

# 近三成湖南上市公司一季度净利逆势增长 大消费、医药成突围主力

■本报记者 何文英

受新冠肺炎疫情影响，一季度上市公司业绩受累已成为市场共识。然而，也有一批上市公司一季度业绩逆势增长，从而成为资本市场“掘金”的重点领域。

据《证券日报》记者统计，湖南上市公司一季度实现盈利的有76家，其中34家上市公司净利润实现正增长，实现净利增长的企业约占湖南上市公司的1/3。唐人神、蓝思科技、长高集团分别以净利润增长率3844.97%、1010.53%以及557.73%居净利增长排行前三。

据统计，一季度净利润实现逆势增长的上市公司多处于大消费以及医药领域。对此，财信证券首席经济学家伍超明在接受《证券日报》记者采访时表示：“大消费和医药上市公司逆势增长原因有二：一是业绩和盈利能力的改善；二是上市公司龙头企业优势的凸显，如一些消费类龙头企业在疫情期间充分发挥网上零售优势，实现业绩的更好增长。”

## “舌尖上的湘股”业绩表现亮眼

一季报显示，唐人神、湘佳股份报告期内净利润分别为2.13亿元、1.08

亿元，同比增幅分别为3844.97%、230.73%。新五丰在报告期内也实现净利润1亿元，同比扭亏为盈。

“受益于一季度猪肉价格上涨，生猪养殖类上市公司业绩普遍较好。”一位养殖类上市公司相关负责人对《证券日报》记者表示，一季度猪肉价格高企，消费者对家禽肉类的消费替代需求也呈现明显上升的趋势。

面条作为疫情防控期间的刚需主食，市场需求直观地体现在克明面业的一季度业绩上。一季报显示，克明面业报告期内实现净利润1.04亿元，同比增长69.72%。克明面业总经理陈宏对《证券日报》记者表示：“一季度正处于疫情防控期，由于消费者居家时间明显增加，面条消费需求激增，公司产品订单供不应求。大宽波浪、精巧椭圆、华夏一面、以及荞麦面成为新晋增长较快的几个中高端品种，方便面也出现快速放量。”

除了肉类以及面条这类居民日常饮食消费外，一季度宅家吃零食也成就了盐津铺子的“真香”一季报。一季报显示，盐津铺子当期实现净利润5720万元，同比增幅100.8%。盐津铺子董事长张学武对《证券日报》记者表示：“面包蛋糕这些烘焙类产品具有半休闲半代餐的性质，在特殊时期更受消费者青睐。疫情防控期间，公司烘

焙类产品严重脱销，供不应求。”

## 医药市场刚需长期存在

公开数据显示，湖南医药零售类上市公司益丰药房、老百姓一季度实现净利润分别为1.91亿元、1.96亿元，同比增长分别为29.68%、23.01%。益丰药房董秘王付国对《证券日报》记者表示：“我们一季度，一方面全力抗击疫情，在物资保障、延长营业时间、做好慢病用药服务等方面做了充足的安排；另一方面，创新服务方式，在通过微信社群、送药上门、在线咨询等方面进行创新和尝试，最大限度地确保顾客在疫情期间的用药和健康咨询，提升用户体验和黏性。”

血糖管理专家三诺生物一季度也取得了不错的业绩增长。一季报显示，公司报告期内实现净利润6354万元，同比增长29.63%。三诺生物董事长李少波在接受《证券日报》记者采访时表示：“因为糖尿病对于血糖监测的需求一直在存在，因此公司的业绩在一季度仍然实现了平稳的增长。”

此外，在科创板上市的新南制药一季度也实现了2638万元的净利润，同比增长28.22%。公告显示，新南制药有三个在研新药在报告期内取得了一定进展。



值得一提的是，民营医院龙头爱尔眼科因为一季度旗下医院停诊业绩受到了一定的影响。一季报显示，公司实现营业收入16.42亿元，同比下滑26.86%；实现净利润7936万元，同比下滑73.41%。不过，爱尔眼科董秘吴士君对《证券日报》记者表示：“目前公司旗下医院全部复工，4月份国内业务已经实现正增长，五一期间公司部分医院甚至出现了排队的情形。”

财信证券医药行业研究员李侃在接受《证券日报》记者采访时对医药行业的长期发展给予了积极评价。“虽然一季度部分药企因医院门诊量下降业绩表现不及预期，但是我们认为这只是需求暂时性后移，长期来看，相应医疗需求并没有消失，医疗行业长期增

长的基石还在。”事实上，大消费以及医药类湖南上市公司一季度的逆势增长有据可循。数据显示，前4月必需品消费实现了逆势增长。其中，粮油食品类、中西药品类等必需消费品增速分别为13.8%、4.3%，较一季度分别提高了1.2个百分点、1.4个百分点。伍超明分析：“必需品消费的逆势增长，与疫情期间消费增加有关，典型是医药消费支出的增加。”

同时，伍超明对一季度因疫情影响受到冲击的上市公司也寄予了业绩修复期望。“随着国内疫情得到有效控制，叠加宏观逆周期调控加码，企业加快复工复产有望弥补一季度带来的部分缺口。”

# 晶澳科技高效率组件“亮相” 助力降本增效

■本报见习记者 张晓玉

5月18日下午，晶澳科技正式公布了基于180mm硅片的超高功率组件深邃之蓝DeepBlue3.0技术方案。

此前5月11日晶澳科技宣布，其DeepBlue3.0高效组件72片版型在标准测试条件下的功率输出超过525W，刷新行业纪录，并于2020年下半年正式向市场推广。

国金证券分析师姚逸分析道：“近期各大组件企业纷纷发布基于大尺寸硅片的高功率组件，虽然采用的硅片尺寸和技术路线细节略有不同，但产品规格和性能参数整体差异不大，我们认为这种组件产品迭代速度的加快，将进一步拉开一二线组件企业在市场竞争中的差距，有利于组件环节中度的提升。”

## 降本增效+技术升级迭代

众所周知，光伏行业是一个波动

非常大、充满变化的行业，一方面是国际摩擦、政策补贴影响供给和需求，另一方面是新技术层出不穷带来的变化。如今，光伏产业正步入“平价上网”的关键时期，企业如何降本增效成为保持竞争力的关键。

“中国光伏行业在今年将步入平价市场，国外市场电价竞争则更为激烈，全球客户都急需能够有效降低度电成本的技术方案。”晶澳科技产品技术部总监汤坤在《证券日报》记者采访时表示：“在这样的关键时刻，我们认为组件产品的技术革新是光伏组件企业实现降本增效最为现实的办法。”自2019年以来，大尺寸硅片成为光伏行业内一个热点话题，各光伏生产商先后推出不同尺寸的大硅片产品，引起广泛关注。鉴于大硅片技术可有效提高单块组件功率，成为推动一体化单瓦成本下降的有效方式，汤坤认为产品工艺跨度更小，设备和良率现有成熟度更高且现阶段的产品效率更为正常的180mm技术能更有效

地帮助客户在短期内降低成本。

据汤坤介绍，目前晶澳科技量产主流组件功率已经达到450W+，PERC电池量产效率已达到22.9%。DeepBlue3.0组件在此基础上增大硅片尺寸、提升电池效率，同时实现组件版型、辅材的深度优化，进一步大幅提升组件的性能。其78版型可以在180mm系列平台上将功率扩展到近600W。

汤坤强调，“组件功率的最大化是否能带来一体化产业链单瓦成本的最优化，不仅需要合理的理论推算，也需要根据当前和未来一段时间内的实际情况来判断。由此得到的组件设计再通过合理的客户端收益模拟，为指导客户选择高质量高性价比的产品提供有效参考。”

## 组件端扩产进行时

伴随硅片、电池片、组件各环节技术的不断创新，组件产品向更高功率

迈进，光伏企业对高效产能的追求引发了组件端新一轮的技改、扩建潮。

2019年借壳上市以来，晶澳科技先后宣布了宁夏三、四车间3.6GW高效电池改造项目，邢台晶龙年产12000吨单晶硅棒项目以及扬州组件等项目。同时晶澳科技4月10日发布非公开发行预案，计划募集52亿元，其中37亿元用于义乌年产5GW高效电池10GW高效组件及配套项目。预计2020年底晶澳科技将形成16GW以上组件产能，硅片及电池配套产能占比80%左右。

对于不少人士关于“光伏行业接连不断放出扩产信号而引发的产能过剩担忧”，晶澳科技董事、副总经理黄新明在接受《证券日报》记者采访时谈道：“目前，全球太阳能发电量占全球发电量的比重不足3%。根据国际可再生能源署(IRENA)的预测，全球太阳能发电占比将在2040年提升至20%，将在2050年提升至25%。光伏发电已成为全球最具增长潜力的能源

供应方式，具有巨大的增长空间。其次，行业快速增长的同时，光伏产业链中市场集中度也在快速向头部企业集中。对于像晶澳科技这样的龙头企业来说，市场需求从增量和存量两个维度都有较快的增长空间。第三，光伏行业属于资本和技术密集型行业，技术和设备迭代速度快，除了新上产能外，还有相当部分的老旧产能替代。对头部企业而言，基本不存在产能过剩情况。”

此外，值得一提的是，伴随着光伏行业全球市场竞争的此消彼长，晶澳科技董秘武廷栋对《证券日报》记者揭秘道：“公司通过全球化布局，转港、跨区域订单调节，避免了单一区域市场需求变化造成的经营风险。全球化布局的销售渠道增强了公司需求弹性，保障了公司业绩稳健增长。”

2020年一季度，晶澳科技实现营业收入45.91亿元，同比增长15.5%，净利润2.86亿元，同比增长230.7%，扣非净利润3.43亿元，同比增长347.2%。

# 控股股东“包场”近2.5亿元定增份额 ST长投遭资金抛弃股价跌停

■本报记者 施露

1.15万手单子封死跌停板，公布非公开发行方案的ST长投5月19日早盘股票被二级市场资金按在跌停板上。

截至5月19日收盘，ST长投报5.35元/股，跌4.97%，当日成交1792万元，全天交易量大于5月18日。这一跌停源于5月18日晚间公司发布的一则公告。

5月18日晚间，ST长投发布公告，公司拟向公司控股股东长江联合发展(集团)股份有限公司(简称：长江联合集团)非公开发行股票，发行价格为4.32元/股，募资不超2.5亿元，扣除发行费用后将全部用于偿还银行贷款。

由于全额认购ST长投定增份额的主体为公司控股股东，因此长江联合集团认购公司本次非公开发行股票构成关联交易，而非公开发行涉及的关联股东在股东大会上需回避表决。

值得注意的是，ST长投此番股价已经处于2019年6月份至今一段时间内的历史低位。“此时认购定增份额的一方确实比较有利，不过神奇的是近段时间非公开发行的股票都在二级市场遭到资金追捧，特别是有实力的大机构认购定增份额之时，而当前ST长投却在股价并不高的时候惨遭跌停，说明外界对控股股东认购并不看好。”一位沪上主板公司高管对《证券日报》记者评价道。

## 大股东包场认购定增份额 二级市场用脚投票

如火如荼的定增市场火爆起来后，一些ST公司也开始跃跃欲试。

5月19日晚，ST长投发布公告，控股股东即将全额认购上市公司非公开发行份额，且认购价格为定价基准日的80%。对于定增资金的用途，ST长投对外称：“扣除发行费用后将全部

用于偿还银行贷款。”

不过，方案公布后，5月19日早盘，ST长投股价迎来跌停。

按照非公开发行相关规定，非公开发行定价基准日为董事会召开前20个交易日的平均价格。而往前细数20个交易日，ST长投在这段区间内最低价格为5.01元/股，是2019年6月份以来最低价格。

“控股股东包揽定增份额，相当于他们吸筹筹码的价格只有基准日价格的8折，同时，其他股东手上的权益还被摊薄，这对于其他中小股东来说，确实不是利好，表面上看是减轻了上市公司的负债，实际上控股股东巩固了控制权，成本还很低，百利而无一害，但对中小股东来看就未必了。”上海一位私募基金合伙人对《证券日报》记者分析道，“且从ST长投最近的走势来看，明显有资金在向下打压股价。”

从基本面来看，ST长投一季度财务报表并不好看。根据2020年4月29

日晚间发布一季度报告，一季度ST长投归属于母公司所有者的净利润亏损1303.67万元，上年同期净利润1077.64万元，由盈转亏；实现公司营业收入8195.93万元，同比减少48.0%；基本每股收益-0.04元，上年同期基本每股收益0.04元。

## 一季度负债率高达70% 股权结构分散

历史上，因控股股东持股比例较高而回避表决，造成提案无法在股东大会上通过的案件比比皆是。

前有东方创业数次董事会通过了控股股东资产注入议案，却在股东大会上因为关联交易问题控股股东需回避表决，中小股东反对票而使得议案最终不能通过股东大会，资产注入及重组被搁浅数年。

而此次ST长投的议案，也需要股东大会通过，且控股股东因关联交易

回避表决。

“本次非公开发行股票方案尚需获得有权国有资产管理部门、公司股东大会批准，并经中国证监会核准后方可实施。能否获得相关批准或核准，以及获得相关批准或核准的时间存在不确定性。本次非公开发行涉及的关联股东将在股东大会上回避表决。”ST长投在公告中称。

从最新披露的一季报来看，ST长投的前十大股东中，多数为自然人。控股股东长江联合集团持有1.09亿股，占上市公司总股本的35.64%，前十大股东合计持股1.34亿股，持股比例为43.8%，股权较为分散。

前十大股东中，除了长江联合集团和武汉金融控股集团，以及一季度新进的九州瑞盈控股有限公司为法人，其余7名股东皆为自然人。

对于为何控股股东包场定增份额，《证券日报》记者致电ST长投董秘办，但截至发稿未有人接听。

# B站一季度月活达1.72亿 “小破站”市值突破百亿美元

■本报记者 谢若琳

在《后浪》成功刷屏后，5月19日，哔哩哔哩(以下简称“B站”)公布了截至2020年3月31日的第一季度未经审计的财务报告。财报显示，B站一季度营收达23.2亿元，同比增长69%。

一季度，B站月活用户同比增长70%达到1.72亿，移动端日均活跃用户同比增长77%达到1.56亿，日均活跃用户同比增长69%达到5100万。从财务数据来看，“小破站”已经成功“破圈”，迎来了突破性的开年。

此外，B站的商业化能力也有所提升。月均付费用户数增至1340万，同比提升134%。毛利率从去年同期的14%攀升至23%，实现了连续四个季度的增长。

“2020年开篇，我们交出了一份令人振奋的成绩单。不仅月活及日活用

户迎来上市后的最高增幅，社区活跃度也创历史新高。用户日均使用时长跃升至87分钟，日均活跃UP主数量及其投稿量也同比翻倍。”B站董事长兼首席执行官陈睿表示，“这些成绩，源自我们长期以来在内容生态、社区体验及品牌打造等方面的持续努力。”

截至北京时间5月19日，B站股价报收于33.66美元/股，市值再创新高，达110亿美元(折合人民币约782亿元)。

## 大会员数量同比增长127%

春节假期的延长，激发了人们对互联网内容消费和创作的极大兴趣。B站抓住了这一季度的流量窗口，适时调整了市场投入的体量。这种加大投放，虽然令费用增加，但也使B站提前获得了暑期才能获得的增量。

一季度，通过B站100道社区考试

答题的正式会员数量同比增长66%达到8200万，并保持了超80%的第12个月留存率。

B站已成为人们表达自我、分享生活的重要平台。一季度，B站日均活跃UP主数量达180万，同比增长146%；其日均投稿量达490万篇，同比增长138%。用户日均视频播放量也达到创纪录的11亿次，同比提升113%。PUGV(即UP主创作的高质量视频)持续占据B站整体播放量的91%，构成了社区内容生态的基石。

在OGV(专业生产内容)方面，B站继续推进IP化和精品化两大战略重点。在具有独特优势的动画领域，B站的长期投入逐步获得回报。优质的OGV作品不仅吸引了更多新用户来到B站，更推动了付费会员的大量转化。与此同时，B站也在进一步扩充纪录片、综艺等品类的题材。

从内容构成来看，第一季度，生活、游戏、娱乐、动画和科技成为B站播放量前五的内容品类。多元的高品质专业内容形成了丰富的IP资产储备，也推动了付费会员的高速增长。截至3月底，B站大会员数量达1090万，同比增长127%。

## “破圈”商业化

从收入结构来看，在直播及大会员业务快速增长的带动下，B站的增值服务业务收入同比增长172%达7.9亿元；广告业务收入2.1亿元，同比增长90%；游戏业务收入同比增长32%至11.5亿元。

目前，B站拥有超过30款高质量游戏储备，其中有8款已获得版号。

随着社区的快速增长及品牌影响力的不断扩大，B站已成为品牌广告主

对话年轻群体的必选之地。疫情期间，线上营销已成为行业主流趋势。开年以来，华为、OPPO、vivo、麦当劳等多家品牌都选择在B站举行新品发布。

另外，尽管物流受到疫情影响，电商平台“会员购”的业绩依然保持了快速增长。本季度内，B站电商及其他业务收入达1.6亿元，实现了64%的同比增长。

财报显示，截至2020年3月31日，公司持有现金、现金等价物、定期存款和短期投资总额为79亿元，充裕的现金储备保证了B站在内容及技术研发层面的长期投入。不考虑员工股权激励成本及并购形成的无形资产相关的摊销成本，B站第一季度调整后的非美国公认会计准则(Non-GAAP)的净亏损为4.7亿元。

B站预计，2020年第二季度收入将达到25亿元至25.5亿元。

## 拟定增不超12亿元 新泉股份加码汽车饰件

■本报见习记者 兰雪花

随着企业全面复工复产，汽车市场也迎来了发展机遇。据国家统计局及中汽协数据显示，2020年4月份，受汽车产销形势回暖影响，汽车制造业工业增加值结束下降，同比增长5.8%，呈恢复性增长。

汽车市场的回暖，给上游汽车零部件制造企业带来更多发展机遇。以汽车饰件企业“新泉股份”为例，为突破产能瓶颈，提升研发实力，公司拟定增募资不超12亿元用于建设“西安生产基地建设项目”“上海智能制造基地建设”“上海研发中心建设项目”及补充流动资金。

提及本次西安募投项目的战略考虑时，公司董秘高海龙在接受《证券日报》记者采访时表示：“公司在西北地区的主要客户有吉利汽车、陕汽集团，本次在西安设立生产基地，主要是基于运输成本、响应速度、就近配套的要求，强化与客户的合作黏性。从目前订单和项目来看，基地建设完成达产后，会给公司带来四五亿元的收入增量。”

## 完善陕西地区业务布局

资料显示，新泉股份成立之初立足于汽车零部件产业集群的长三角地区，以仪表板总成为核心产品，迅速与一汽集团等汽车制造商形成合作关系。随着技术水平、生产工艺及服务能力的不断提升，公司逐步扩大汽车饰件产品应用范围，快速抢占以中、重型卡车为代表的商用车市场，并成为该领域汽车饰件总成服务的领先企业。同时，公司产品不断应用于乘用车领域，成为部分乘用车制造商的核心零部件供应商。

目前，公司在全国都有生产基地，包括北京、长春、鄂尔多斯、成都、重庆等。提及本次在西安地区设立生产制造基地的必要性，公司表示，吉利汽车西安生产基地的建设、陕汽集团的快速发展为公司西安生产基地建设项目的产能消化提供良好保障。此外，比亚迪、宝能集团、西安开沃等整车厂商的西安生产基地陆续投入建设，奔驰、北汽、广汽、上汽通用五菱等一批项目正在洽谈中并有望落户陕西，将为本项目汽车饰件产品带来庞大的潜在市场需求。

目前，汽车产业正向着智能化、高端化、轻量化和节能环保的方向发展，在国家政策和汽车行业的双重推动下，新能源汽车市场迅猛发展。公司一直以来紧跟新能源汽车的发展步伐，已配套了多个新能源汽车项目，诸如上汽大众、长安福特、吉利汽车、广汽集团、比亚迪、广汽蔚来、广汽新能源等品牌下的部分新能源汽车车型项目的配套。除此之外，公司已经与特斯拉达成合作意向，获得特斯拉Model Y的内饰定点项目。

“特斯拉作为全球知名的新能源汽车生产厂商，有着很多新的理念和技术，对于促进国内的整个电动车市场的发展有很大的帮助。”高海龙向记者表示：“我们凭借着自己的能力获得了特斯拉的认可，未来在新能源领域我们会进一步跟进发展。”

## 汽车产业迎来发展机遇

受益于整车厂客户汽车销量的持续攀升以及公司与其业务合作领域的深度拓展，公司订单量大幅增加。提及目前在手订单和经营情况，高海龙向记者介绍道：“公司客户的结构主要分为商用车和乘用车两大类，今年以来受国家持续加大基建投入影响，商用车零部件业务算是公司历史上最好的状态，订单量非常饱满，以往商用车收入占公司总销售收入比例约五分之一，今年会更多一点，乘用车板块因为一季度受疫情影响，很多客户进度停下了，不过四月份以来大部分客户正逐渐恢复，我们整个乘用车业务逐步会恢复到去年同期差不多水平。”

清晖智库创始人、经济学家宋清辉在接受《证券日报》记者采访时表示：“后疫情时代，今年汽车市场的发展呈现出强劲的恢复态势。汽车市场的回暖将会给上游汽车零部件企业带来更多的机遇，但具体效果尚待进一步观测。”

谈及今年的汽车市场走势，高海龙向记者表示：“汽车行业是中国几大经济支柱产业之一，今年疫情对乘用车市场的影响不小，不过从终端消费看，国家相应出台了更多政策，这些政策效益也逐渐体现出来了。我觉得中国乘用车还是有很大市场的，我国人均汽车保有量和国外相比有很大的增长空间，所以整个汽车行业我们非常看好。”

“对于新泉来说，我们是专注于汽车内饰和一部分外饰零部件的企业，在这一细分领域，我们是民营企业龙头，未来我们将坚持主业发展，以拓展更多的合资企业为目标。”高海龙补充道：“目前我们已经是吉利、上汽、广汽、长城、比亚迪等头部企业的核心供应商，公司未来更大的发展空间将是合资品牌的进一步突破。”

本版主编袁贞 责编刘斯会 制作曹秉琛 E-mail:zmxz@zqrb.net 电话010-83251785