

不足1个月近600家获机构调研 上市公司传递2024年新动向

◎何昕怡 记者 郭成林

2024年以来,伴随上市公司密集披露2023年度业绩预告,机构投资者调研热情高涨,相关调研纪要透露出最新业务进展与投资策略变迁。

Choice数据显示,截至1月23日,今年已有597家A股公司获得机构投资者调研,较去年同期528家有所增加。其中,26家获百家以上机构关注;科创板、创业板公司颇受机构青睐,占总体比例分别达到22.45%、24.29%。

从行业分布来看,电子、机械设备、医药生物等行业是机构投资者感兴趣的几大领域。与此同时,公司未来发展规划及出海计划成为调研热门主题,多家上市公司在接受调研时谈及2024年合作新订单、研发新技术、出海新布局等事项。

新年规划成关注重点

在机构调研中,多家上市公司披露了2024年项目合作进展、订单获取、后续产能释放等情况。

科蓝软件透露了在鸿蒙金融领域与华为的合作进展。据介绍,当前公司与华为的合作已完成研发、试用阶段,可以启动大规模推向市场。“今后几年,鸿蒙在我们的产品系列当中,可能会起到比较关键性的作用。与华为全方位的合作将是公司今后发展新的盈利点之一。另外,我们也配合华为在推进其他行业的快速建立和应用。”公司表示。

同时,科蓝软件认为:“国产化、数字化转型是我国发展的重要方向。2024年是鸿蒙原生化改造元年,也是金融行业整体自主可控的技术栈更新元年,未来市场空间将非常巨大。2024年将有明显的进展,进入2025年需求将会有有一个爆发期。”

在被问及2024年开年订单情况时,华峰铝业表示,公司业务端感受到市场需求比较旺盛,订单较为饱满。近期,各车企发布多款新车型,一定程度上带动整体市场的需求。由于部分项目的量产,海外业务也呈现较好的发展态势。

华峰铝业对公司2024年发展和所处产业保持乐观态度和信心。“公司产品主要下游为汽车产业。近年来,汽车产业稳步发展,特别是在绿色低碳背景下,新能源汽车得到蓬勃发展,目前来看还是保持比较好的增长态势。”公司表示。

在核心药品的产能扩张方面,ADC龙头荣昌生物透露,当前,用于治疗胃癌和尿路上皮癌的维迪西妥单抗(RC48)产能准备充足,而主要用于治疗系统性红斑狼疮的泰它西普(RC18)目前有一个新车间在建设,已接近尾声。

一批研发项目迎来进展

公司业务线相关产品和技术的最新研发进展,亦是机构投资者的关注重点。



郭晨凯 制图

以科德数控为例,公司产品六轴五联动叶盘加工中心已完成研发设计及生产调试,目前进入为用户做样件试加工的验证阶段。“该产品是一款针对航空发动机大型叶盘类零件给予高效加工解决方案的专机产品,具备高、精、尖的技术特点,其推出有助于提升国产航空发动机的性能,推动航空产业的高质量发展。该产品对瑞士力吉特同类型产品,可以实现进口替代。”公司介绍说。

在推进国产化应用、自主可控上,国芯科技亦取得新合作、新进展。公司已与埃泰克签署战略合作框架协议,旨在加速推进汽车电控领域高端域控芯片的产业化应用,及在未来新一代高端域控制应用芯片上加强合作。目前,国芯科技已获得埃泰克2024年多个新的应用批量订单。同时,埃泰克已经基于国芯科技的CCFC3007BC芯片开发域控制器,并计划于2024年二季度完成开发和路试。

华东医药披露旗下多款医美产品2024年注册、临床相关情况。公司产品Ellanse伊妍仕M型预计于2024年第二季度完成全部受试者主要疗效指标收集;MaiLi系列产品MaiLi Extreme在中国的注册临床试验预计于2024年第一季度完成全部受试者随访;V20的注册申请于2023年9月获得国家药监局器审中心受理,有望在2024年获批上市。

“今年,公司将继续做深做细高端再生

注射剂市场,适当扩大二线城市的市场覆盖,同时选择性地拓展新合作机构。长期来看,医美行业持续增长的潜力及高品质医美需求仍在。”华东医药表示。

在ADC管线研发进展方面,华东医药与美国ImmunoGen合作的卵巢癌ADC药物索米妥昔单抗注射液的上市申请已于2023年10月获得受理,有望于2024年在国内获批上市;公司首个自主研发ADC项目HDM2005也计划于2024年内申报临床。

“出海”成第二成长曲线

机构调研纪要透露,伴随海外市场需求增长,一批公司正通过业务开拓、收购、增资等方式进行海外拓展,积极夯实“出海”竞争力。

例如,以跨境电商业务为主的智能家居企业乐歌股份,正在打造其海外仓服务的第二增长曲线。公司表示,基于自身业务增长的需要,2024年将扩仓10万至15万平方米。

乐歌股份公告显示,2023年公司实现智能家居业务和海外仓业务双轮驱动,受益于海外仓业务高速增长,公司预计2023年实现归母净利润6.1亿元至6.5亿元,同比增长178.88%至197.17%。

“近几年,跨境电商发展迅猛,海外仓作为配套的服务供不应求。目前,乐歌海外仓是中大件海外仓服务企业中的头部企

业,加之上市作为依托,在行业中,公司价格和服务上具有较强竞争力。”乐歌股份表示。

炬光科技则通过收购瑞士Suss Microoptics(SMO)公司,开拓新业务并且打开海外市场。据悉,SMO主要业务是微纳光学元器件,其业务与炬光科技上游激光光学元器件(调控光子)业务类型较为相似。

“在集成SMO汽车业务后,公司将在原有激光雷达发射模组为主的汽车业务布局上,扩充‘智能照明’和‘智能投影’两个高增长行业应用领域。其中,智能照明市场属于高潜力创新领域,已有头部客户项目处于量产阶段,公司将基于成功量产案例和持续创新,在全球车灯行业进行大力拓展,快速提高行业搭载率,实现业务高速增长。”炬光科技称。

1月4日,利安隆宣布拟以2亿元全资控股韩国IPITECH INC.的中资企业宜兴创聚。“通过收购,公司可迅速掌握PI材料研发和生产能力,达到国际水平,未来将利用在韩国的环境和人才优势,继续保持技术水平的领先性,迅速占领国内和国际市场。”公司表示。

利安隆还在接受调研时透露,公司现有量产的产品主要扩展YPI、TPI市场方向,未来开发的客户主要是面板厂、FCCL工厂、芯片封装厂。南亚未来将是芯片封装聚集地,公司也在南亚开发芯片封装的客户。

从门可罗雀到门庭若市 机构追“热”逐“新”北交所公司

◎记者 卢梦匀

2024年以来,投资者对北交所上市公司的关注度大增。据北交所官网数据统计,1月至今,共有54家北交所上市公司接受了机构投资者的调研,远远超过去年同期的8家,而调研频次累计达到75次。

从行业领域来看,工业机械设备、电子设备和仪器、电子元件、化工等领域公司被机构调研频次较多。新业务进展、与头部企业合作情况、前沿技术开发情况、公司业绩等问题受到机构的重点关注。

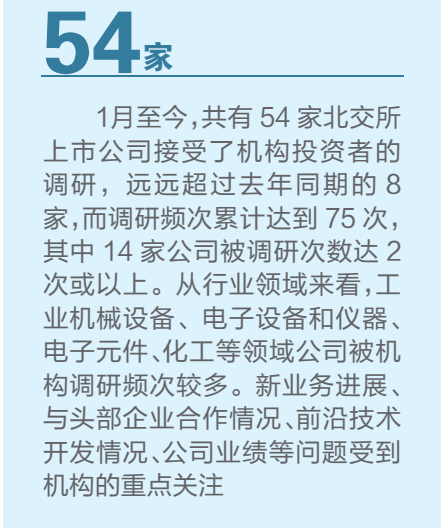
随着各项改革政策不断实践落地,北交所发展将步入快车道。今年以来,获机构调研的公司家数和合计调研次数均明显增长,14家公司被调研次数达2次或以上。业内人士认为,随着主流投资机构增加对北交所上市公司的研究,北交所或将随之出现系统性价值重估。

消费电子产业链最“受宠”

今年消费电子行业回暖趋势明显,该产业链上的上市公司获得了机构投资者青睐,机构关注的重点主要在于行业机遇以及公司的相关布局。其中,豪声电子今年以来接受的调研次数最多,为5次。

作为国内具有较大规模和较强研发实力的电声元件制造商,豪声电子的产品广泛应用于手机、平板电脑、智能手表、笔记本电脑等消费电子产品领域以及汽车、游艇、家庭等消费和娱乐产品领域。

机构投资者对于豪声电子的核心优势、客户构成、产品布局等十分感兴趣。豪声电子表示,与现有业内主要知名品牌商和ODM制造商都保持着长期稳定的合作关系。公司有意开拓新能源汽车扬声器市



场,已面向新能源汽车应用场景开展了一些前期产品研发工作,并与新能源汽车领域的潜在客户就未来合作事项开展前期磋商。对于行业机遇和业绩展望,豪声电子称:“预计2024年的业绩有望企稳回升。”同惠电子主要从事电子测量仪器及成套测量系统解决方案,公司虽然今年以来只接受了1次调研,但机构数量多达42家。

同惠电子在调研过程中表示,华为Mate60等新品取得技术突破,小米、vivo等厂商不断推出新品,促使产业链逐步恢复;新能源汽车渗透率不断提高,车规级芯片需求量不断增长,加上国家政策加力且更精准有效。种种迹象表明,2024年电子行业很有可能反转向上,并取得较好发展。

作为金属萃取剂领域龙头企业,康普

化学获得了最多数量的机构调研,合计73家。机构对于公司新能源二次回收领域的布局进行了重点关注。

关注前沿技术布局

从机构提出的问题来看,AIPC、6G等前沿技术依旧是市场关注的热点,不少北交所公司被问及技术布局及研发进展。

创远信科是一家自主研发射频通信测试仪器和提供整体测试解决方案的专业仪器仪表公司,今年以来接受了3次机构投资者的调研。

在智能终端领域,AI和手机的不断融合,以及AIPC产业的快速发展,对通信器件、线缆线缆等的测试需求逐步增多,这给创远信科带来了不少机遇。公司表示,产品矢量网络分析仪已经出货长盈精密、中山通宇、深圳华扬、惠州硕贝德、常熟泓博通讯、萍生微电子等公司。

对于6G,创远信科亦已提前布局,例如自主研发的X80信道模拟器及上下变频模组开发“天地一体化通信—端到端系统性能仿真平台”“低轨卫星载荷认证测试系统”等。“据来自2023年12月于重庆举办的全球6G发展大会的消息,6G商用落地将在2030年前后,这意味着未来3至5年是我国6G产业蓄势待发的关键窗口期。”创远信科解释道。

欧普泰1月以来接受了2次机构投资者调研,机构数量合计多达47家。欧普泰专注于光伏行业的自动化检测设备,同时较早布局了AI技术,公司AI事业部的相关人员出席了调研。

据欧普泰介绍,AI模型是从2017年开始研发的,于2019年在光伏组件工厂落地,到目前已有4年时间,这期间积累了大量的

AI模型落地经验。目前,公司的组件检测AI设备已在嘉兴隆基和合肥晶澳的灯塔工厂投入使用,提供AI赋能的全流程检测,帮助客户持续向高端化、智能化、绿色化加速迈进。

业绩优良企业获青睐

据统计,业绩优良且增长稳定的北交所公司更加获得机构的青睐。对企业2023年业绩变动、2024年业绩展望等,机构投资者均进行了关注。业内人士分析,北交所企业以创新型、成长型为主,具有较高的增长潜力,关注基本面是投资北交所公司的逻辑所在。

近日,同享科技披露了一份令市场惊喜的业绩预告,预计2023年实现归属上市公司股东净利润1.05亿元至1.15亿元,同比大增109.17%至129.09%。公司去年前三季度的业绩同样取得了不错的增长,营收、净利润分别同比上涨68.96%、112.80%。

在披露业绩预告的前一日,同享科技接受了机构投资者的调研,机构对公司去年第三季度存货、前五大客户、销售占比、电池技术、行业竞争等方面进行了关注。

今年1月11日、16日,利通科技接受了机构投资者的调研。在接受调研后的1月19日,公司发布了2023年业绩预告,预计实现净利润1.30亿元,同比增长56.56%。公司去年前三季度营收、净利润分别增长30.57%、70.91%。

在调研中,机构投资者对利通科技的酸化压裂软管销售量增长较快的原因、石油管系列产品的业务占比和公司未来规划等进行了重点关注。利通科技表示,酸化压裂软管发货相对比较稳定,整体属于稳步提升阶段。



盛景微张永刚: 打造电光石火间的 “智慧大脑”

◎记者 仲菡

“一声令下,开始起爆!成千上万发雷管响不响,谁先响,差别就在毫秒之间。如何精确把控?我们不断研发,用高性能、超低功耗的芯片来控制,就像是给电光石火安装了‘智慧大脑’,而我们就是‘行走在刀尖上’的工程师。”1月24日,国家级专精特新“小巨人”企业盛景微登陆沪市主板。日前,公司董事长张永刚做客上海证券报《直掌门人》栏目,分享了他的创业故事和奋斗感悟。

从2016年创建至今,盛景微成立不到十年时间,却在行业内颇具资历。“目前来讲,我们从国家标准的制定、专利的提前布局、产品设计的生产到使用流通,每个环节都有参与。”介绍起盛景微这些年取得的成绩时,张永刚显得格外喜悦。

谈及上市后的目标时,他又显得冷静沉着:“我们希望通过本次上市,一方面,在通信控制模块领域做精做深,提高国外销售收入占比;另一方面,继续拓展成熟技术平台的新应用,瞄准具有‘芯片’‘点火’‘高安全’三个特点的新领域、新市场。”

巨响与“不响”,催生创业梦想

为何选择从事雷管爆破事业,还得从一声“巨响”说起。

2006年夏天,张永刚正关注着电视上三峡围堰大坝爆破拆除的现场直播。“看完爆破直播后,我了解到,像三峡围堰大坝爆破拆除这类巨型工程任务,当时国内的雷管性能还无法满足,需要从全球采购,成批量使用国外电子雷管产品。”张永刚回忆说。

大坝爆破声的巨响,与国内爆破行业技术的“不响”,两者之间形成的鲜明反差,在张永刚心中久久挥散不去。恰逢专业领域对口、工作对口,张永刚抱着“在微电子和民用爆破两个行业的交叉点上,提升整体领域水平,完成半导体在细分领域的融合”的信念,投入电子雷管的芯片及控制模块设计之中。

张永刚在雷管控制模块研究这个“冷板凳”上一坐十年。“简单来说,就是给雷管装一个开关。这个开关就是一个火柴棒大小的芯片模组,可以通过通信方式远程控制,实现精准起爆。”张永刚介绍说,“别小看这个小开关,它让雷管该响时丝毫不差,不响时一个都不会响。”

2016年,在技术上取得原理突破后,张永刚与团队成立公司,专注于电子雷管芯片生产研发领域。目前,盛景微已成为一家具备高性能、超低功耗芯片设计能力的电子器件提供商,主要产品为工业安全领域的电子控制模块。

小芯片大安全,推进行业技术革新

自2019年以来,爆破专用电子控制模块市场呈现爆发式增长,为盛景微迅速打开市场送来了“及时雨”。

近年来,盛景微的电子控制模块产品在爆破领域的市场占有率不断上升,从2020年的34.19%提升至2022年的40.41%。公司与雅化集团、西安庆华、壹化股份等民爆行业知名企业建立起长期稳定的合作关系。

在打开市场的过程中,张永刚始终紧绷着一根“安全弦”。“安全无小事,给雷管做芯片,犹如在刀尖上行走。”张永刚深知自己从事的行业十分特殊,电子雷管芯片涉及的更新迭代、产品升级与技术突破都只为两个字——安全。

“一件事无论概率多小,只要重复次数趋于无限大。那么,它就必然会发生。”张永刚解释称,我国爆破领域每年有近10亿发雷管的使用量,一个很微小的设计缺陷,都有可能在大量使用的过程中触发危险,造成事故。正因如此,盛景微不断提升产品的安全系数,让电光石火间的巨大能量得以精准控制,将延时精度提高到毫秒级,并且在工程中可实现各类定向爆破,根据施工现场方案实时重新编程,形成智能化爆破网络。

经过近十年时间的科技研发,盛景微已形成高低压超低功耗芯片设计、抗冲击与干扰技术等多项核心技术,将起爆的延时精度从原来的数十毫秒提升到现在的零点几毫秒,助力了精细爆破领域的发展。

为了防止各种杂散电流及静电等意外通过电流导致的雷管误起爆,盛景微还通过电子控制模块提升整体安全等级,并且在每个雷管内部安装了唯一的“身份ID”和密码,从雷管流通和管控方面提高了社会的安全管理性能。

搭建技术平台,拓展应用新领域

如今,张永刚和团队并不局限于服务国内爆破行业,还通过整合运用技术,搭建技术平台与应用场景交叉融合,拓展新领域的新应用。

据介绍,盛景微一直注重科研投入与科技研发,每年研发投入保持在营业收入的10%左右。目前,公司搭建的优势技术平台,不仅为爆破专用电子控制模块产品提供技术支撑,而且拓展至地质勘探、石油开采、应急管理以及处置、新能源汽车安全系统等其他应用领域。

“经过这几年的筛选,我们发现很多能够让我们大展拳脚的场景。”张永刚称,当下,盛景微正重点拓展传统汽车的气囊点火和新能源汽车的安全系统产品的研发。

传统燃油汽车的气囊点火技术,类似于传统雷管技术,有待进行性能和智能化等技术的提升。因此,盛景微希望将最新的电子雷管技术拓展应用到汽车安全气囊点火中。据张永刚透露,目前公司已在新能源车、汽车安全气囊点火、石油勘探等领域,开发出新的产品应用。

除了进军传统爆破行业外,盛景微凭借在精准爆破和可编程技术方面的优势,已将电子雷管芯片技术与起爆编程技术应用到多个应急处置场景,如消除雪崩、山体滑坡、泥石流等自然灾害。

张永刚表示,未来,盛景微还会将更多智慧凝聚于方寸晶体,在行业内持续领跑。