

高乐股份再出手跨界布局新能源领域 业界质疑与原有业务不具备协同性

■本报记者 李雯珊

5月21日晚间,高乐股份发布公告称,其全资子公司高乐新能源科技有限公司(以下简称“高乐新能源”)与五凌电力有限公司(以下简称“五凌电力”)于2023年5月20日签订《战略合作协议》。该协议合作期限为自签约之日起三年,如需提前终止需经双方另行签署协议相互同意。

从双方合作内容来看,以风电、光伏等新能源项目为主,发挥各自资源、规模、技术等方面优势,结合自身战略和资源,经双方协商一致后,依托五凌电力的资金优势和高乐新能源的制造业优势,共同申报开发新能源项目或以五凌电力名义申报新能源项目。

“本协议仅为各方形成合作关系的意向性文件,不涉及具体金额,具体合作内容和进度将根据各方后续工作步骤进一步落实和推进。”高乐股份证券部相关人士向《证券日报》记者表示。

而这并非高乐股份第一次布局新能源领域。今年1月份,高乐股份曾发布关于与义乌经济技术开发区管理委员会签署战略合作协议的公告,拟于义乌经济技术开发区投资建设2GW纳米固态电池项目,投资总额约为20亿元。

谈及上述固态电池项目的进展以及其他新能源项目的投资情况,高乐股份董事长兼总经理杨旭恩在5月9日发布的投资者关系活动记录表中表示,公司将合理统筹资金安排,合理确定资金来源、支付方式、支付安排等。未来公司将专注于实业经营,在努力做好现有主营业务发展的同时,开拓新业务,努力寻求新的业务和利润增长点,争取早日扭亏为盈。

根据高乐股份2022年年报显示,公司营收为3.17亿元,净利润亏损额为8362.5万元,主要涉及三大业务,分别是玩具制造业务,营收为2.14亿元,占总营收的比例为67.54%;教育信息化业务营收为5439万元,占总营收的比例为17.12%;批发和零售业务营收为4129万元,占总营收的比例为13%。

2022年11月下旬,高乐股份迎来新的控股股东——华统集团。公开资料显示,华统集团是浙江省一家以农业产业经营为主体、多元化发展的民营企业,拥有华统股份、华统食品、华统新能源、华统房地产等23家控股子公司,并拥有“饲料加工-畜禽养殖-畜禽屠宰加工-肉制品深加工”的完整产业链。

“在跨界投资中,非常重要的是协同效应。高乐股份的相关对

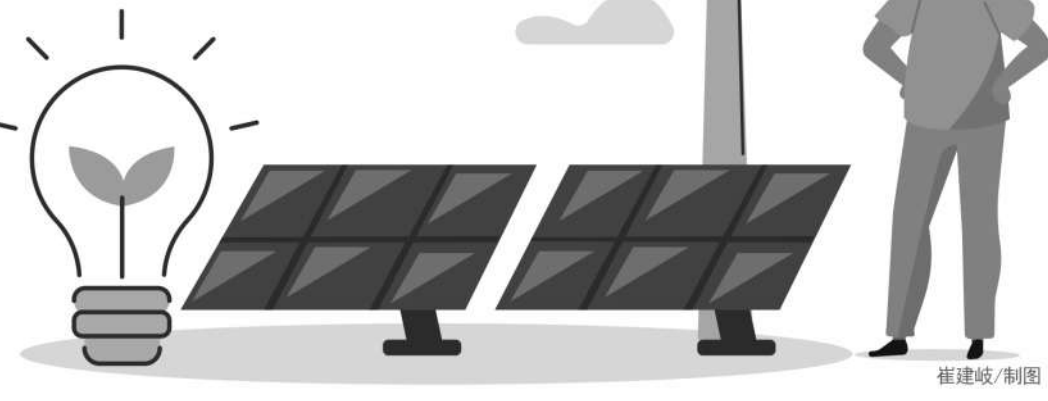
5月20日

高乐新能源与五凌电力签订《战略合作协议》

该协议合作期限为自签约日起三年

合作的内容以风电、光伏等新能源项目为主

双方将发挥各自资源、规模、技术等方面优势



崔建波/制图

外投资,与所处行业几乎没有任何的协同效应。因此,该案例或并非是追求与原行业的协同效应,而是出于对新风口——新能源领域的布局。希望通过收购和投资新能源项目抓住机会。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇对《证

券日报》记者表示。

目前已披露的投资业务与原业务是否具有协同性?对此,高乐股份证券部相关人士向《证券日报》记者表示:“因为公司现在是新的大股东,有一些项目要投资,大股东有很多产业,并不是完全无法

协同,能否融合要看大股东的具体操作。”

“高乐股份跨界投资的跨度较大,让人生疑,一般情况是在原有业务基础上进行转型升级,与原有业务实现有机的融合。”北京社科院研究员王鹏向记者表示。

横店影视前4个月票房收入同比增超30% 全产业链布局下加大内容板块发展力度

■本报记者 吴文婧

5月21日晚间,横店影视披露了4月份经营数据,2023年4月份公司实现票房收入9228.84万元,同比增长399.86%,实现观影人次287.78万,同比增长348.47%。2023年1月份-4月份,横店影视旗下直营影院426家,银幕2715块,共实现票房收入6.36亿元,同比增长30.49%;实现观影人次1638.37万,同比增长28.3%。

横店影视相关负责人向记者表示:“今年以来,致经营业绩承压

的环境因素消除,行业经营环境持续好转,随着内容供给的恢复和观影人次的增加,给行业的快速恢复注入了强心剂。公司坚定看好行业发展,今年将继续保持新开业影院速度和影视内容投资力度,并持续降本增效。”

据了解,2023年4月份,横店影视新开业直营影院7家,新增银幕46块。同时,为了提升整体品质,增加综合竞争力,横店影视根据评估指标持续实施影院关停制度,优胜劣汰,2023年一季度,公司关停影院1家,银幕数6块,不良项目的剔

除有利于提高公司整体运营效率。

值得一提的是,近年来,横店影视着力构建涵盖影视投资、制作、发行、放映等业务的全产业链发展模式,公司积极调动业务板块协同效应,实现由“院线”向“电影公司”的转型升级。

“公司内容板块凭借专业的投资团队,借助横店影视品牌势能,整合上下游优势资源,精准视角投资优质影视项目,内容板块已成为公司新的利润增长点。”前述负责人表示,“今年,公司将进一步加大对内容板块的发展,加强与片

方及大型发行公司项目合作,形成战略同盟,计划完成每年参投10部以上优质影片的投资目标,年度主投及参投影片票房收入达到全国总票房的20%-30%。”

公告显示,2023年1月份-4月份,横店影视参与出品的电影共8部,包括《流浪地球2》、《保你平安》等口碑影片,累计票房收入66.08亿元,同比增长172.83%。据悉,横店影视目前还储备多部投资影片,并将积极推动孵化原创电影、电视剧、网剧、网络电影等项目,待时机成熟后开机。

“我们预期今年全国电影市场回暖,进口片引进数量有所回升,平均票价涨幅将趋于平稳,全国新建影院增速持续放缓,行业将进一步整合优化。”对于今年电影市场的发展,前述负责人表示,公司内容板块和放映板块营业收入也将随着影视行业的复苏而逐步恢复。

Co-Found 智库秘书长张新原向记者表示:“各大影视公司要持续注重技术和内容的创新,在业务转型、产品升级等方面保持不断创新。”

“盐言故事”或成知乎成长新武器 快速崛起靠什么?

■本报记者 许洁

3年前,古装悬疑剧《长安十二时辰》带火了西安旅游,也让播放在优酷会员拉新创下新高。谈起《长安十二时辰》这部小说的缘起,作者马伯庸是这样说的:“这部小说的想法来源于有人在知乎提的一个问题,如果你给《刺客信条》写剧情,会把背景放在哪里?”马伯庸看到后就在这个问题上回复了一条短的回答,却得到了网友非常好的反馈,于是他干脆把它衍生成了一部小说。

“类似这些内容在知乎社区里面还有很多,他们就像宝藏一样沉淀在这里等待挖掘。”知乎副总裁、教育会员业务负责人张荣乐5月19日在接受《证券日报》记者采访时表示。

5月18日,知乎刚刚宣布旗下全新故事品牌“盐言故事”App正式上线。从官方介绍来看,新品牌脱胎于知乎原故事业务,定位原生短故事平台,致力于成为引领数字阅读领域的物种,为用户提供更加专业的、沉浸式的阅读体验。

此次“盐言故事”品牌的独立,标志着知乎故事业务进入新的发展阶段。未来知乎社区将继续以“专业讨论”为核心定位,从社区生长而来的故事业务将以独立品牌“盐言故事”为平台,在产品功能、服务体系、品牌价值、产业合作等多个领域展开更深层次的探索。

短故事是不是

下一个内容创作风口?

数据显示,2022年,我国数字阅读用户规模达5.3亿,数字阅读

市场总体营收规模达463.52亿元,同比增长11.5%。其中,网络文学是数字阅读的重要领域。在这个市场里,盘踞着阅文集团、番茄小说等实力强劲的玩家。但在更细分的短篇故事领域,知乎则是开创赛道的先行者。

张荣乐表示,“盐言故事”App承载了知乎的故事业务,并与知乎账号打通,共享创作者服务体系,提供专门的故事内容阅读服务。但相比知乎主站,“盐言故事”App为用户提供更专业的、沉浸式的阅读体验。

“短故事业务远没有发展到成熟的阶段。”张荣乐对记者表示,“知乎的问答体系为短故事业务提供了非常好的选题素材池。但其内容量相比长网文还是远远不够的,我们大概是几个作者这样的体量,但长网文的作者体量是在百万量级的。所以从选题性以及作者规模上看,短故事业务远没有到天花板。”

要回答“短故事是不是下一个内容创作风口”这一问题,答案在于创作者的收入如何。据记者了解,在收益机制上,故事创作者的收入主要是多渠道广告会员点击,知乎短篇目前爆款文章的收入已经可以达到10万元以上。据张荣乐介绍,平台上现在累计收入过千万的创作者已经到了2位数了,创作者月收入的平均中位值也已经过万元。从收入的绝对值角度看,这两个数据都是远远超过长网文平台的。

事实上,独立发展“盐言故事”这个品牌并非知乎的随意尝试,而是基于对用户需求的深刻洞察。

“我们在分析用户的行为后发现,很多用户尤其是一二线城市年轻的女性用户,在成为会员之后会重度消费很多的故事内容,且这个用户群是逐渐增长的,有些甚至不是知乎社区的用户,也会因为故事内容被吸引进来。在这种背景下,我们就把整个故事品牌独立出来,从而可以为喜欢故事的用户提供更好的产品体验。”张荣乐表示。

有业内人士表示,当前,不管是长故事还是短故事,提升阅读体验和优化题材结构是用户最为关注的内容,企业需要更加关注用户需求,注重内容精品建设、提升模式与技术的创新。

5月19日,记者体验后发现,相比于知乎App,“盐言故事”App更偏重为用户提供更专业的、沉浸式的阅读体验。在功能上,“盐言故事”App在丰富的内容分发和推荐之外,强化了多项核心特色,如:文本网读器的划线评论升级为弹评,让阅读更沉浸;听书功能极具代入感,无限接近于人声;应用AI生成图片功能,极大提升创作和运营效率。未来,“盐言故事”App还将在创作者服务体系和AI技术等领域持续优化迭代,为喜爱短故事的读者带来更多惊喜。

知乎将如何做好短故事这门生意?

上述业内人士表示,知乎拥有完整的社区生态和创作者生态,近10年的积累让其他跟进者很难在短时间里效仿。

张荣乐表示:“我们的定位是原生短故事平台,社区这个基因很

重要。因为我们的一大特点是用户读完后的互动性非常强,这是有别于长网文的。因为长网文的字数基本都在几百万字,大家对一个情节的讨论是分散的。但是短故事可以即刻看到弹幕,读者的讨论是非常热烈和集中的。”

张荣乐也指出了行业的一些现象,那就是有平台短时间内买些作品,然后和流量撮合一下,“投喂”给读者,“但这不是一个平台健康发展的方式,所以我们非常强调原创和优质。我们今年会更多的把重心放在内容上,因为目前平台的内容量跟其他长网文平台还有非常大的差距,内容也将成为我们建立的最大壁垒。”

正是有了这样的认知,除了利用好社区这一属性,如在保证高质量内容和创作者激励方面做足了功夫。比如,“盐言故事”业务的整个内容标准要高于知乎社区的整个内容标准,且这个标准或许还是全行业最高的。“我们有质检团队、治理团队,独立在制作体系之外,来保证整个是良性的循环。在创作者方面,对创作者进行分层运营。作品表现受欢迎的作者,会有直接的制作人进行长期的对接,帮助做选题内容的优化;新的作者则会引导他们在社区里面写自己感兴趣的内容。”张荣乐表示。

值得注意的是,知乎坚持的会员制度对于短故事来说或是一个更好的商业模式。

张荣乐解释称:“长网文的主要商业模式是按章节付费,大部分的头部作品是不加入到会员制度里的,是要按照章节付费的,只有比较长尾的才加入到会员,这会让

合盛硅业子公司成功研发 碳化硅半导体材料并具备量产能力

■本报记者 冯思婕

5月21日晚间,合盛硅业公告称,公司控股子公司宁波合盛新材料有限公司(以下简称“合盛新材”)于近日成功研发碳化硅半导体材料并具备量产能力。

据悉,合盛硅业通过合盛新材布局第三代半导体产业的研发与制造,截至2022年底,宽禁带半导体碳化硅衬底及外延片产业化生产线项目已累计投资4.62亿元。

在2022年年度董事会工作报告中,合盛硅业提到,基于产业链优势,公司进一步加快硅基新材料的布局。公司已完整掌握了碳化硅材料的原料合成、晶体生长、衬底加工以及晶片外延等全产业链核心技术,突破了关键材料(多孔石墨、涂层材料)和装备的技术壁垒,目前碳化硅生产线已具备量产能力,产品良率处于国内企业领先水平,在关键技术指标方面已追赶上国际龙头企业水平。

据悉,合盛新材2万片宽禁带半导体碳化硅衬底及外延片产业化生产线项目已通过验收,并具备量产能力,6英寸晶体良率达到90%,外延片良率达到95%;产品得到市场的积极反馈,合盛新材的6英寸衬底和外延片已得到国内多家下游器件客户的验证,并顺利开发了国外客户。同时,合盛新材8英寸衬底研发顺利,已经实现了量产。

“碳化硅下游需求较旺盛,但碳化硅的原材料并不稀缺,因此,其制作工艺、加工稳定性以及产品良率尤为关键,非常考验企业的实际制造能力。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤告诉记者,“合盛硅业作为硅料行业的头部企业,拓展碳化硅市场具有一定的先天优势。其碳化硅产品良率已达到90%,超过了业界平均水平,甚至达到全球领先水平。”

合盛硅业认为,提高碳化硅衬底材料的国产化率,实现进口替代是我国半导体行业急需突破的产业瓶颈,公司研发成功后,可以进一步推动碳化硅工艺技术进步,实现进口替代,保障第三代半导体材料的可持续发展。

近年来,合盛硅业持续布局光伏产业链,在光伏组件、光伏玻璃、硅料等环节发力,落实公司向硅化工下游进一步拓展的整体战略规划,形成公司光伏新能源产业链一体化的格局。

华安证券分析师王强峰在研报中提到,合盛硅业在光伏领域的建设,一方面顺应行业发展趋势,向下游领域进行业务延伸,拓展建设光伏组件产能,进一步扩大和完善了公司在硅基新材料的布局,提升公司的产业规模和综合市场竞争实力。另一方面,落实了公司向工业硅下游进一步拓展的整体战略规划,形成公司光伏新能源产业链一体化的格局,形成了‘多晶硅-单晶硅切片-电池组件&光伏玻璃-光伏发电’的完整产业链,有利于公司打造新的盈利增长点,为公司中长期可持续发展提供保障。

常熟汽饰再获国内主机厂大额订单 预计项目总金额约19亿元

■本报记者 陈红

在全球新能源汽车快速发展之际,产业链企业常熟汽饰的发展经营势头良好。

5月21日晚间,常熟汽饰发布公告称,公司于近期收到国内某知名新能源主机厂的多个《中标通知书》,公司成为客户的乘用车立柱总成、侧围总成等产品供应商,将为客户开发、生产乘用车立柱总成、侧围总成等产品。

本次定点的客户产品均为新能源汽车项目,项目预计从2024年开始,生命周期5年,预计生命周期总金额为人民币19亿元左右。

常熟汽饰表示,公司获得客户的认可,是在原有新能源汽车客户的基础上,实现了新客户的突破,使得公司在乘用车内饰业务的客户结构进一步优化,客户基础更加广泛、稳固。

事实上,今年以来,常熟汽饰接连揽获超亿元大单。3月13日,常熟汽饰曾公告称,公司成为国内某知名新能源主机厂和大众安徽的乘用车车门板总成供应商,将为其开发、生产乘用车车门板总成产品。其中,国内某知名新能源主机厂的项目预计从2024年开始,预计生命周期总金额为人民币3.8亿元左右;大众安徽的项目预计从2025年开始,预计生命周期总金额为人民币4亿元左右。

对此,有券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“常熟汽饰深耕汽车饰件市场多年,客户多为新能源汽车的自主品牌,客户需求旺盛。频频揽获大额订单,彰显了主机厂对公司乘用车内饰产品开发设计、技术能力、质量保证、生产保障能力的认可,有利于推动公司获取更多订单,增加公司与更多主机厂建立业务关系的机会。后期项目的落地,有利于持续增强公司核心竞争力及盈利能力。长远来看,常熟汽饰未来业绩可期。”

新能源汽车尤其是高端新能源乘用车的热销给常熟汽饰带来非常大的机遇。上述分析师向《证券日报》记者表示:“2023年是常熟汽饰新项目积累的一年,合肥、大连、肇庆三大新基地有望小批量投入生产,助力公司大众安徽、奇瑞、小鹏、比亚迪等新项目顺利量产,迎来新一轮订单爬坡的成长期;同时,公司新产能位于新能源汽车产业生产制造集聚地,有利于公司后续就近获客、节省运输成本,提升公司长期竞争力。”

此外,常熟汽饰正不断加快向智能内饰集成化方向发展,积极打造智能座舱,抢占行业高端市场。广汽咨询首席策略师沈萌向《证券日报》记者表示:“汽车智能座舱是一项综合性极强的技术,涉及电子、软件、显示等各类先进功能,目前国内仍处于起步阶段,但随着汽车保有量和使用量的大幅提升,以及智能汽车的广泛应用和普及,汽车智能座舱的要求和需求都会快速增加,市场容量将快速扩大。”