

51家公司披露前三季度业绩预告 近七成预喜 9家翻倍式增长

◎记者 郑俊婷

A股上市公司三季报预告相继出炉。据上证报记者统计,截至9月16日,共有51家公司发布了前三季度业绩预告(含招股书披露),近七成公司实现增长。

进入三季度,一批上市公司抓住有利时机,勤修内功,努力书写着高增长“答卷”。以净利润增幅上限计算,目前已有17家公司预计净利润增长超过50%,雅化集团、海光信息等9家公司预计实现翻倍式增长。

从行业来看,新能源汽车和食品饮料产业链上游企业产销两旺,业绩表现亮眼。消费电子企业在上半年需求低迷的情况下,苦练内功,积极进行多元化布局,三季度业绩有望获得一定程度修复。

上游原材料企业扎堆预喜

在新能源汽车高景气度支撑下,上游原材料企业迎来“好时光”,高增长势头延续到三季度。

主营锂盐产品的雅化集团近日发布业绩预告显示,预计2022年前三季度实现净利润34.62亿元至36.62亿元,同比增长447.53%至479.16%。其中,第三季度预计实现净利润12亿元至14亿元,同比增长297.05%至363.22%。

对于业绩增长,雅化集团表示,报告期内,新能源市场需求旺盛,锂盐产品价格维持在较高水平。公司抓住市场机遇,加大锂盐产品的生产与销售,经营利润得到大幅度提升。

据了解,作为新能源汽车动力电池最为关键的材料,电池级碳酸锂价格今年以来一路上涨,近日再次站上50万元/吨高位,较今年年初上涨近80%。

除了雅化集团,主营锂电池三元正极材料的天力锂电业绩同样大增。招股说明书显示,公司预计今年前三季度净利润同比增长271.56%至345.87%,主要原因在于新能源下游市场景气,三元材料价格持续上涨,三元材料吨利润同比提升,带动当期净利润同比大幅增长。

与上游原材料企业相比,下游锂电池企



业利润则一定程度上受到挤压。9月5日登陆深交所的豪鹏科技业绩预告显示,今年前三季度,公司营收将继续保持稳健增长,但净利润同比下降10%至20%。豪鹏科技称,上游主要原材料2021年以来涨幅较大、持续时间较长,这在一定程度上影响了毛利率水平。

食品饮料行业方面,大豆等大宗农产品价格上涨推高产业链上游企业业绩。以大豆深加工企业嘉华股份为例,其前三季度预计净利润为0.89亿元至1.09亿元,同比增长92.84%至135.69%。

嘉华股份称,大豆蛋白行业整体供应紧张,导致产品价格上涨,其中大豆蛋白单价较上年同期增长21.97%。据悉,大豆蛋白下游市场广阔,在肉制品加工、休闲食品、素食食品、营养制品、乳制品及植物蛋白饮料等多个食品饮料领域都有应用。

消费电子产业链喜迎销售旺季

过去几年,受益于旺盛的市场需求,消费电子企业,特别是苹果产业链企业业绩一直保持着高速增长。今年上半年,受下游需求低迷影响,相关公司业绩增速显著放缓,但从三季报报告来看,部分龙头公司业绩迎来一定程度修复。

立讯精密业绩预告显示,预计前三季度实现净利润60.97亿元至65.66亿元,同比增长30%至40%。立讯精密称,面对当前复杂的外部环境冲击,公司持续精进核心技术实力、以更高标准和要求不断优化自身,凭借新老产品的优异表现获得客户的高度认可,实现整体盈利的稳步提升。

歌尔股份预计前三季度实现净利润38.32亿元至43.32亿元,同比增长15%至30%。公司表示,相比去年同期盈利能力改

善,主要原因是以VR虚拟现实为代表的智能硬件业务扩张。另外,公司处置参股公司股权取得的投资收益约2.9亿元。

值得注意的是,立讯精密和歌尔股份公布的三季报净利润增速预计上限,均高于半年报数据,这说明两家公司第三季度业绩增速均有所回升。

业绩向好的背后,离不开公司开拓新业务。以立讯精密为例,除了深耕公司最擅长的消费电子业务外,公司今年以来还加大了对汽车业务的布局,形成了多元化的发展局面。今年上半年,立讯精密抢抓发展窗口期,与奇瑞集团搭建ODM共同造车平台,为公司核心零部件业务提供了重大发展契机。

多家机构发布研报称,随着三季度消费电子旺季到来,以及苹果、华为等新产品的密集发布,低迷许久的消费电子产业链有望得到提振。

四川辖区上市公司 网上集体接待投资者

◎记者 徐锐

心系投资者,携手共行动。9月16日下午,“2022年四川辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动如期举行。在两个多小时里,四川辖区上市公司高管通过网络在线交流的形式与广大投资者进行了真诚、热烈的沟通互动。

本次活动由四川证监局作为指导单位,四川省上市公司协会、四川省证券期货业协会、四川省投资基金业协会、上证所信息网络有限公司、深圳市全景网络有限公司共同主办,上海证券报等提供媒体支持。本次活动旨在积极推进上市公司合规体系建设和切实保护投资者的合法权益,助力辖区上市公司持续做好投资者关系管理和业绩说明会等工作。

各家上市公司与投资者利用网络在线交流形式,围绕发展战略、经营状况、公司治理、风险防控、投资者保护、可持续发展等投资者所关心的话题,通过互动平台进行了“一对多”形式的沟通互动,充分展示了上市公司诚信、规范的投资者关系管理理念,进一步提高了信息披露透明度,通过在线沟通广泛收集投资者信息需求,上市公司信息披露的有效性和针对性也将进一步提高,切实维护广大投资者的知情权。

值得一提的是,近期股市震荡,一些上市公司的股价、市值不同程度地出现下跌,多家上市公司高管通过本次活动来为投资者“打气”。博瑞传播总经理张涛表示,公司的股票价格受二级市场多重因素影响,但公司控股股东非常看好上市公司未来的发展,高度重视公司经营及股票市值,近年已两度启动并推进完成了增持计划。后续,控股股东将视其自身的资金情况、市场情况等多方面因素,决定是否继续启动新的增持计划。

卫士通总经理仲恺也回复投资者称,股价涨跌受多方面因素影响,一时的涨跌并不能真实反映公司的经营状况,公司目前经营状况一切正常。公司也将持续通过多种方式加强投资者沟通工作,向投资者正确传递公司信息。

统计显示,本次活动共有90家上市公司在线接待了投资者,相关高管团队就投资者所关心的问题与投资者进行了广泛、坦诚、具有积极意义的沟通。至活动结束,上市公司共计收到各类问题2466个,回答2316个,回复率达到93.92%。

另据了解,作为本次活动的主办单位之一,上证所信息网络有限公司旗下的上证路演中心为上市公司提供各类说明会的全程支持与服务,今年已完成近3000场业绩说明会的活动支持工作并取得良好效果,为上市公司与投资者提供了高效便捷的互动渠道,助力上市公司质量提升。

目标公司估值是否合理 家联科技收购案遭追问

2019年至2021年,目标公司净利润分别为-2353.14万元、-1588.65万元、-1421.73万元;2022年第一季度净利润为-479.70万元

◎记者 郑俊婷

一家近两年基本处于半停工状态,且连续三年亏损的家居收纳制品企业,家联科技为何要斥资2亿元将其收入囊中?对此,深交所连续下发两份关注函,详细追问收购资产所用估值方法合理性、相关方业绩承诺可实现性等交易疑点。

回看本次收购案,家联科技拟新设卢森堡全资子公司Homelink Green House,并通过Homelink Green House以增资及收购股权形式收购Sumter Easy Home(简称“目标公司”)100%股权。上述交易完成后,家联科技将间接持有目标公司66.67%股权。家联科技表示,本次收购将有利于公司家居用品业务的拓展,并完善公司全球战略布局,结合目标公司领先的研发设计能力及规模化的制造优势,加快拓展和发展海外市场。

由于交易方案并未透露目标公司评估价值等情况,此次交易的定价过程、价格公允性等被交易所关注,要求说明是否存在向关联方利益输送的情形。家联科技首次回复关注函表示,因目标公司受美国当地疫情全面停产及后续经营流动资金匮乏影响,目前处于亏损状态。综合考虑目标公司的经营现状及未来发展规划、运营管理能力以及渠道优势等多个因素,经过交易各方协商一致确定目标公司100%股权价值为2亿元。

记者注意到,2019年至2021年,目标公司净利润分别为-2353.14万元、-1588.65万元、-1421.73万元,连续三年亏损。2022年第一季度,目标公司延续了亏损的趋势,当期净利润为-479.70万元。

一家亏损公司,且近两年基本处于半停工状态,何以确定2亿元的价值?对此,深交所要求在第二份关注函中开门见山要求公司补充说明确定目标公司估值采用的估值方法,并说明估值方法和相关参数选取的合理性。

虽然目标公司2019年以来业绩不佳,但这似乎并不妨碍相关方“畅想”目标公司未来业绩大幅增长。

根据业绩承诺,目标公司于2023年度、2024年度和2025年度拟实现的净利润分别为800万美元、2500万美元和3900万美元。如目标公司在业绩承诺期内累计实现

净利润数未达到前款规定的累积预测净利润数,业绩承诺方臻泓科技和卢志强应向家联科技进行补偿。

对此,深交所要求公司结合目标公司主营业务情况及未来发展规划、经营状况及主要财务指标、所属行业发展趋势及竞争情况、疫情的影响等,说明本次交易业绩承诺设置的合理性,分析目标公司业绩承诺的可实现性,是否存在以高业绩承诺做高收购价格的情形。

尽管家联科技在首次回函中分产品披露了目标公司2023年至2025年的预测收入和预测成本情况,但上述预测收入和预测成本各项数据的测算过程,包括选取的相关参数及其选取的合理性等问题,仍然被深交所要求在二次关注函中深入追问。

尤其引人关注的是,目标公司2022年产能规划中主要产品类别仅为家居收纳产品,2023年开始目标公司产品包括家居收纳产品和智能家居产品。2023年至2025年智能家居预测收入分别为1948.32万美元、5844.96万美元、11689.92万美元。

对此,深交所要求结合目标公司拟生产的智能家居产品的主要类型、业务模式和盈利模式、行业发展趋势和竞争情况以及潜在的下游客户,说明目标公司是否具备生产符合当地市场标准的相关产品的资质等情况,并分析说明智能家居产品收入预测的合理性。

正邦科技拟出让部分生猪养殖资产

◎记者 王乔琪

9月16日,正邦科技公告称,公司与湖北省粮食有限公司(下称“湖北省粮食”)就打造湖北生猪养殖产业链签订《合作框架协议》。根据协议,在资产合作方面,正邦科技拟将其下属的部分生猪养殖产业相关资产转让给湖北省粮食,湖北省粮食进入生猪养殖行业。在经营合作方面,湖北省粮食可将上述生猪养殖产业相关资产优先租赁给正邦科技或其指定的主体经营。同时,向承租的正邦科技或其指定主体提供生产经营所需饲料/原料,且条件比同行业更有竞争力。

公司表示,通过本次合作,湖北省粮食能充分发挥在饲料供应上的优势,将产业链向下游养殖行业延伸,同时正邦科技在湖北及周边地区可获得稳定的饲料供应来

源,升级双方合作层次,实现产业链最大收益。

既缓解流动性危机,又降低饲料成本,正邦科技与湖北省粮食的合作可谓一举两得。不过,从目前经营上看,公司面临的压力也不容忽视。

半年报显示,受生猪价格影响,正邦科技上半年亏损42.86亿元,其资产负债率也从去年初的64%飙升至103%。

从近期披露的8月生猪销售情况看,生猪销量和收入均出现大幅下滑。公司8月共销售生猪61.35万头(其中仔猪25.43万头、商品猪35.92万头),环比下降30.48%,同比下降64.16%;实现销售收入7.33亿元,环比下降1.24%,同比下降74.35%。

相比之下,温氏股份、新希望、牧原股份、唐人神等上市猪企的销量和销售额均有所增长。其中,唐人神8月生猪销量同比上

升97.59%,生猪销售收入同比上升209.74%;牧原股份8月生猪销量、销售收入分别同比增长89.9%、175.4%。

正邦科技表示,公司8月生猪销售数量及销售收入同比降幅较大,主要是由于公司经营策略调整优化产能和调整出栏节奏所致。今年1月至8月,公司生猪销售数量及销售收入同比降幅较大,主要是由于国内生猪价格下降及规模缩小所致。

正邦科技此前表示,随着国内生猪市场价格的回暖,公司将持续通过出售变现能力强的存货,迅速补充经营所需资金,后续将通过控股股东减持、出售闲置资产、多方式引入专项资金支持,包括优质机构或政府平台等给予担保增信、申请成立专项基金用于债务置换、受让子公司部分股权与合作方共建产业生态等融资举措,增厚资金储备,支持公司业务未来持续发展。

■董事长专访

德新交运王仲鸣： 投身精密制造 转场全新赛道

◎记者 邵好

将一家ST公司剥离退市边缘,再一举推向火热的锂电赛道,80后王仲鸣有两把刷子。

2022年上半年,德新交运实现营收2.75亿元,同比增长253.39%;实现归母净利润8777.23万元,同比增长278.86%;实现扣非归母净利润8504.19万元,同比增长501.67%。如此强劲的业绩表现,很难让人相信,在两年多前,这是一家主营低迷、连续亏损的公司。

“接手时公司主营低迷,我们看了很多转型方向,最终选中了与新能源产业链相关的精密制造,并全力以赴。现在回看,我们选对了!”德新交运董事长王仲鸣接受上海证券报记者专访时说。

如今,德新交运的更名议案已经获得了股东大会通过,公司名称将变更为“德力西新能源科技股份有限公司”,向着新能源领域全面发力。

乘势谋转型

从公司简称不难看出,德新交运此前的主营业务是道路运输。公司自成立以来一直专注于运输业,并在2017年1月登陆资本市场。然而,受行业环境等因素影响,公司主营业务承压,2019年业绩大幅下降,2020年出现了亏损。

“传统道路运输业务下滑几乎不可逆转,我们决定要转型,可向哪个方向转型,争论了很久。”回忆转型的过程,王仲鸣向记者坦言,最初,公司想在运输业产业链条上做延伸,也看过物流、旅游等行业的资产,但均因标的资产规范程度欠佳,行业空间有限而放弃。“科创板的设立,让我们意识到国家正大力支持科技创新,相关产业一定会有大的发展,选择硬科技作为转型发展的方向不会错。”王仲鸣说。

几经寻找,德新交运找到了致宏精密,后者是一家从事精密模具研发、设计和生产的企业,产品主要应用在锂电池电芯的制作中,覆盖消费类电池、动力电池和储能电池等多个下游应用领域。

据介绍,彼时,致宏精密的营收规模并不大,但王仲鸣和他的团队认为,致宏精密的技术足够领先,能够在新能源电池领域占据一席之地。

致宏精密的产品大多为非标产品,配合客户研发,及时响应客户产品开发需求。因此公司自主开发的核心工艺也使产品享有相对较高的盈利能力。

做精一件事

2021年3月,德新交运完成对致宏精密100%股权的收购,正式切入新能源赛道。

“经过深入研究,我们判断新能源大有可为,但直接去做最核心的锂电池,对我们来说比较困难。致宏精密做的是新能源电池的核心零部件,只要做得足够好,同样可以乘势而上。”王仲鸣说。

近年来,锂电池生产企业先后宣布增加产能,也使得行业对于自动裁切高精度模具、高精度模切刀的需求不断增加。

凭借一次次技术攻关,致宏精密拓展下游市场顺利,目前已经成为比亚迪、中航锂电、欣旺达、多氟多、孚能科技、宁德新能源、珠海冠宇等公司的供应商,涉及动力电池、消费电池等领域。

“精密模具制造领域一向被日韩企业所主导,致宏精密进入上市公司并加快研发成长后,现在已经在国内市场异军突起,并可与部分海外公司一较高下。”聊起业务成长,王仲鸣很自豪。

据悉,在制作锂电池电芯过程中,经模具分切或冲切后的极片(极耳)通过卷绕或叠片等后续工序从而完成裸电芯制作,电芯的质量直接决定了锂电池的安全性、使用寿命等各项性能指标,如果极片在切片的过程中产生的毛刺或者粉尘过大,容易造成电芯的短路,从而给锂电池带来一定的安全隐患。

“致宏精密的模具业务是锂电池生产过程中不可或缺的一环,而且是锂电池质量把控、技术提升的关键一环。”王仲鸣说。

打造新曲线

在团队齐心协力的努力下,2020年,致宏精密扣非后归母净利润达到7460.79万元,业绩实现率116.38%,超额完成业绩承诺。2021年致宏精密扣非归母净利润为14571.62万元,翻倍完成业绩承诺。德新交运也如期履约,实施股权激励和现金奖励,以调动员工积极性。

汽车消费对动力型锂电池拉动明显,但是致宏精密并不满足于此。除了汽车、锂电池裁切设备业务之外,公司将继续弘扬工匠精神,利用自身技术和生产制造经验,拓展业务领域。公司新设控股孙公司广东致锋科技有限公司是一家以涂布技术研发和应用为核心,致力于让客户享受更好的涂布工艺体验。

德新交运并不满足于订单饱满,而是以客户为中心,继续努力挖掘需求,实施“应用一代、储备一代、研发一代”的策略。公司致力于在新能源电池产业及高精度加工两大方面打造核心优势,深耕锂电池裁切领域,同时不断探索精密制造工艺在各领域的应用。

展望未来,王仲鸣表示,德新交运已基本完成转型,下一阶段的主要目标是不断探索公司精密制造工艺在新场景中的应用,开发更多新产品,在新的赛道上打造公司业绩增长的第二、第三曲线,为国内精密制造做更多基石类的技术研发、市场开拓工作。



致宏精密员工在车间操作模具