

股东大会直击

吃着卤味开着会 近200名投资者在绝味食品“尝鲜”

■本报记者 何文英

一边吃着卤味，一边就把会开了，这是绝味食品股东大会的真实写照。5月7日，绝味食品在长沙总部大楼召开2020年年度股东大会，近200名投资者前来“卤味一哥”尝鲜。《证券日报》记者在现场看到，主会场以及分会场均座无虚席，机构、私募代表与个人投资者齐聚一堂。

长达近2个小时的股东沟通环节没能完全满足投资者的需求。股东大会后，只见投资者们将绝味食品董秘彭刚毅里三层外三层的全面“包围”，试图从其口中撬出更多有关公司的“鲜货”。

最有吸引力的是“鸭脖”

在绝味食品的股东大会现场，每个座位上都摆着一盒公司的产品，里面有绝味鸭脖、鸭舌还有鱼豆腐，整个会场散发着诱人的卤香。“趁着议案宣读环节先把这些吃掉，省得待会沟通环节不能集中注意力。”一位前来参会的股东打趣地对《证券日报》记者说。

当然，吸引众多投资者的并不是这些美食，而是绝味食品的公司气质。2020年，在疫情冲击大型门店停业近半年的重大利空下，绝味食品仍实现营业收入52.76亿元，同比增长2.01%，实现净利润7.01亿元。值得关注的是，绝味食品在2020年采取逆势开店策略，截至报告期末，公司在国内31个省级行政区拥有门店12399家，全年净增1445家，创历史新高。

对于逆势扩张的打法，绝味食品董事蒋兴洲在接受《证券日报》记者采访

时表示：“疫情加速了餐饮业的洗牌，同时也可能是企业逆势抄底的机会，我们要在不确定的环境中做好确定的事，因此公司鼓励加盟商逆势开店，牢牢把握住市场扩张机会。”

随着逆势开店战略的落地，绝味食品布局省份数及加盟店数量均已达到业内第一。领先的门店数量，也成为绝味食品主营业务稳健发展的重要推手。年报显示，2020年，公司卤制品销售收入达48.97亿元，基本与2019年持平，其中畜类产品及包装产品实现大幅增长。

除了疫情下的逆势增长，绝味食品更具吸引力的是其成长性。财务数据显示，公司近10年年复合增长率达到了16.6%，近5年净利润复合增长率为18.15%。此外，公司净利润含金量非常高，经营性现金流量净额与净利润的比值十年均值达到1.24。

后万店时代怎么跑？

此前，绝味食品制定的开店计划是每年新增至多1000家左右的门店，而公司最新规划是将每年新增门店数上调至1500家至1800家，这意味着绝味食品正加速迈进后万店时代。

蒋兴洲表示：“前万店时代公司采取的是饱和开店跑马圈地，快速实现网点布局和门店扩张，后万店时代要做的是渠道竞争和深度覆盖，发展城市核心商圈的布局以提升公司加权覆盖的质量。”

“这要求我们要有差异化的渠道化策略，使得门店符合目标客户的生活态度和价值观，优化单店营收，全要素地提升单店盈利能力。”据蒋兴洲透露，除了优化门店质量，今年绝味食品还将



在大学校园聚集地、城市CBD广场等投放超过200个快闪店来捕捉年轻消费者的需求。

事实上，加速迈进后万店时代并不意味着绝味食品正在赶顶行业天花板。公开资料显示，卤制品市场规模已超3000亿元，随着消费升级，赛道将保持快速增长趋势。2020年，我国卤味鸭脖门店总数超过10万家，前五大品牌市场占有率合计不到20%，这意味着绝味食品仍有巨大的市场发展空间。

绝味食品一方面深耕鸭脖主业持续吃透行业发展红利，另一方面正在努力构建美食生态打造第二增长曲线。资料显示，公司已参股了武汉零点、么麻子、和府捞面、廖记、盛香亭等品牌。截至2020年末，公司累计对外投资14家企业，7家投资基金。

绝味食品董事长戴文军对《证券日报》记者表示：“卤味赛道里还有更大的市

场就是餐桌卤味，行业规格相当于3个鸭脖品类，公司一直在关注和布局餐桌卤味，未来可以把供应链能力和管控连锁渠道的能力发挥到餐桌卤味这个赛道。”

值得一提的是，最新一季报也再次印证了绝味食品“卤味一哥”的实力。2021年一季度，绝味食品实现营业收入15.06亿元，同比增长41.22%；实现净利润2.36亿元，同比增长274.69%。此外，公司还推出了2021年限制性股票激励计划，解锁条件为相较于2020年，2021年、2022年、2023年收入增长率不低于25%、50%、80%。

在此背景下，数十家机构纷纷看好绝味食品的未来发展，给予“增持”或“买入”评级。多家机构表示，绝味食品一季度实现开门红，经营恢复达到预期，盈利能力明显改善，随着外部环境的稳定，2021年业绩大概率保持稳增长态势。

直击道道全年度股东大会：

“办法总比挑战多，向年产100万吨食用油目标迈进”

■本报记者 肖伟

“2020年，全球遭受新冠肺炎疫情冲击；2021年上半年，发达国家通胀政策抬高原料成本，对我们而言，这两年既有挑战，也有机遇。”面对全国各地远道而来的投资者，道道全董事长、总经理刘建军表示：“这些年虽有挑战，但是办法总比挑战多，这正是我们朝向年产100万吨食用油目标迈进的好时机。”

以销定产稳步前行

截至2020年12月31日，道道全经销商总数已达1113家。2020年年报显示，道道全在华中地区的销售收入同比增长32.80%，在华东地区的销售收入同比增长16.28%，在西南地区的销售收入同比增长31.85%，在其他地区的销售收入同比增长68.95%。

目标市场销售增长，为道道全上马

新产能提供了稳定的基本盘。刘建军向《证券日报》记者介绍：“2021年上半年，我们筹备的岳阳二期、广东茂名、江苏靖江食用油加工项目将持续投产。其中，岳阳二期已在4月9日投入生产。上述项目投产达产后，将解决原料短缺的问题，为华东目标市场提供更高效率的覆盖，同时提升销售布局，使之更有竞争力。”

刘建军阐述其相关理念：“中国饮食文化博大精深，各地口味风格各有不同，不能看到利好消息就贸然上马产能。我们采取比较稳健的风格，先建立稳固的市场，再培育忠诚的消费者，再上马对应产能并铺设物流通道，销售规模和经营利润就成了水到渠成的事情。”

远期目标100万吨

在此次年度股东大会上，刘建军展望未来，提出了远期发展目标：“今年是

‘十四五’规划开局之年，也是道道全朝年产100万吨食用油的这一远期目标全速前进的一年。”

一位来自深圳的机构投资者提出疑问：“年产100万吨食用油的远期目标虽然很美好，但是眼下全球通胀蔓延，大宗商品价格波动剧烈。在实现长期目标的过程中，贵公司如何应对上述挑战呢？”

刘建军略作思考后回复：“我相信，有过去的成功经验和扎实的实业基础，在5年的时间内，我们是能够实现100万吨的目标。为实现这一目标，我们提出了‘五化理念’，以品牌化手段打开市场，以专业化队伍形成战斗力，以规模化生产提升效益，以资本化路径建设产能，以信息化技术实现内外管理。今年，我们将推动旗下主打产品进入北上广深一线城市，建设相对完备的期货套期保值团队和制度。为抓住新零售、社区团购的新风口，还特别设立了电商公司，与淘宝、天猫、

京东、美团等深度合作，为客户实现‘最后一公里’送达到门。”

4月27日，道道全发布一季度报业绩，大幅度增长的业绩有力佐证上述观点。

今年一季度，道道全实现营业收入12.99亿元，同比增长33.98%，实现归属于上市公司股东的净利润6872.81万元，同比增长158.02%。

在年度股东大会后，由道道全董秘谢细波带队，投资者们先后参观了公司新产品及岳阳二期项目现场。

谢细波向投资者展示了公司新产品并表示：“经历疫情之后，消费者不仅要吃得营养、健康，还要买得实惠、便利。我们在选取品种、压榨工艺、包装设计等方面精益求精，不断推出新品满足客户需求。6月份是湖南地区高油酸菜籽的收获时节，届时我们旗下的高油酸菜籽油将有新货上市。”

一根钢丝绳从“重”到“轻”的升级之路

——专访赛福天董事长沈生泉

■本报记者 李亚男

“60年前，老一辈的赛福天人把钢丝绳做到了国内前列。60年后，新一代的赛福天人，将这根钢丝绳伸进了工程技术服务行业，完成了‘重资产’+‘轻资产’的大升级。”在无锡锡山经济开发区江苏赛福天钢索股份有限公司（以下简称赛福天）会议室里，董事长沈生泉向记者感慨道。

“每0.1毫米的探索，都是六十年技术的融合”

一根钢丝绳，主要由钢丝、绳芯及润滑脂组成，先由多层钢丝捻成股，再以绳芯为中心，由一定数量股捻成螺旋状的绳。“绳芯其实就是钢丝绳的心脏。”沈生泉向记者介绍，“传统的电梯用钢丝绳多数采用剑麻芯，但剑麻材质不耐磨，纤维长度短，直径均匀性差等无法满足要求较高的使用场合。”

2013年7月份，赛福天开始研发高分子绳芯材料。2014年、2015年赛福天分别研制出了10m/s超高速电梯绳、高分子绳芯钢丝绳，填补了此领域国内产品的空白。

在沈生泉看来，每道工序只要能提升哪怕0.1%，一根绳子整体性能就能提高1%。在工艺上反复进行调试，每0.1毫米的探索，都是为了实现钢丝绳整体质量的提升。

“这不仅是对工艺技术探索的第一步，也带动了整个行业的改变，使同类产品达到国际先进水平，每0.1毫米的探索，都是六十年技术的融合。”沈生泉告诉记者。

“目前，高分子绳芯在客户中的认可度非常高，已部分实现了产品替代。”沈生泉说。

2020年，赛福天成立了江苏赛福天新材料技术有限公司，专门生产高分子绳芯的高分子绳芯。目前，公司高分子绳芯已实现规模化生产，占电梯用钢丝绳产品的30%。

抢抓机遇 打造行业优质龙头

在电梯钢丝绳领域，赛福天产品配套三菱电梯、迅达电梯、富士达电梯、广日股份、通力等国内知名品牌电梯。在起重钢丝绳领域，公司与中联重科、三一重工、徐工机械等具有全球影响力的工程机械制造企业保持长期良好的合作关系。

“不夸张地说，这么多年来，我们电梯钢丝绳的销量一直保持国内前三。”沈生泉自豪地告诉记者。

沈生泉告诉记者，电梯钢丝绳历来主要有两大应用市场，新电梯配套安装和旧电梯维护更新。2016年前新电梯的需求明显高于旧电梯，但自2016年以来，国内市场上旧电梯的维保需求逐渐超过了新电梯的安装需求。

“公司瞄准维保市场这一增量渠道，成立了江苏赛福天机电技术有限公司，致力于维保市场的开拓，为客户提供更专业的配套、安装服务。”在沈生泉看来，抢抓机遇，是做大做强的第一步。

近年，在基建需求增加的刺激下，中国起重机械市场进一步发展，2018年至2020年三年增幅在25%以上，带动了关键零部件起重绳、钢丝绳索具的快速发展。2020年，赛福天起重绳、钢丝绳索具营业收入分别同比增长16.78%、14.28%。

2020年，为提升公司制造水平，实现装备自动化、智能化，同时降低用工成本，提升产品质量一致性。赛福天引进了工业机械臂，使用机械臂替代耗时耗力的人工组装生产部分。

沈生泉笑着告诉记者，“市场在发展，咱们硬件也不能落下，努力保持住龙头企业优势，真正做成钢丝绳领域的专业优质企业。”

打破重资产结构 布局轻资产升级“双主业”

“钢丝绳是赛福天稳定的业绩来源，要想提升盈利水平，就需要开源。”沈生泉在刚接手赛福天的时候，就冒出了这样大胆的想法。

沈生泉将目光看向了工程技术服务业的同人设计。

沈生泉告诉记者，“建筑设计是建

筑工程业务链条的前端，传统基建与新基建存在重叠，新基建发展的同时，传统基建会受到积极影响，作为上游的建筑设计企业也将迎来利好。”

2020年，赛福天同人设计实现营业收入6339.61万元，净利润2566.66万元，毛利率高达63.13%。“并购同人设计，实在一定程度上增厚了公司业绩，高毛利率也为公司未来盈利能力的增长打开了更大的空间。”沈生泉说。

2020年，同人设计EPC业务累计合同金额达到了10.4亿元，沈生泉表示：“EPC项目作为发展的重点方向之一，将全力打造成为公司新的业务增长点。当前，同人设计成立了EPC专项事业部，深入研究EPC项目规则，加快推进EPC项目落地，充分发挥公司设计+检测的产业配套优势及项目综合管理优势。”

“同人设计位于长三角核心区域，未来将依靠上市公司的背景优势，扩大业务辐射区域，提高业务量。”沈生泉补充道。

在沈生泉看来，企业的发展不是搭建空中楼阁，要脚踏实地，才能打好基础。从“重资产”升级到“轻资产”并行的发展战略，对上市公司的意义是深远的。公司在牢牢巩固钢丝绳产业的同时，未来也会发现并且适时并购优质的行业相关企业，将上市公司做大做强。”沈生泉如是说。

江西56家A股上市公司 去年营收近7000亿元

■本报见习记者 曹琦

2020年江西A股上市公司发展提速、后劲更强，尤其是头部公司盈利能力不断增强，带动上市公司总体质量提升。东方财富choice数据显示，56家江西A股上市公司2020年全年实现营业收入合计约6986.47亿元，净利润合计约248.15亿元，其中47家上市公司实现盈利，34家公司净利润实现正增长。

从细分领域来看，2020年实现营收净利双增长的公司主要涉及江西的一些优势产业，如有色金属、生物医药、电子信息、休闲食品等领域。陷入亏损状态的公司，主要身处在一些传统产能过剩行业，如公路运输、低端化工行业。56家上市公司中，正邦科技是最大“黑马”，以净利59.64亿元的亮眼成绩，挤掉新钢股份成为江西地区的“盈利王”。

正邦科技成为最大“黑马” 净利润59.64亿元领跑全省

2020年，正邦科技生猪出栏955.97万头，同比增长65.28%，跃居行业第二。该公司相关负责人告诉《证券日报》记者，2020年，正邦科技在积极应对非洲猪瘟疫情常态化的同时，意识到危机中的“机遇”，内部迅速调整并制定“四抢”战略，即抢母猪、抢仔猪、抢养殖指标、抢人才，最终抓住历史性发展机遇，实现了弯道超车。

东方财富choice数据显示，江西地区净利润前五的公司中，除了新钢股份，其余公司均实现了净利润的正增长，它们分别是江西铜业（净利润24.44亿元）、万年青（净利润21.97亿元）和方大特钢（净利润21.58亿元），其中方大特钢净利润同比增速高达25%，位居行业前列。

2020年，江西有12家企业IPO过会，在科创板、创业板、新三板精选层、贫困县企业首发上市等领域多点

突破。新上市的12家公司涉及新材料、节能环保等新兴行业，尽管在增速上分化严重，但是基本上都实现了不错的营收和净利。如金达莱2020年实现营收9.71亿元，同比增长24.81%；归母净利润3.87亿元，同比增长50.09%。甘源食品2020年归属于上市公司股东的净利润约为1.79亿元，同比增长6.71%；营业收入约为11.72亿元，同比增长5.7%，利润增速超过了营收。

优化结构转型升级 推动上市公司高质量发展

经过多年的培育和发展，江西上市公司从国企“一支独大”，逐步转向国企、民企齐头并进，到现在民企占比过半；行业分布向高科技产业集群，新上市企业中高科技产业和战略性新兴产业占比比较高，结构得到了显著优化。

2020年不少上市公司的质量也得到了显著提升，例如黑猫股份2020年成功实现大幅扭亏，全年实现营业收入55.6亿元，归属于上市公司股东的净利润9700.83万元，继续保持了国内炭黑行业的龙头地位。

江西证监局党委书记、局长唐理斌此前表示，一方面需要上市公司提升服务实体经济的能力，同时要提高公司治理水平和防范化解风险的能力，专注主业稳健经营；另一方面需要上市公司加强行业自律，做好投资者权益保护，坚守“四条底线”，真正做到尊重投资者、敬畏投资者。

“2020年江西资本市场喜事连连，是中部六省中唯一一个A股上市公司在设区市‘全覆盖’的省份。”一位长期跟踪江西上市公司的市场资深人士告诉《证券日报》记者，“其中一件喜事就是，经过多年的努力，昌九生化终于找到了靠谱的‘接盘侠’——返利网，这一突破有望让江西在互联网新经济新业态上再添新力量。”

全力降低杠杆水平 首创置业坚持高质量发展之路

■本报记者 向炎涛

运营需要。

日前，首创置业发布2020年年报显示，2020年，公司实现营业收入212.5亿元，同比增长约2%；实现营业利润18亿元，实现归属于母公司股东净利润9.8亿元。

2020年，首创置业坚持推动高质量发展，签约销售更加注重质量和效益，年内公司全力克服疫情防控及调控政策影响，有效把握市场窗口期，长三角、粤港澳及部分单核城市项目开盘热销，领跑市场，实现全口径销售额708.6亿元，其中操盘项目签约销售额564.2亿元，占比近80%。

全力抢抓销售回款

报告期内，公司多措并举，通过动态监控、强考核挂钩等方式，以确保现金及流动性充足作为阶段性经营策略中心，全力抢抓销售回款，在疫情防控常态化与行业调控持续加码的情况下，实现并表销售回款294.6亿元，同比增长11.8%。

2020年，首创置业三大核心城市圈实现签约563.4亿元，占比80%。其中，长三角、粤港澳大湾区抓住市场窗口，签约额分别同比增长约12%、21%；武汉、昆明、厦门等其他潜力型强二线单核城市实现签约额145.1亿元，占比约20%，较上年同期提升近10个百分点，多区域布局成果初步显现。

首创置业全面贯彻执行快周转策略和“369”标准，运营全面提升。武汉、昆明、郑州北多个超百万平方米大盘克服疫情影响，全面加速推盘，其中郑州北项目实现拿地8个月后即开盘。

土地储备方面，2020年，首创置业继续坚持稳健安全的土地投资策略，审慎投资，新获北京、南京、重庆、武汉、青岛等地共10个项目，土地投资额189.9亿元，总建筑面积419.6万平方米，平均土地溢价仅2.6%，其中9个项目为底价获取。其中三大核心城市圈投资额138.9亿元，占比达73.2%。

截至2020年12月31日，首创置业拥有土地储备总建筑面积1683.2万平方米（权益面积1095.9万平方米），土地储备总地上建筑面积1302.3万平方米（权益面积844.5万平方米）。土地储备总建筑面积中，约88%为发展物业，12%为投资性物业及其他。现有土地储备规模适中，且核心城市资源充足，可以满足公司未来三年业务

追求高质量发展

对于2021年市场展望，首创置业相关人士在业绩说明会上表示，随着时间的推进，房地产调控在层层加码。目前看，国家的调控政策没有任何松动的迹象，中央对房地产“房住不炒”的定位和原则没有发生变化。2021年房地产行业依然处在强调控周期，对房地产企业确实是一个巨大的挑战。

“首创置业作为国企背景地产公司，有很好的首都区位优势，有很好的市场化基因，也有二十几年的成功发展经验和对市场、对政策的相对深刻的理解，我们会追求健康可持续的、高质量发展之路，而不是盲目追求体量、规模甚至速度。”首创置业相关人士表示，未来几年，公司将在保持签约规模基本稳定和适度投资规模的情况下，致力于调整资产结构和业务布局，探索新利润的增长点，比如物业管理商业运营的轻资产业务平台，以此来降低杠杆水平，保持充足的流动性，增强抗风险的能力。

谈及“三道红线”对公司带来的影响，首创置业相关人士表示，从长期来看，“三道红线”对房地产行业有积极的作用，有利于房企更加注重自身的抗风险能力的提高，优化资产结构，降低财务风险，实现健康可持续发展。公司目前与主要银行维持了非常好的合作关系，同时公司也已经启动了相应计划，全力降低杠杆水平，严格控制债务规模，为此采取了多种措施改善相关的指标，已经取得一定成效。未来公司还将继续努力改善“三条红线”指标，争取尽快达标。

首创置业相关人士还表示，下一步，公司将继续把控负债、降杠杆，确保现金流的稳健安全作为一项重点工作，具体举措首先是增回款，持续加强销售回款力度，盘活存量资产，采取各种举措，进一步稳定和提升回款率。

此外，公司将继续稳投资，坚持稳健安全的投资策略，坚持差异化非经常性的拿地，土地投资额度主要由经营回款来覆盖，量入为出，精挑细选，优中选优，减少招拍挂拿地的占比，加强合作开发，控制土地成本。严控新增融资成本，原则上存量债务规模只减不增，同时不断优化公司债务的期限结构和渠道结构，保持融资成本的相对稳定。