

增持密集 回购扎堆 A股公司频释积极信号

◎仲茜 记者 时娜

莱尔科技、华冠科技、路斯股份……10月10日晚间，一批A股上市公司大股东、管理层宣布入场增持，用“真金白银”表达对公司经营状况和未来发展前景的信心。

与此同时，近期上市公司回购预案数量激增，越来越多公司加入回购的队伍。据上海证券报记者不完全统计，9月以来，A股公司发布的回购预案数量超过70份，其中9月的回购预案披露数创下今年以来的月度新高。

抱团增持

相较一般投资者，上市公司大股东、管理层对公司的发展情况更加了解，“自家人”对股价是否低估也更敏感。10月10日晚间，一批公司披露了大股东、管理层增持计划。

莱尔科技披露，基于对公司未来发展的信心及对公司长期投资价值的认可，公司董事、高级管理人员吴锦图和周松华拟在未来6个月增持公司股份，增持金额不低于200万元且不超过400万元。两位董事表示，拟增持公司股份是为了进一步促进公司持续健康发展，维护公司及全体股东的利益，稳定市场预期，增强投资者信心。

路斯股份公告称，控股股东山东寿光天成食品集团有限公司拟10月11日起不超过3个月内，增持公司股份数量不超过200万股，金额不超过2000万元。天成食品表示，对公司未来发展有信心。

基于对公司未来持续稳定发展的信心，瀚蓝环境控股股东的母公司南海控股在已增持1.05亿元公司股份基础上，拟将增持计划期限延长6个月至2023年4月10日，包括已增持部分在内，增持数量总计不低于600万股且不超过1000万股。

曲美家居10月9日宣布，公司控股股东、实际控制人赵瑞海、赵瑞宾计划自2022年10月10日至2023年4月10日择机增持公司股份，拟增持金额分别不少于500万元，合计增持股份数不超过公司总股本的2%。

回购激增

近期，上市公司回购预案也明显增多。

中际旭创10月10日晚间公告，公司拟使用自有资金以集中竞价交易的方式回购公司股份，回购股份资金总额不低于3亿元且不超过6亿元，回购价格不超过40元/股。同日，韦尔股份公告，拟以3亿元至6亿元回购公司股份，回购价格不高于85元/股（含）。

这仅是近期A股公司回购的“冰山一角”，据记者不完全统计，9月以来，超过70家A股公司发布回购预案，9月更有265家公司实施了回购。其中不乏回购金额超过10亿元的“大手笔”。

如盐湖股份9月29日晚间公告，拟以集中竞价交易方式回购公司股份，将用于股权激励计划或员工持股计划，回购资金总额为7.5亿元至15亿元，回购价格不超过40.62元/股。

一些上市公司不止一次“下场”回购自家股。比如，9月初刚完成近20亿元回购的顺丰控股9月22日再公告，基于对未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可，公司再度推出上限20亿元的回购方案。

部分公司还开启“闪电”回购。倍轻松9月26日发布回购预案，拟以2000万元至4000万元回购股份，回购价格不超过59.81元/股。10月9日晚，倍轻松宣布，截至9月底，公司已累计回购10万股，总斥资389.1万元。



郭晨凯 制图

三季报预告暖意足 新能源有新气象

◎记者 邱德坤

A股迎来三季报预增披露潮。10月10日晚间，28家公司发布业绩预告，其中27家公司业绩预增。业绩预增企业所属行业包括：电力、新能源、化工、医药、半导体、消费电子等。

其中，新能源企业不仅业绩预增亮眼，而且产业链整体向好。以宁德时代、亿纬锂能为代表的电池企业，在克服上游原材料涨价等困难后，交出了超出预期的三季报预告。

新能源企业大步向前

28家发布三季报预告企业中，新能源企业表现尤为亮眼。

在产业链上游，天赐材料预计前三季度净利润为42.6亿元至44.6亿元，同比增长174.19%至187.06%。天赐材料介绍，受益于新能源汽车行业需求增长，公司锂离子电池材料电解液及正极材料产品销量与价格同比均有较大幅度增长。此外，公司新产能持续投放。

恩捷股份预计前三季度净利润为32.1亿元至32.5亿元，同比增长82.84%至85.12%，主要受益于湿法锂电池隔膜产能持续提升，竞争优势不断巩固，且紧抓锂电池隔膜膜业务的行业发展机遇，持续开拓海内外市场，湿法锂电池隔膜的产销量持续稳定增长。

在产业链中游，宁德时代预计前三季度实现净利润165亿元至180亿元，同比增长112.87%至132.22%，其中第三季度净利润预增幅度为169.33%至199.94%。宁德时代表示，公司不断推出行业领先的产品解决方案，加强市场开拓力度，加之前期布局产能释放，产销量

明显提升，推动公司全球市场地位持续领先，实现了盈利规模快速增长。

亿纬锂能预计第三季度净利润同比增长50%至80%。亿纬锂能董秘江敏介绍，在上游主要材料价格急剧上涨的背景下，公司适时调整产品定价机制，各产品线的盈利能力得到较好修复。

头部企业带动行业发展

众多企业的业绩高速增长，受益于行业头部企业带动。

均胜电子公告，预计前三季度净利润为1.15亿元至1.3亿元，同比增长534%至617%。据悉，均胜电子自2022年以来，新业务订单获取保持强劲，尤其在新能源汽车领域增长较快，新业务订单占比超过50%，预计未来新能源汽车领域产生的营收将超过50%。目前，均胜电子与全球主流整车厂建立了密切的合作体系，主要客户包括大众、奔驰、吉利、广汽、蔚来等国内外一线品牌。

除了新能源汽车，光伏与储能的头部企业，也助力企业业绩大涨。祥鑫科技预计前三季度净利润为1.6亿元至1.7亿元，同比增长188.87%至206.92%。其中，第三季度净利润同比预增1132.29%至1278.99%。

祥鑫科技介绍，公司新能源动力电池箱体、新能源汽车精密冲压模具，以及金属件、储能、光伏逆变器精密冲压模具、金属结构件等业务稳步提升。其中，公司在储能和光伏领域，向阳光电源、宁德时代、亿纬锂能等国内外知名企业，供应光伏逆变器、储能机柜、充电桩机箱等相关产品。

同样受益于光伏行业头部企业，美畅股份作为国内光伏硅片切割用金刚石

线生产的核心企业，预计前三季度实现净利润9亿元至10.8亿元，同比增长63.27%至95.92%。

美畅股份介绍，下游新增光伏装机量持续增长，电镀金刚石线市场需求旺盛，产品销量较同比大幅增长。目前，公司是隆基绿能、晶科能源、晶澳科技、保利协鑫等硅切片客户的主要供应商。

多个行业百花齐放

在医药领域，华海药业预计前三季度净利润为7.9亿元至8.25亿元，同比增长34%至40%。华海药业表示，随着全国集采推进和美国FDA禁令解除，国内市场需求增加及美国市场恢复，带动制剂生产和原料药生产上量，在一定程度上摊薄了固定成本。同时，原料药及中间体产品销售稳步增长，并且售价略有上升等因素，促使公司主业利润大幅增加。

而在传统行业，化工领域尤为亮眼。双环科技预计，前三季度净利润为7.3亿元至8亿元，同比增长474.73%至529.85%，主要是公司主要产品纯碱、氯化铵销售价格同比上涨，毛利率同比增加，产品盈利能力大幅提升。

消费电子行业受益于新产品提质增效。华科科技预计前三季度净利润为18亿元至19亿元，同比增长88.34%至98.81%，主要是新型电子元器件板块企业的高可靠产品市场持续向好，促进经营业绩同比增长。

同时，业绩预增凸显行业景气度回升。海大集团预计，第三季度净利润同比增长410.3%至550.56%，主要是在第三季度，养殖、饲料行业从低谷复苏，养殖利润和饲料需求均有所恢复。

可川科技：紧跟产业浪潮 小器件里行大作为

◎王玉晴 记者 林踪

包裹手机电池的绝缘材料、汽车动力电池隔热垫、笔记本电脑保护膜……这些小部件被称为“功能性器件”。它们虽然在消费电子、新能源汽车等的制造成本中占比很小，但是广泛渗透进产业的毛细血管。

十余年前，可川科技两位创始人——董事长朱春华和总裁施惠庆看准智能手机崛起带来的电池功能性器件需求，从一个小切口处创业，第一个产品即打入国际消费电子大品牌的供应链。凭借着细致的服务和紧跟市场的能力，2015年，可川科技又搭上新能源汽车动力电池的东风。

目前，可川科技产品已覆盖消费电子及新能源动力电池功能性器件的大部分品类，客户包括ATL、LG化学、宁德时代、联宝电子等，产品最终应用于苹果、联想、三星、华为等消费电子终端品牌及特斯拉、蔚来、宝马等新能源汽车品牌中。

2022年10月11日，可川科技在上交所主板上市。朱春华向上海证券报记者表示，上市后可川科技依旧会聚焦主业，并与客户更加紧密合作，力争在新能源、新材料方向上获得更多突破创新。

嗅觉敏锐，小切口长出大生意

十余年前，iPhone开启了智能手机时代，手机零部件随之出现一波革新机会。

朱春华和施惠庆彼时都在苏州从事电池标签相关的业务，两人在生意中结识，意气相投成为朋友。他们注意到，智能手机电池的容量密度比传统功能机电池明显提高，因此需要的包裹材料也会有所不同，他们决定从这个小切口创业，做应用于更大容量消费电子电池的聚酰亚胺薄膜。

通过查资料和拆机，朱春华和施惠庆研究了当时世界领先的消费电子品牌的设计思路。他们发现目标客户很有可能会将内部零件全部做成黑色。于是，两人通过一番努力找到一位做聚酰亚胺薄膜的专家，前瞻性地研发出黑色聚酰亚胺薄膜。

研发的同时，朱春华和施惠庆将这个设计思路传递给电池芯制造商。当目标客户设计制造下一代产品时，果真如他们所料提出需要黑色聚酰亚胺薄膜。他们的第一个产品就这样通过电池芯制造商，一举打入国际一线消费电子品牌的供应链。公司与关键中间制造商就此结下了合作的渊源。

2012年，聚酰亚胺薄膜销售额做到了上千万。朱春华和施惠庆决定放弃代工模式，开始自建产能，可川科技就此成立。

回顾创业历程，朱春华表示，优秀的功能性器件厂商早已不再是“来图加工”模式，而是在客户产品开发初期便参与项目中，与客户共同完成产品设计方案。可川科技从第一个产品开始就是遵循这样的服务方式，由此积累下来的客户资源形成公司一大竞争优势。在产生客户黏性后，可川科技获得了更多参与客户新品开发的机会。就这样，2015年，可川科技又切入新能源动力电池功能性器件领域，乘上了下一波发展的东风。

紧跟市场，多方面延伸产品线

“我们已和客户形成了深度绑定。当他们尝试做新能源动力电池时，就顺其自然找到我们。在这样的契机下，我们开始进军新能源动力电池领域。”朱春华回忆说，其间的“引路人”正是当年采纳了他们黑色聚酰亚胺薄膜的厂商。

尽管生产消费电子电池功能性器件的经验可以被部分转移到新能源电池上，但“大电池”与“小电池”的生产要求又有许多不同，尤其是前者要应用在汽车上，对安全性要求更高。可川科技生产的电池绝缘材料等便是保证电池安全性的重要一环。朱春华告诉记者，公司配合客户对高安全性的要求，在生产工艺上做了很多努力。

如今动力电池装机量前十大厂商中，大部分都使用了可川科技的产品。反映到财务数据上，今年1至6月，可川科技营业收入约为4.2亿元，同比增长29.45%；扣非归母净利润为7757万元，同比增长69.57%。业绩规模的提升主要缘于对宁德时代、欣旺达、瑞浦能源、蜂巢能源销售的同比增长。

朱春华告诉记者，使用可川科技产品的新能源电池不仅可以用作汽车动力电池，还可以用于储能等其他方面，市场空间非常广阔。

目前新能源电池的技术路线还在演进中。朱春华表示，电池对绝缘、保护、固定等功能的要求会一直存在，电池路线的切换对公司产品不会造成大的影响。同时，他也一直在关注固态电池、氢燃料电池等新的技术路线，为行业发展做好准备。

目前，可川科技制造的功能性器件除了上述电池类，还包括结构类及光学类，已覆盖电子功能性器件的几乎所有种类。

聚焦主业，探索功能件新可能

功能性器件行业的市场容量、发展空间、技术发展方向等与下游应用行业紧密相连，业内公司须要把握行业动向，与下游行业共同成长。

朱春华告诉记者，虽然目前笔记本电脑等消费电子的市场增速有所放缓，但市场空间仍然维持高位。目前来看，公司未来增长的市场驱动力将仍然围绕消费电子和新能源动力电池两大领域。

在可川科技IPO募投项目中，功能性元器件生产基地建设和研发中心项目主要围绕消费电子产品和新能源动力电池产品展开。其中，功能性元器件生产基地项目总投资4.4亿元，在扩产的同时将提高工厂自动化、智能化程度，降低生产成本。研发中心项目总投资逾6000万元，帮助引进优秀科研人才，提高公司研发能力。

朱春华表示，上市公司获得了有效提高融资实力和人材储备的渠道，为长远发展打下坚实基础。未来会继续聚焦主业，不会盲目跨行、盲目投资。上市后，公司将继续挖掘消费电子和新能源动力电池两大细分领域的市场份额，并在新能源、新材料方面探索更多可能。

要约收购风起 溢价表象下套利几何

◎记者 吴正懿

10月9日晚，妙可蓝多披露，控股股东内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司（以下简称“内蒙蒙牛”）拟要约收购公司5%股份。同日，东风汽车要约收购事项收官。

上海证券报记者统计，今年以来，路畅科技、鲁阳节能、碧水源、德邦股份等7家公司陆续完成了要约收购事项，钱江水利等公司正在推进要约收购。二级市场上，汇通能源因“易主+要约收购”一揽子方案，复牌6个交易日累计上涨76%。

“要约收购事项分全面要约和部分要约，一般来说，前者是因为收购上市公司控制权触发，后者多为主动增持性质。”投行人士对记者表示，对于投资者比较关注的套利空间，要一分为二看，“如果是部分要约收购，博弈远比想象的复杂。”

部分要约收购是主流

东风汽车，是“搭乘”要约收购的最新一例。公司10月9日晚公告，在要约收购期限内，共计6.04亿股股份接受要约，占公司总股本的30.21%。东风集团将按约定比例（25.1%）收购已预受要约的股份。收购完成后，东风集团持股比例将升至55%。

今年5月，东风汽车原控股股东东风有

限与东风集团签署股份转让协议，向后者转让所持公司29.90%的股份。同时，东风集团发出部分要约收购，目标数量为5.02亿股，占总股本的25.1%，要约价格为5.6元/股。

“这是法定的要求。”投行人士对记者说，按照《上市公司收购管理办法》规定，收购人持有一个上市公司的股份达到该公司已发行股份的30%时，继续增持股份的，应当采取要约方式进行，发出全面要约或者部分要约。

“本次要约类型为主动要约，并非履行法定要约收购义务。”妙可蓝多则强调是控股股东主动为之。据披露，公司控股股东内蒙蒙牛拟部分要约收购5%股份，价格为30.92元/股，较妙可蓝多前一交易日收盘价29.68元/股溢价约4%。

2020年以来，内蒙蒙牛通过定增等方式，由妙可蓝多的战略投资者变身为公司控股股东，持股比例升至30%。今年7月，妙可蓝多披露重组方案，拟通过定增的方式收购内蒙蒙牛所持的吉林科技42.88%股权，该交易完成后，内蒙蒙牛的持股比例将进一步上升。

据记者梳理，这些案例多为部分要约收购，主要目的是通过此举增持股份，夯实控制权。比如，百大集团控股股东西子国际发出部分要约收购，数量占总股本的8.50%。要约完成后，西子国际及其一致行动人陈夏鑫持股比例达45%。

为何不选择二级市场增持而采用部分要约方式？“要约收购的效率更高，也更具诚意。”浙江一位私募机构人士对记者说，二级市场增持具有一定的不确定性，不少股东“蜻蜓点水”，并未足额增持。相比而言，要约收购相当于一次性大额增持，高效且确定性强。

唯一一宗全面要约收购案例，由京东与德邦的重磅并购引发。京东卓风通过收购德邦控股间接获得德邦股份的控制权，因而触发了“以终止上市地位为目的”的全面要约收购义务。最终，仅有约5.43%的股份接受要约，德邦股份保留了上市资格。

套利博弈复杂多变

要约收购的核心是要约价格和收购数量。为了吸引其他股东接受要约，多数要约收购案例的要约价高于市价，出现一定的套利机会。

其中，“价差”最高的案例是汇通能源。根据公司披露的一揽子易主方案，控股股东西藏德锦及其一致行动人将所持54.18%的股份协议转让，收购方将发起部分要约收购增持5%的股份，公司还将同步出售房地产开发业务。尤受关注的是，收购方之一圣石贸易的受让价格为19.27元/股，较停牌前收盘价的溢价率达110.37%。要约收购的价格为每股19.28元，溢价率与之相当。

由于“新主”振石集团的产业背景及较

高的溢价率，汇通能源复牌后股价连续涨停。截至10日收盘，公司股价为16.17元，与19.28元/股的要约价相比，仍有19%的“理论套利空间”。但由于要约的股份比例仅5%，真实的套利空间难以估测。

记者注意到，在要约收购信息首次发布后，公司股价上涨的概率较大。如东风汽车、德邦股份复牌后短期内涨幅都在50%以上，但随着时间的推移，公司股价呈现震荡回落的走势。

“要约收购类似增持，一般市场会当成利好解读，因此初期股价呈现上涨走势。”私募机构人士说，但随着股价趋近要约价，再大幅上涨的概率就不大了，“部分要约收购案例中，并非所有预受要约股份都会被收购，如果超出目标数，将会按比例收购。对股东而言，只有部分股份会被接受要约，整体的套利空间是不确定的，如果股价明显高于要约价，直接抛售股份获利更大，无需接受要约。”

要约收购完成后的股价走势，是另一个不确定性。以东风汽车为例，公司股价曾摸高10.19元，之后一路震荡，最新收盘价为5.54元。百大集团7月初完成的部分要约收购，价格为11.59元/股，最新股价仅8.52元。

“不存在无风险的套利！”投行人士表示，要约收购期间的博弈是动态变化的，成功与否与公司质地、股权结构、股东意愿、市场波动等多种因素相关，投资者不应盲目追高。