

6家逆变器公司去年净利同比增超100% 光伏、储能带动市场持续扩容

■本报记者 吴奕萱 郭霖霞

在“碳中和”、清洁能源转型等因素的共同推动下，近年来光伏行业景气度持续提升，全球光伏新增装机高速增长。受此影响，作为光伏发电系统、储能系统的核心部件，逆变器市场快速拓展，多家逆变器上市公司2022年业绩增长强劲。

东方财富Choice数据显示，A股涉及逆变器的企业共11家，有9家去年净利润实现增长，其中6家增速超过100%。

多家上市公司业绩大增

4月18日，德业股份发布2022年年报，报告期内，公司实现营业收入59.56亿元，较上年同期增长42.89%，归属于上市公司股东的净利润15.17亿元，较上年同期增长162.28%，扣非后归母净利润15.35亿元，较上年同期增长187.84%。

德业股份董秘刘书剑对《证券日报》记者表示：“去年，在全球逆变器市场景气度高企的背景下，公司抢占行业风口，主打差异化竞争思路，积极推进逆变器业务扩张，不断开拓销售渠道，切入不同市场，逆变器业务销售持续高增，拉动了公司整体业绩。”

据年报显示，德业股份去年逆变器产品实现营收39.57亿元，占公司营业收入的66.44%，较上年同期增长230.41%。其中储能逆变器实现销售收入24.18亿元，较上年同期增长354.19%，微型并网逆变器实现销售收入8.07亿元，较上年同期增长657.95%，组串式逆变器实现销售收入7.04亿元，较上年同期增长30.65%。

对于德业股份三种主要逆变器产品的发展潜力，Co-Found智库秘书长张新原在接受记者采访时表示，上述三种逆变器具有各自的市场定位及优势，发展潜力都很大。“组串式逆变器主要应用于大型太阳能光伏发电系统，具有功率大、效率高、可靠性强的特点；储能式逆变器能够实现光伏储能，并在智



能电网和微电网领域得到广泛应用，具有非常广阔的市场前景；而微型逆变器则应用于分布式光伏发电系统，其以高效、智能的特点逐渐受到市场的关注。德业股份作为行业内少见的实现三类产品协同增长的逆变器企业，未来具有较大发展空间。”

另外，还有多家逆变器厂商预计2022年业绩大增。其中固德威预计去年实现净利润6.52亿元，同比增长133.35%；锦浪科技预计去年实现净利润10.4亿元至11亿元，同比增长119.49%至132.15%。

对于业绩增长的原因，上述厂家均表示主要受益于市场需求的快速增长。对于公司所从事的组串式并网逆变器及储能逆变器内外销需求旺盛，因此，公司不断扩大产能，产品的交付能力大幅提升。同时，公司坚持全球化均衡发展，紧抓市场热点区域，持续发布具有市场竞争力的机型和产品，产品竞争力不断增强，产品出货量持续增加，营收和盈利

能力快速提升。

逆变器市场持续扩容

逆变器是太阳能光伏发电系统中的关键设备之一，具有不可替代的重要作用。近年来，随着新能源行业的快速发展，逆变器市场也不断发展壮大。多位专家在接受《证券日报》记者采访时表示，预计未来几年逆变器市场需求将持续扩容。

一位不愿具名的机构人士对记者表示：“光伏逆变器是光伏发电行业技术密集度最高的产品之一，其转换效率及可靠性将直接影响到光伏发电系统的运行效益。随着光伏新增装机量大规模增长，光伏逆变器的市场需求也持续增长。另外，光伏电站的寿命一般是25年，而逆变器使用寿命一般在10年左右，因此光伏逆变器还具有很大的替换需求，将为其市场贡献更多增量。”

根据Bloomberg及中国光伏行业

协会数据，去年全球光伏新增装机已达到230GW，同比增长35.3%；我国光伏新增装机87.41GW，同比增长59.3%。国际能源署(IEA)预测到2030年全球光伏累计装机量有望达到1721GW。而根据IHS Markit数据，预计到2025年全球光伏逆变器新增及替换整体市场规模有望达到401GW。

但面对光伏并网要求的提升以及沙漠、戈壁、荒漠等更多复杂严苛的光伏装机环境，对光伏逆变器的性能、质量等也提出了更高的要求，相关企业需要不断进行产品升级，在进一步降低光伏度电成本的情况下更加适应能源系统发展需求。

对此，全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受记者采访时建议：“逆变器企业要不断提高自身的生产能力和技术水平。此外，随着新能源产业链的不断完善和国内市场的不断扩大，相关企业还需要扩大产能以提高市场占有率，从而获得更多的商业机会和利润。”

半导体设备上市公司去年业绩普遍增长 “自主可控”促进行业景气度持续提升

■本报记者 李勇

行业高景气度下，半导体设备厂商营收、净利润快速增长，喜报不断。

4月18日，半导体设备公司芯源微和拓荆科技分别披露2022年年报。其中，芯源微去年实现营业收入13.85亿元，同比增长67.12%；实现归属于上市公司股东的净利润2亿元，同比增长158.77%。拓荆科技去年实现营业收入17.06亿元，同比增长125.02%；实现归属于上市公司股东的净利润3.69亿元，同比大增438.09%。

此外，Wind数据显示，截至4月18日午间，A股15家半导体设备公司中，已有12家披露了去年年报或业绩预告，12家公司去年全部实现盈利或预计实现盈利，其中有11家公司净利润同比增长，5家公司净利润同比增长超过了100%。

景气度向好业绩快速增长

对于去年业绩大幅增长的原因，芯源微和拓荆科技两家公司均表示受到了行业景气度向好、销售订单大幅增加的影响。

年报数据显示，芯源微去年新签订单约22亿元，再创历史新高，其中前道产品实现了快速放量。而拓荆科技去年销售订单达43.62亿元，新增订单较上年同期增加了95.36%。

此外，位于沈阳的另一家半导体设备企业富创精密业绩预告也显示，公司去年取得了良好的经营业绩。据公告，经初步测算，富创精密预计去年实现归属于母公司所有者的净利润2.15亿元至2.58亿元，同比增长69.97%至103.97%。

新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示：“这些公司都专注于自己所在的细分领域，产品也都是芯片生产环节不可或缺的关键设备。如今，国内晶圆

厂家的资本开支和扩产节奏保持较高水平，对半导体设备需求仍然旺盛；同时，行业基于产业链安全考虑，也催生出了更大的国产设备需求，国产设备市占率正不断提升。”

行业发展进入加速期

近年来，半导体设备厂商紧抓行业高速发展机遇，持续在新产品、新技术上加大研发投入，着力提升核心能力。比如，年报显示，芯源微去年研发投入1.52亿元，同比增长64.47%。拓荆科技去年研发投入3.79亿元，同比增加31.37%。

高强度的研发投入，不仅使半导体设备厂商得以在细分领域保持领先，也促进了新产品不断涌现、突破。

芯源微年报显示，去年公司前道涂胶显影机实现快速放量，其中offline、I-line、KrF机台均实现批量销售。浸没式机台已陆续获得国内多家知名厂商订单，超高温Barc机台也成功实现了客户导入。去年第四季度，公司首台浸没式高产能涂胶显影机在国内某知名客户处完成验收。这也标志着公司前道涂胶显影设备已完成在晶圆加工环节28nm及以上工艺节点全覆盖，并可持续向更高工艺等级迭代。

“半导体设备是半导体产业发展的基础，没有半导体设备的自主可控，就无法实现半导体产业的自主可控，也就无法保障半导体产业链、供应链的绝对安全。”李鹏岩告诉记者，“在政策的支持下，我国半导体设备产业近年发展迅猛，已取得部分关键领域的重大突破。”

“半导体产业链自主可控是长期主线，设备及零部件国产替代迎来加速期。”浙商证券在最近发布的一份研报中预计，今年半导体行业资本开支上升，今年半导体市场预期，国产设备获得大规模验证机会，国产化率有望加速提升。

百货零售上市公司去年业绩两极分化 “数字化转型”成行业破局共识

■本报记者 冯雨瑶

同花顺数据显示，截至4月18日，已有28家百货零售业相关上市公司披露了2022年年报。据梳理，28家公司中仅有4家去年实现营收正增长，9家公司去年实现净利润正增长。

百货零售业去年业绩不振并不出人意料，但梳理年报不难看到，即便在经营环境整体欠佳的背景下，相关上市公司业绩仍然呈现出显著分化。根据年报，谋求数字化转型，已成为百货零售业的发展共识。

近七成公司净利下滑

数据显示，28家公司中，除宁波中百、红旗连锁、新华百货、三江购物4家上市公司去年实现营收正增长外，其余24家公司营收均出现不同程度下滑，其中同比降幅最高达30%；而在净利润方面，28家公司中，近七成公司去年净利润同比下滑，9家则陷入亏损。

根据相关年报，门店数量少、消费需求减弱、政策性补贴减少等，是各家百货零售上市公司认为导致业绩下滑的主要原因。

以中百集团为例，公司常年深耕湖北市场，虽在当地享有品牌、渠道、规模等优势，但去年公司仍未能扭亏为盈，且亏损额较上一年进一步扩大。对此，中百集团在年报中表示，业绩下滑主要是受渠道分流、消费需求不振等因素影响。

商业战略专家潮成林告诉《证券日报》记者：“经营不善的百货零售公司大多存在着业态场地老化、场景及服务体验不佳等问题，而多数消费者更愿意选择新晋开业或已完成升级、体验感更好的商场。”

值得关注的是，在众多百货零售公司直面盈利难题时，也不乏一些公司另辟蹊径，甚至逆势实现业绩增长。比如，年报数据显示，宁波中百公司在其药理研究和临床应用方面也投入巨大，并持续深化产学研合作。

在老龄化人口不断增加，居民健康意识逐渐增强的背景下，中药保健品处于景气阶段，市场规模不断增长。近年来，寿仙谷加大网络营销力度，其知名度和影响力不断扩大，互联网销售收入占主营业务收入的比重增长至24%，互联网销售已成为公司传统销售渠道的重要补充。

现营收、净利润分别同比增长3.12%、81.67%。

竞速数字化转型

不难注意到，“数字化转型”几乎成了所有百货零售上市公司年报中的关键词。

据记者梳理，各家百货零售公司发力数字化转型的主要方式包括：通过提升数字化服务经营管理能力、发展多业态数字化融合运营、以数字化为引领，加快线上线下渠道融合，以及通过数字化工具及精准营销，拓展私域流量池等。

以重庆百货为例，该公司近年来数字化转型步伐不断加快。据悉，公司已实现业务、会员、管理、服务等数字化管理，还构建了百货云购、超市OS和多点、电器淘、汽贸车生活等线上运营平台，促使线上交易大幅增加。同时，公司通过跨界整合业态资源，横向联合向上集成供应链。

此外，一些百货零售公司正率先试水AR技术。近日，广州友谊引入玩美AR虚拟试妆方案，为行业数字化转型提供了新思路。据悉，消费者进入商场后，可以在智能设备中自由选择AR虚拟试妆品类。

那么，除了数字化转型，百货零售业寻求发展还有什么抓手？

“百货零售业面临的盈利难点，一是缺乏对年轻用户的了解，部分企业营销思路过于传统，没有好的引流品项吸引用户到场；二是租金等固定成本的上涨，成为盈利的最大阻碍；三是缺乏数字化运营经验或效果不理想，无法优化品类结构且成本难以降低。”深圳思其晟公司CEO伍伍麒对《证券日报》记者表示。

伍伍麒认为，除了数字化转型外，线下门店的改进也很有必要。同时，百货零售公司可引进一些网红品牌，借助于新营销手段吸引更多客户到店。

潮成林表示，如今消费者前往百货商店的需求，已从过去单纯的物资需求，升级为体验乃至情感需求。“因此，商场除了所售商品需具有一定的独特性和差异化之外，还必须从场景体验、服务体验和社交属性等三个维度，尽可能满足消费者更多的消费需求。”

一体化压铸相关上市公司去年业绩集体增长 市场看好行业发展前景

■本报记者 吴奕萱 郭霖霞

随着国内一体化压铸产业化进程加速，一体化压铸板块内多家上市公司2022年业绩增长。截至4月18日，已有拓普集团、爱柯迪、旭升集团等公司先后公布了去年年报，数据显示，上述公司去年营收均实现了不同程度增长。

得益于新能源汽车行业持续高景气，近年来一体化压铸产业发展迅速。4月14日，工信部、国家发改委、生态环境部联合发布《关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》，其中提出到2025年，一体化压铸成形等先进工艺技术实现产业化应用。

一体化压铸企业业绩喜人

公开资料显示，一体化压铸技术是通过将原本设计中需要组装的多个独立的零件重新设计，并使用超大型压铸机一次压铸成型，直接获得完整的零部件，实现原有功能的技术。该技术最早由特斯拉于2019年提出，并于2020年9月份应用于Model Y车型的后地板生产上。根据特斯拉公布的信息，Model Y的后地板采用一体压铸技术后，将原

方案的80个冲压焊接零件集成为一个铸件，并实现40%的降本和10%的减重。

受近年一体化压铸技术产业化应用加速发展的影响，不少相关上市公司去年业绩实现增长。

零部件企业方面，拓普集团去年实现营收159.93亿元，同比增长39.52%，实现归母净利润17亿元，同比增长67.13%；爱柯迪去年实现营收42.65亿元，同比增长33.05%，实现归母净利润6.49亿元，同比增长109.29%；旭升集团实现营收44.54亿元，同比增长47.31%，实现归母净利润7.01亿元，同比增长69.70%。

对于业绩高增长，拓普集团表示，这受益于公司在新能源汽车产业的广阔产品线、系统研发能力及创新型商业模式等因素的积极影响，轻量化底盘及汽车电子产品线逐步进入收获期并贡献业绩，公司销售收入与利润保持快速增长。旭升集团则称，公司前期开拓的新能源领域客户项目订单持续放量，营收规模大幅增长。

压铸设备企业方面，伊之密去年实现营业收入36.80亿元，同比增长4.16%。公司表示，去年家电、3C行业较为低迷，公司压铸机业务也受到一定的影响。但与此同时，由于汽车行业的

快速发展，公司一体化压铸领域以及LEAP系列高端压铸机表现亮眼。下一步，公司将加大拓展力度，推动一体压铸这一全新应用场景的更快发展。

一体化压铸市场前景广阔

随着汽车轻量化、电动化发展，一体化压铸技术开始受到造车新势力、传统车企新能源部门的青睐，蔚来汽车、小鹏汽车、大众、沃尔沃等纷纷开启一体化压铸技术研发和应用，孕育出全新的一体化压铸技术蓝海市场。国联证券预计，2025年国内一体化压铸零部件市场空间将达到348.4亿元，2021年至2025年CAGR(复合年均增长率)为230.9%，市场空间广阔。

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉告诉《证券日报》记者：“一体化压铸技术是对传统汽车制造工艺的革新，可以让车身轻量化，节省成本，提高效率，缩短供应链，整车的制造时间和运输时间缩短，减少人工和机器人，提升制造规模。同时，一体化压铸技术对新能源汽车解决续航问题起到积极作用。新能源汽车对减重和提效的诉求加速结构件集成度提升，一体化压铸

研发筑起“护城河” 寿仙谷去年净利同比增38.32%

■本报记者 吴文婧

4月18日晚间，寿仙谷发布2022年年度报告，报告期内，公司实现营业收入8.29亿元，同比增长8.07%，净利润2.78亿元，同比增长38.32%，扣非净利润2.53亿元，同比增长27.39%。在此基础上，公司拟向全体股东每10股派发现金红利4.4元。自2017年上市以来，寿仙谷业绩逐年稳步增长，已累计5年实施分红。

作为行业中稀缺的研发型中药企业，寿仙谷业绩稳健发展的背后是持续的科技研发筑起的“护城河”。年报显

示，去年寿仙谷投入研发费用4782.39万元，占营业收入比重达5.36%。

寿仙谷董董事会秘书刘国芳向《证券日报》记者表示：“以行业内唯一的灵芝孢子粉去壁技术为基础，公司开发的核心产品差异化优势显著。此外，公司灵芝、铁皮石斛的研究开发已构建了从优良品种选育、生态有机栽培、中药现代炮制到药理临床研究等一整套完善的中药药企全产业链标准化体系。”

凭借引领行业的技术水平，寿仙谷已经进入标准制定者的队伍。目前，寿仙谷主导和参与制定已发布的中医药

标准已达50项，其中国际标准3项，包括领衔制定了《中药-灵芝》《中药-铁皮石斛》ISO国际标准。

江苏省徐州市经开区招商局局长史周华向《证券日报》记者表示：“中药企业的创新，除了加强对中药药材的种植、采集、加工和质量控制等方面的研究和开发，提高中药药材的质量和效果，为研发提供更好的材料基础外，需要进一步加强中药药效和药理学机制的研究，提高对中药药效的认识和理解，并推进中药现代化研究。”

前述寿仙谷相关负责人表示：“除

了深入研究灵芝、铁皮石斛等优良品种选育及栽培技术研究、灵芝孢子破壁、去壁工艺研究和开发等核心技术外，公司在其药理研究和临床应用方面也投入巨大，并持续深化产学研合作。”

在老龄化人口不断增加，居民健康意识逐渐增强的背景下，中药保健品处于景气阶段，市场规模不断增长。近年来，寿仙谷加大网络营销力度，其知名度和影响力不断扩大，互联网销售收入占主营业务收入的比重增长至24%，互联网销售已成为公司传统销售渠道的重要补充。