

盛弘股份：持续打造产品型公司 致力于实现新腾飞

伴随新能源汽车的普及，充电效率正备受市场关注。今年6月,国家发展改革委等四部门联合发布的《关于促进大功率充电设施科学规划建设的通知》提出,到2027年年底,力争全国范围内大功率充电设施超过10万台。业内认为,大功率充电桩建设或将驶入快车道。大功率充电设施的建设,如何更好地解决节假日服务区充电拥堵问题?现阶段市场上大功率充电设施的技术储备情况如何?提高充电效率的同时,又该如何更好地保障充电安全?

围绕相关话题,中国证券报记者近日对盛弘股份董事长方兴、副董事长肖瑾进行了专访。盛弘股份是目前市场上少有的掌握大功率充电桩技术的上市公司之一。方兴、肖瑾认为,充电效率提升需要电池企业、车企、桩企共同努力,作为桩企,除了跟紧主流车辆超充需求外,他们也将深耕技术突破,促进充电效率与安全性的升级。未来,盛弘股份将在充电桩、储能、电能质量及工业配套电源、电池化成及检测等四大业务上进一步发力,坚持打造产品型公司,努力实现公司的新腾飞。

● 本报记者 张韵



盛弘股份深圳总部

公司供图

保持对大趋势的敏锐嗅觉

盛夏时节,深圳市南山区西丽湖畔,百旺信高科技工业园内,“盛弘股份”几个绿色大字格外显眼,恰与其周边的青山绿水交相辉映。这就是绿电企业盛弘股份的总部所在地。走进盛弘股份总部大厅,“审势、明理、聚人、成事”八个字赫然在目。这是他们自创业以来树立的经营理念。审势意在善于预判和捕捉产业发展趋势;明理意在明晰原理,产品的本质是满足客户需求;聚人是强调人才和团队的重要性;成事是做成一些对社会有价值的事情。

时代浪潮浩浩汤汤,许多企业的成功都离不开对“审势”的把握,审势更像是企业发展的源动力。盛弘股份也是如此。

回顾其18年成长历程,从最初小小的一块APP(有源电力滤波器),到2011年进入电动车充电赛道,2012年进入储能和电池化成与检测领域,再到如今四大业务线齐发展。正是一次次成功审势让盛弘股份实现盈利的稳健增长,成长为如今的百亿元市值公司。

Wind数据显示,按照合并报表统计口径,截至2024年末,自2012年以来,盛弘股份营业收入逐年增长,从未有过下滑;而净利润自2017年上市以来也是每年都在增长。

“争饮头啖汤对我们来说很重要。”肖瑾表示,为了尽量饮得头啖汤,他们在前期会默默投入很多时间和资金去做调研,去了解市场未来的需求,尽快打造出产品,与客户促成初步合作,逐渐形成竞争的护城河。为此,盛弘股份专门成立研究院,进行前瞻性的产业趋势预演。

方兴补充说,捕捉产业趋势并不意味着追热点,产业通常分为初创阶段、成长阶段、成熟阶段、衰退阶段,他们偏好在初期进入。“宁可忍受初期的寂寞,也好过在成熟期杀进去。”

这也是他们从过往教训中总结出的经验。同时,审视自身能力,不急于做力不胜任的事也很重要。产品迭代秉持“成熟一代、生产一代、研发一代、预演一代”的节奏推进。

站在现阶段,他们认为,新一轮产业浪潮正汹涌而来,盛弘股份旗下许多业务也都将迎来新的发展机遇。以充电桩为例,大功率充电桩、以旧换新趋势值得关注;以储能为例,出海和工商业储能蕴藏机会;以电能质量及工商业配套电源为例,AI算力中心对电能质量涌现出较大的需求……

拥抱以旧换新浪潮

以旧换新作为近年来的一个新浪潮,已席卷至多个行业。历经多年的发展后,充电桩行业也迎来以旧换新的关键节点。

根据中国充电联盟数据,截至2020年12月,联盟内成员单位总计上报公共类充电桩80.7万台。方兴、肖瑾认为,到了今年年底,这批设备运行超过5年,将普遍面临性能衰退的问题,以旧换新迫在眉睫。叠加国家政策支持,以及车企超充需求提升,预计未来充电桩以旧换新的市场规模或达百亿元级别。

今年6月,盛弘股份已正式启动充电桩整桩产品以旧换新计划。打破品牌限制,通过对旧桩进行最高20%的残值回收变现,对换购新桩进行枪线免费升级和价格优惠,辅以提供免费拆卸、运输和处置服务,量身定制最优功率配置方案,引入流量扶持、现金补贴、抽佣减免等,综合降低运营商换新成本,提高吸引力。

据介绍,目前盛弘股份已联合生态伙伴打通全国10多家回收商的合作渠道,已在广州、海口、长沙等多个城市完成旧桩回收与新桩投运,累计收到全国超3000枪的置换需求线索,覆盖多元场景。

从多方业内人士的观点来看,以旧换新后,新一代充电桩或将以更大功率、更安全的

性能为主要竞争力。

大功率方面,目前业界普遍将单枪输出功率在120千瓦及以上的直流充电设施定义为超充设备,而350千瓦及以上的直流充电设施定义为大功率充电设施。盛弘股份则是少有的可实现兆瓦级别充电功率的上市公司。

去年9月,盛弘股份发布兆瓦级超充解决方案,可实现“乘用车充电一分钟,续航百公里”“重卡充电一刻钟,续航300公里”“满足4台以上超充车辆同时充电需求”的体验。今年4月,其又推出了1.6兆瓦的重卡超充解决方案。目前,盛弘股份已在全球布局超过1500座兆瓦级超充场站。

安全性方面,盛弘股份新一代充电桩采用碳化硅功率器件,能有效提升温度耐受能力,并通过算法智能防护、结构设计、热管理系统等方式加强防护。其在大功率直流充电系统中具备交流侧漏电保护功能,第六代充电桩系统拥有起火、水浸、倾倒等事故预警功能,可以较好保护车辆与设备安全。

方兴和肖瑾表示,未来,盛弘股份在大功率充电桩布局上将采取守住乘用车市场份额基本盘、继续深耕重卡市场领先优势的战略思路,不断寻求技术突破,满足市场的超充需求,赋能充电桩全生命周期。

“下沉+出海”齐发力

除了捕捉产业趋势外,不断拓展覆盖区域也是盛弘股份发展的一个重要方向,并在近年呈现出下沉县域、出海国际齐头并进的特点。

自2020年新能源汽车下乡以来,下沉市场销量快速增长,但充电基础设施建设滞后问题日益凸显。“下沉市场车桩比提升空间大、政策支持力度强、土地和电价成本低,发展空间较为广阔。”肖瑾表示,正是看重未来潜力,盛弘股份发力下沉市场,打造了相应产品。

盛弘股份在县域推出应用60kW模块的

120kW双枪直流快充桩,可提升运营商翻台率;在农村推出全场景智慧充换电解决方案,提供240kW-800kW换电柜,支持最快2分钟换电。目前公司在广东、湖南、长三角等多个地区的下沉市场均有项目落地。

出海一直是盛弘股份的重要战略支点之一。从2011年驻点印尼拿下首个国际订单以来,盛弘股份扎根出海已有十余年。从首台160kW直流桩进入欧盟市场,到如今1.28MW超充桩获欧盟CE认证,其已构建起覆盖30kW至1.28MW的海外全功率段产品矩阵,构建起覆盖四大洲的合规认证体系。

在储能领域,盛弘股份已和不同合作伙伴在缅甸、印尼、泰国和非洲等市场的无电、弱电及偏远地区建设了一体化的储能系统。今年6月,其发布的工商业储能旗舰产品Sirius 135K在电压角度可以适配超过20个国家的并网认证。

去年,公司电池检测及分容化成设备也已实现海外销售收入。数据显示,2024年,盛弘股份海外营业收入超过4亿元,占总营收的14.17%。

回顾一路走来的酸甜苦辣,方兴认为,盛弘股份的出海大致可以分为两个阶段:一个是最初的产品贸易出口阶段,另一个是现在的本地化经营阶段。面对第二个阶段,盛弘股份已搭建起一个由40多名外籍员工组成的本土化运营团队,并将充分调研当地市场需求、赢得客户长久信任摆到战略性高度,以此稳步加大出海力度。

站在公司成立第18年的“成年礼”时刻,方兴、肖瑾表示,未来将在更加清晰的战略规划基础上,继续秉持“打造产品型公司”的理念,精雕细琢推出更多优质产品。在企业经营上,他们将持续锻造自身能力,在逆境时保有“不可救药的乐观主义精神”,在顺境时居安思危不忘“人生如逆水行舟,不进则退”。在未来三年时间里,他们将努力创造企业的新腾飞……

广东上市公司 加大分红力度回报投资者

● 本报记者 武卫红

日前,太力科技、白云电器等上市公司披露关于制定和实施中期分红方案的公告。在新“国九条”等政策引导下,今年以来,广东上市公司进一步加大分红力度,用“真金白银”积极回报投资者,并积极增持回购股份,提升上市公司投资价值。

进一步加大分红力度

8月4日,太力科技发布公告,为提升公司投资价值,与投资者共享企业发展成果,增强投资者获得感,推动公司高质量发展,公司董事长石正兵提议制定并实施2025年度中期分红方案,建议向全体股东每10股派发现金红利不低于2.5元(含税)。

日前,白云电器公告,公司董事长胡德兆提议在符合利润分配的条件下制定并实施2025年度中期分红方案,建议分红金额不低于2025年上半年归属于上市公司股东净利润的30%,且不超过相应期间归属于上市公司股东的净利润。

白云电器称,本次回购有利于增强投资者信心、维护公司及广大投资者利益。同时,本次回购股份拟用于员工持股计划或/及股权激励,将有利于公司建立长效激励机制,充分调动员工积极性,促进公司健康可持续发展。

白云电器致力于成为领先的绿色智慧能源综合解决方案服务商。日前,记者实地走访调研白云电器了解到,近年来,公司持续推进转型升级,在数字化转型、智能化升级、生态圈协同等方面取得积极成果。自2016年上市以来,公司坚持每年进行现金分红,连续多年现金分红比例超过25%。

白云电器相关负责人表示,公司高度重视股东和投资者回报,通过连续多年稳定的现金分红,让投资者充分分享公司发展成果。未来公司将进一步加大分红力度,更好回报股东和投资者,以实际行动回馈投资者的信赖与支持。

据广东证监局数据,近年来,广东辖区上市公司分红规模不断增长,2024年度累计分红近1200亿元,股利支付率高于全市场水平约20个百分点;220家公司连续3年开展分红,多家公司连续开展一年多次分红。

持续增持回购股份

近期,记者走访箭牌家居、新宝股份等上市公司了解到,在主营业务持续健康发展的同时,越来越多的上市公司更加重视提升投资者回报水平。除加大分红力度之外,部分上市公司还积极增持和回购股份,进一步提升公司投资价值。

近日,箭牌家居公告,截至2025年7月末,公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份667.27万股,成交总金额为5498.78万元(不含交易费用)。年初,箭牌家居公告,计划使用自有资金及回购专项贷款以集中竞价交易方式回购部分股份,回购资金总额不低于5000万元(含)且不超过1亿元(含)。

日前,白云电器披露公告,公司召开董事会会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》。根据《议案》,白云电器拟以不低于1000万元(含)且不高于2000万元(含)的自有资金回购公司股份,回购股份拟用于员工持股计划及/或股权激励。

近期,新宝股份也披露公告,今年第二季度,公司控股股东东菱集团通过集中竞价交易方式累计增持公司股份358.43万股,增持金额累计5000.38万元。

推动上市公司提升投资价值

今年初,广东省印发《关于高质量发展资本市场助力广东现代化建设的若干措施》,对加强上市公司市值管理作出明确部署。广东证监局联合省市金融、国资等部门,多次举办宣讲座谈会,推动辖区上市公司积极主动作为,“真金白银”加速增持回购股份;积极开展并购重组,加快产业整合和转型升级;建立健全稳定的常态化分红机制,提高投资回报水平。

近期,广东证监局举办2025年广东辖区上市公司分红专题培训会,邀请证监会上市司、深交所所有相关负责人对相关政策法规进行宣讲解读,广东辖区300余家上市公司参会。

在此次会议上,广东证监局相关负责人回顾了近年来辖区上市公司分红情况,并围绕进一步健全常态化分红机制、提升投资者回报水平等提出具体要求:一是大力提高上市公司质量,完善公司治理结构,持续改善经营绩效,提高规范运作水平,为实施分红创造积极条件。二是健全分红机制,制定披露中长期分红规划,简化中长期分红决策流程,保持分红政策的持续性和稳定性。三是持续加大分红力度,积极提高分红频次。

乔锋智能董事长兼总经理蒋修华：

深耕数控机床业务 迈向行业第一梯队

● 本报记者 张兴旺

乔锋智能东莞总部园区外,收割完的水稻田飘着泥土芬芳。园区内的树木、草坪与外部田野连成一片;办公楼10层的空中露台嵌着一方水池,金鱼在池中悠然游弋;楼顶铺设的光伏板将太阳能转化为电能,接入车间电网,为生产源源不断地提供绿色动能。

乔锋智能董事长兼总经理蒋修华日前在接受中国证券报记者专访时表示,数控机床是长坡厚雪赛道,公司深耕数控机床业务十余年,目前处于行业第二梯队,正全力布局高端机床,向第一梯队迈进。

专注于数控机床业务

据蒋修华介绍,上世纪90年代,他参加工作即进入机床行业。彼时,国内数控机床尚处起步阶段,市场基本被境外品牌把控,高端机床更是被外资企业垄断。

在市场一线摸爬滚打的蒋修华敏锐地看到了商机。2000年初,“把数控机床做起来”的创业想法在他心中萌生。怀揣“让中国制造用上更好机床产品和服务”的初心,蒋修华2004年从机床贸易起步,到涉足整机装配,经过五年积累,2009年正式成立乔锋智能,专注于数控机床的研发、生产和销售,主营金属切削机床产品。

浙商证券研报称,机床是现代工业发展的重要基石,按应用划分,机床可分为金属切削机床、金属成形机床和木工机床,其中金属切削机床是最主要的一类;按是否使用数控系

统,则可分为数控机床和非数控机床。乔锋智能聚焦中高档数控机床领域,已是国内数控机床“小巨人”企业。

数控机床被誉为“工业母机”,是制造机器的机器,应用领域极为广泛,涵盖机械制造、航空航天、消费电子、通讯、汽车、机器人、模具、能源等所有需要精密金属零部件加工的行业。当前,人形机器人行业发展迅猛,其大量核心部件对加工精度要求极高,而数控机床正是精密加工的核心设备,直接拉动高端数控机床的需求。

据了解,目前国内人形机器人头部公司已在使用乔锋智能的数控机床;乔锋智能还投资了人形机器人企业开普勒,通过协同合作推进技术开发,深度参与到新兴产业的发展中。

“如今去拜访创业时的老客户,在有的客户车间里,竟看到我们十多年前生产的机床仍在运转,持续为客户创造价值。那一刻,自豪感与成就感油然而生。”蒋修华感慨道,十多年来,公司始终聚焦一件事——专注做好数控机床。

自研核心部件筑牢根基

在乔锋智能的生产车间,一台台数控机床产品整齐排列,机床的光机、主轴等产品上清晰印着乔锋的标志,工作人员正忙着进行产品调试。光机由铸件、丝杆、导轨、主轴等部件构成,类似机床的“骨架”,是机床制造中不可或缺的前端基础环节。

蒋修华回忆道,公司凭借前期积累的资金,早在2010年前后就开始坚持自主研发制造光机。尽管这让公司初期发展节奏放缓,但为产品

品质筑牢了根基,也为后续技术创新埋下了伏笔。如今,乔锋智能从光机到主轴、刀塔、转台等关键部件,大多实现了自主研发和生产,在行业中脱颖而出。

实际上,创业初期,乔锋智能的主轴等核心部件依赖外购,深受行业周期性波动影响。“每年3-5月市场旺季时,这些部件不仅加价,还常常买不到,品质也容易出问题,这让公司倍感困扰。”蒋修华说,自2020年起,乔锋智能开始自研主轴等核心部件,累计投入数亿元,目前公司已陆续实现机械主轴、电主轴、转台、动力刀塔等核心部件自研自制。

蒋修华表示,高端机床的技术壁垒主要集中在核心部件,这是必须突破的关键。这一步若迈不出,核心技术便始终受制于人,公司研发高端机床更是无从谈起。实现核心部件自制,是公司迈向高端机床领域的标志性跨越。

蒋修华认为,当前国内制造业转型升级推动高端数控机床需求激增,未来国内数控机床行业将迎来广阔发展机遇,金属切削机床数控化率有望加速提升,为数控机床企业提供更大市场空间。

2024年,乔锋智能在深交所创业板上市,为公司发展增添新动能。蒋修华称,募集资金为研发投入、产能扩张、市场拓展提供保障,加速高端技术突破与规模化生产,上市后品牌影响力、人才吸引力显著提升。

持续研发构筑护城河

蒋修华表示,乔锋智能作为国内机床行业

的领先企业,已在产品研发、生产制造、销售网络等方面建立起护城河。数据显示,2022年至2024年,乔锋智能研发投入分别为0.56亿元、0.63亿元、0.86亿元,占公司同期营收的比例分别为3.64%、4.36%、4.90%,呈持续增长态势。

“研发是公司发展的‘核心引擎’。”蒋修华说,从自主研发光机,到攻克高端机床核心部件,持续的研发投入不仅夯实了产品品质根基,更让公司在数控化升级、高端市场突破中抢占先机。目前,公司已完成金属切削机床全系列布局,涵盖立式加工中心、龙门加工中心、卧式加工中心等八十多种中高档机型,且可以基于客户加工需求为其提供整体加工解决方案。

2024年,乔锋智能机床业务收入达17.60亿元。据中国机床工具工业协会公布的数据估算,2024年公司机床收入占国内金属切削机床收入的比例约为1.05%,在细分行业排名前列。浙商证券研报分析,中国机床市场规模超千亿元,市场集中度低,乔锋智能布局下游高景气赛道,不断突破高端机床关键技术,业绩有望持续增长。

蒋修华表示,当前国内数控机床行业第一梯队由外资品牌主导,部分企业拥有百年积淀。乔锋智能历史相对较短,尚属行业第二梯队,正通过研发高端机床向第一梯队迈进。

“数控机床行业是长坡厚雪赛道,容易出现长寿企业。”蒋修华说,公司对标山崎马扎克、德马吉森精机等国际一流机床企业,致力于成为百年企业及行业领先的数控机床装备制造者。