合作奠定了稳定的基础。同时,记者了解到,在工信部主导的智能工厂梯度培育体系下,巨能股份通过技术深度应用等多种方式,以丰富的智能化产品解决方案案例经验为客户加快实现数字化和智能化转型作出贡献。

2024年工信部首批卓越智能工厂名单中,由其参与建设的西安法士特高智新科技有限公司、陕西汉德车桥有限公司、中国煤炭科工集团重庆研究院三大标杆项目赫然在列,彰显其技术实力与行业影响力。

孙文靖表示,下一步公司还将沿着未来制造的方向,发展智能制造技术,突破智能控制等关键核心技术,推广柔性制造等模式,打造新质生产力,帮助更多的企业实现转型升级。

精益升级 让产线“随需而变”

近年来,柔性制造模式的兴起,改变了以往的大批量生产方式,推动生产方式向智能化转变。

目前,我国制造业正经历从单机生产到自动化再到柔性制造的阶梯式跃迁,市场需求变化、技术突破和产业链重构共同驱动这一转变。针对市场变化,巨能股份运用人工智能和大模型推理算法,不断优化调度策略,实现柔性线的生产效率和设备开动率最大化,可集成控制柔性生产线、中央刀库、立体仓库等多种智能单元,从而实现个性化定制的高效化和工业流程的全局优化。

今年4月,在第十九届中国国际机床展览会上,巨能股份展出高柔性智能生产线,诠释了“智造新范式”,通过模块化设计、智能调度系统和AI技术,实现“一条线、多品种”的无人化运行。巨能股份表示,从单机自动化到柔性制造,从卓越级标杆到领航级探索,公司始终以“产业变革赋能者”的姿态,推动制造模式从“批量生产”向“随需而变”跃迁。



巨能股份生产车间

公司供图

创新研发与精益管理联动

东北制药战略转型开启新成长周期

●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,今年以来,公司坚定不移推动战略转型,通过面向未来的创新研发和刀刃向内的管理改革,不断提升整体经营质量。下一步,公司将通过战略聚焦与精准投入,特别是要抓住收购鼎成肽源机遇,推动细胞治疗等创新成果商业化落地,不断积蓄发展动能,进一步增强内生动力与长期发展潜力,加快转型升级步伐,推动公司开启新成长周期,实现从传统化药领军企业向生物药龙头企业转型。

研发管线加速突破

东北制药作为国家企业技术中心和国家级科技创新平台,近年来通过“创新药+仿制药”双轮驱动战略,构建了覆盖神经系统、消化系统、内分泌及代谢、肿瘤、自身免疫性疾病等多领域的药品矩阵,不断增强发展潜力。同时,在创新药前沿领域加速战略布局,今年以来研发投入显著提升,直指肿瘤免疫治疗这一医药行业风口领域。

“公司于2024年完成了对鼎成肽源的收购,拿到了进入特异性细胞免疫治疗领域的‘直通门票’,在获得从早期研发到即刻将进入临床I期产品管线的同时,还获得了特异性细胞免疫治疗领域的核心技术及成熟的研发团队。”该负责人说。

目前,东北制药已构建起覆盖

TCR-T、CAR-T等前沿技术的自主研发体系,并针对胰腺癌、结直肠癌、胃癌、肝癌和脑胶质瘤等疾病开发了10余款肿瘤靶点细胞免疫治疗产品。公司研发的细胞免疫治疗产品商业化前景广阔。“这其中,主要用于胰腺癌、结直肠癌等恶性实体肿瘤治疗的DCTY1102注射液,有望成为全球第二款、国内第一款进入I期临床研究的靶向KRAS G12D的TCR-T细胞药物。”上述负责人表示。

“生物药更多瞄向前沿医学领域,疑难杂症的治疗需要更多生物药做支撑,这是医药领域的‘蓝海市场’。”该负责人表示,仿制药则更多地满足群众基本用药需求。通过“仿创结合”的策略,公司在仿制药领域形成了产品质量好、综合成本优、市场地位高的竞争优势。

这种“创新药引领、仿制药支撑”的双轮驱动模式,既保障了公司短期业绩的确定性,又为长期增长提供了重要支撑。截至2024年12月31日,公司批准文号产品中,有243个品规属于国家医保品种,有120个品规属于国家基本药物品种,成为业绩稳健增长的压舱石。

今年以来,东北制药以精细化管理和结构优化为抓手,经营质量显著提升。一季度,公司销售费用同比下降20.5%,管理费用同比缩减,研发费用则同比激增88%。“‘两降一升’的费用结构,体现了公司对资源分配的精准把控。”该负责人表示,公司通过压缩非核心开支为利润腾挪空间;同时,聚焦创新药研发,加大投入力度,为未来发展不断蓄力。

目前,公司财务状况稳健,资产负债率不断下降,流动负债规模显著收缩,短期偿债风险进一步降低。

精益管理提质增效

一直以来,东北制药都是我国重要的药品生产与出口基地。近年来,公司充分发挥国际化基因优势,持续完善全球销售网络。凭借产品质量优势和渠道渗透力,东北制药主导产品远销100多个国家和地区。依

托全球成熟的销售网络,公司重点推广产品维生素C及系列、磷霉素系列等在国际市场的份额稳步提升。

2024年,东北制药出口业务表现亮眼,全年实现海外销售收入9.02亿元,同比增长26.3%;同时,毛利率水平进一步提升。

该负责人表示,今年以来,公司直面国内外市场及行业政策变化,持续优化营销体系,围绕终端市场精耕细作,形成差异化竞争优势,稳步提升产品市场占有率和品牌影响力。

以原料药销售为例,公司将从终端客户开发、市场差异化、价格分级、客户提升等多维度全面布局,特别是针对维生素C及系列、左卡尼汀系列、磷霉素系列等市场竞争加剧、市场格局发生重大变化的产品持续优化销售结构,加大取得CEP证书产品销售力度;集中力量开拓新市场,围绕自有产品深入挖掘国际市场潜力。

“国际市场为公司提供了更广平台和更多资源,全球化布局的出口结构又能有效分散单一市场风险,形成了公司可持续的创收能力,有力提升了东北制药参与全球市场竞争的能力,进而推动公司不断加大研发投入,巩固并提升优势品种竞争力,为拓展更大国际市场提供保证,形成良性循环。”该负责人表示,公司将继续发挥研发优势和资源优势,推动更多品种走向国际市场,培育竞争新优势,将出口业务打造成为新的效益增长点。

全球化布局纵深推进

目前,东北制药已构建起覆盖