

临时股东大会前夕 同济科技秀业绩 公司二股东却称“不正常”

■本报记者 刘钊 施露

7月4日晚间,同济科技发布包括2023年半年度业绩预告、2023年上半年新签合同情况以及与相关方签订《战略合作框架协议》在内的多份公告,力证公司2023年上半年经营业绩成效。而在现任管理层秀业绩的同时,同济科技控股股东与第二大股东量鼎实业的斗争仍未结束。就在7月7日,公司第二大股东以撤换现任董事会为主要目的临时股东大会即将举行。量鼎实业内部人士对《证券日报》记者称:“在7月7日临时股东大会即将召开之际,公司一口气发布包括战略合作协议和业绩预告等在内的多个公告,是不正常的。公司2022年的半年报业绩为最近五年最低,所以2023年上半年看似不错的增长率是建立在2022年同期低基数之上。”

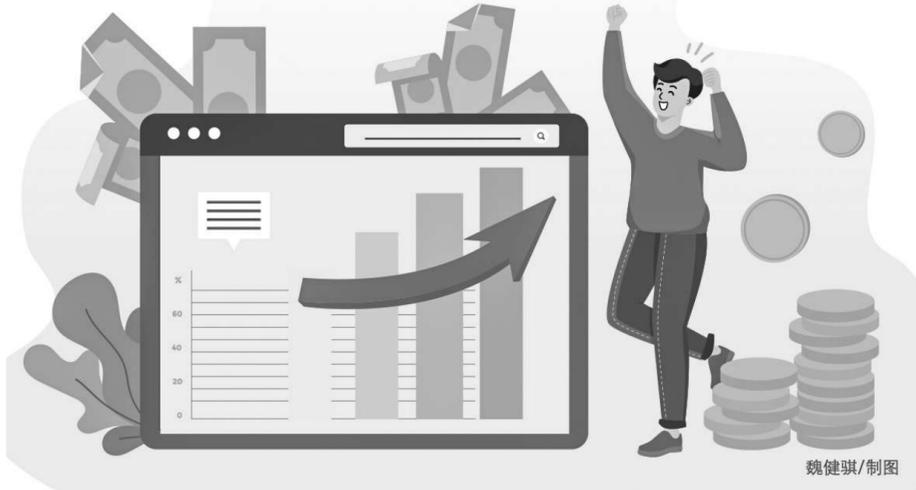
预计净利润同比增超122%

根据7月4日晚间披露的公告,同济科技预计2023年上半年归属于母公司所有者的净利润为1.78亿元到2.08亿元,与上年同期相比,将增加0.98亿元到1.28亿元,同比增加122%至159%。预计2023年上半年实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为1.42亿元到1.72亿元,与上年同期相比,将增加0.65亿元到0.95亿元,同比增加85%到124%。

对于业绩取得大幅增长的原因,同济科技表示,一是房产开发项目的周期性结算影响;二是报告期内公司工程咨询业务量较上年同期增加;三是报告期内惠州市第八污水处理厂有限公司特许经营权政府回购。此外,今年1月份至6月份,公司新签合同额约25.76亿元,较上年同期增加190.74%;其中超过1000万元以上的施工合同达11个,合同金额累计25.10亿元。

“今年上半年,公司克服种种困难,取得了不错的业绩,这是公司全体同仁共同努力的结果。希望减少外部

同济科技预计2023年上半年归属于母公司所有者的净利润**1.78亿元到2.08亿元**,与上年同期相比,将增加**0.98亿元到1.28亿元**,同比增加**122%到159%**



魏健骐/制图

干扰因素,给公司一个良好的外部发展环境。”同济科技内部管理层人士对《证券日报》记者表示,“我们做好本职工作,希望股东能支持和认可。”

对于公司上半年业绩预增的情况,量鼎实业内部人士回应《证券日报》记者称:“2023年上半年,同济科技部分利润由过往团队投资开发的苏州和泗泾的房地产项目结转,由于公司近3年没有新增土地储备,因此不具有可持续性;惠州污水项目政府回购短期提前实现了盈利,但环境板块又少了一个项目,经常性收益盘子又少了一块。另外,公司连发两个与关联方股东之间的战略合作框架协议,内容较为空洞并且又涉及关联交易,总体意义不大。”

临时股东大会召开在即

同济科技股东不合由来已久,

2021年,代表同济大学行使经营性资产所有者职能的同济控股将其持有的同济科技1.46亿股股份无偿划转给同杨实业,同杨实业成为同济科技大股东。在上述股权转让过程中,2021年一季度,量鼎实业通过二级市场两度举牌同济科技,成为公司第二大股东。

然而同济科技的业绩不佳,让量鼎实业对公司“失望透顶”。量鼎实业希望通过推举高管进入管理层的方式参与到同济科技的日常管理中,不过均以失败告终。

6月28日,同济科技2022年年度股东大会在上海举行。然而大会审议的17项议案遭到公司股东全数否决。而就在7月7日,由量鼎实业发起的同济科技2023年第一次临时股东大会即将举行。

公告显示,本次临时股东大会,共有16项议案,其中14项为人事任免

案。会议计划审议包括同济科技董事长余翔在内的6位董监事。

董事罢免议案显示,量鼎实业认为现任多位董监事成员存在消极不作为的现状,“坐吃历任经营管理层留下来的老本”致使公司业绩严重下滑;没有组织公司管理层形成有效可实施的战略规划,导致公司战略发展方向不明,使同济科技无法真正回归“科技”属性等问题。

对于董事官远发,量鼎实业认为其在担任公司董事期间,作为控股股东的实际控制人,违反了控股股东解决同业竞争的承诺,损害了上市公司和全体股东的合法权益。对于董事高欣,量鼎实业认为其就控股股东的同业竞争问题,未能勤勉履责,未进行及时调查、核查及披露,未能尽责维权。公司治理存在缺陷,控股股东秉承“一股独大”思维,内部人控制问题突出,损害了公司及其他股东的合法权益。

中船特气拟4.89亿元投建高纯电子气体项目 进一步增强市场竞争优势

■本报记者 张晓玉

7月4日,中船特气发布公告,公司拟在河北省邯郸市肥乡区建设年产150吨高纯电子气体项目,预计项目总投资约4.89亿元,将根据项目建设进度分批投入。

公告显示,项目拟购置土地约530亩,将通过招拍挂方式取得,项目最终用地面积以正式签署的土地出让合同为准。本次购置土地除供该项目建设外,预留部分土地用于后续规划建设,新建建筑面积约19177平方米。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹在接受《证券日报》记者采访时表示:“中船特气此次投资将有助于提高其特种气体的生产能力,丰富产品类型,提高行业竞争力,从而提升客户吸引力和市场影响力,长远来看有利于公司的盈利水平提升和市场影响力扩张。”

中船特气主营电子特种气体及三氟甲磺酸系列产品的研发、生产和销售。据介绍,当前中船特气三氟甲磺酸年产能已达9250吨、六氟化钨年产能已达2230吨、三氟甲磺酸年产能达660吨,具备电子特种气体及三氟甲磺酸系列等50余种产品的生产能力。

纯度是电子特种气体重要指标之一,通常用百分数表示,如99.999%(4N)、99.9999%(5N)、99.99995%(5N5)等。纯度是实现电子特种气体应用的关键,需要将自产或外购粗品气体提纯到4N-6N的纯度,杂质含量也是下游客户审核认证时把控的主要指标。

中船特气相关负责人对《证券日报》记者表示:“公司的纯化技术主要包括精馏技术、化学纯化技术、吸附技术等。同时,公司研发了低温连续精馏工艺装备,掌握了精馏过程关键参数,实现了中气产品的连续化生产和高效提

纯;此外,公司还设计了特定的化学纯化反应和吸附剂,定向清除难分离杂质,实现气体产品的深度提纯。”

“目前公司的三氟甲磺酸、六氟化钨、氯化氢纯度分别可以达到5N、6N、5N5级别,未来各类高纯气体的研发和生产同样也依赖于公司的纯化技术水平。”上述负责人进一步说道。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示:“电子特种气体的市场需求处于快速增长期,国产化进程加速。随着大规模集成电路、高端制造、新能源等新兴产业快速发展,电子特种气体作为不可或缺的关键性材料,需求量与日俱增。随着相关国内企业的快速发展,过去长期为国外企业垄断的电子特种气体市场,将进入新的发展阶段。”

根据TECHCET发布的数据显示,2022年全球电子特种气体市场规模为

50.01亿美元,同比增长8.43%,创下历史新高。预计到2025年,全球电子特种气体市场规模将达到60.23亿美元,2022年至2025年年均复合增速为6.39%。

中船特气方面对记者表示:“在国家政策的支持下,国内电子特种气体产业初具规模,产业发展所需的技术、原料、工程等越来越成熟,人才储备和知识产权布局收效明显,结合本地化发展需要,未来的市场空间和增长潜力巨大。”

“本次对外投资项目将提高公司特种气体的交付能力,助力公司产品多样化及更快、更好地响应客户需求,加深客户对公司产品技术的理解和质量的信任,进而提升公司在营销端的综合实力,进一步增强市场竞争优势;有助于发挥和扩大公司在产品技术、品牌覆盖、市场营销、技术支持与服务等方面的优势,增强公司核心竞争力,提高公司综合经济效益。”中船特气表示。

中科磁业计划扩大永磁材料产能至2.95万吨 积极开拓下游新领域业务

■本报记者 吴文婧

7月4日晚间,中科磁业发布公告称,公司与东阳市高铁新城管委会签署了投资合作协议,计划在东阳市高铁新城五科科创谷建设年产6000吨高性能钕铁硼、20000吨节能电机磁瓦及1500吨粘结磁项目,项目总投资额不低于20亿元。本次项目新址建设用地约175亩,将在东阳市高铁新城五科科创谷新建“高性能钕铁硼磁钢和节能电机磁瓦两家未来(绿色)工厂”,扩能规划完成后,公司永磁材料综合设计产能将达2.95万吨。

在碳达峰、碳中和背景下,我国能源结构持续优化,永磁材料在减少碳排放方面具有突出优势,下游景气度高企。据悉,中科磁业主要产品目前应用于节能家电、工业设备、新能源汽车、消

费电子等领域,能够显著降低能耗。

“中科磁业的高性能钕铁硼磁钢打破了国外企业同类产品垄断,目前主要应用于智能手机、可穿戴设备、智能音箱等中高端消费电子领域。”有知情人士向《证券日报》记者表示,“作为前沿科技密集应用的消费领域,消费电子产品对永磁材料性能品质的要求逐步提升,行业集中度将进一步提升,这对公司来说是扩大市场占有率的重大机遇。”

公告显示,中科磁业拟在原有永磁综合产能的基础上分期逐步完成扩能规划。首先将原IPO募投项目“年产6000吨高性能电机磁瓦及年产1000吨高性能钕铁硼磁钢技改项目”调整为“年产20000吨节能电机磁瓦及2000吨高性能钕铁硼磁钢建设项”,公司后续将对原募投项目变更履行相应的审批程序。扩能规划的剩余内容将根据实

际进展情况后续分期实施。

据中信证券测算,在新能源汽车、工业电机、风力发电、变频空调、消费电子、轨道交通、工业机器人等领域的持续拉动下,叠加“双碳”的强力支撑,预计2030年全球高性能钕铁硼需求量将增长至36万吨以上,稀土永磁材料未来的需求空间完全打开。

前述人士表示:“作为战略性新兴产业,永磁材料产品的大规模应用将加快制造业与绿色低碳经济深度融合的进程,推动能源清洁低碳安全高效利用。未来,磁性材料面临更高的品质与产量需求,中科磁业有望紧抓这一战略机遇期把永磁业务做大做强。”

中科磁业在公告中表示,本次永磁产业扩能规划,是满足下游核心客户需求、不断扩大永磁业务市场规模和提高行业影响力的重要手段,为将公司打造

成为“新一代消费电子和节能家电领域全球领先的永磁材料应用方案提供商”奠定了坚实的基础。

记者获悉,此次中科磁业扩能计划新增产线产品的市场定位将更具前瞻性,产线计划能够高度适配新兴领域新产品的定制化生产,有助于公司进一步满足下游市场和客户的需求。

“除了通过加大技术研发投入,保持产品的市场优势地位,提高市场占有率外,中科磁业计划进一步加快完成在移动通信、人工智能、虚拟现实、云服务、无线充电、机器人等板块的布局,拓展新领域的商业机会,构建更宽的产品终端应用场景。”前述人士表示,“产能的优化将有利于中科磁业与更多优质大型客户在新领域开展合作,接受更大规模、更为稳定的订单,实现业绩增速和规模的持续成长。”

叉车锂电化贡献利润增量 安徽合力预计上半年净利润大增

■本报记者 王丽新
见习记者 陈 熹

千亿元叉车市场正在迎来锂电替换潮。7月3日晚间,叉车行业头部企业安徽合力发布公告表示,预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为6.04亿元至6.9亿元,同比增长40%至60%,扣除非经常性损益的净利润为5.25亿元至5.96亿元,与上年同期相比,将增加1.75亿元至2.45亿元,同比增加50%至70%。

公告称,报告期内公司围绕“电动化、低碳化、网联化、智能化”发展目标,积极开拓国内、国际市场。公司锂电新能源叉车及国际化业务产销规模实现快速增长,推动经营业绩同比提升。

预计净利润大增

数据显示,安徽合力近5年净利润分别为3.52亿元、3.5亿元、4.03亿元、3.78亿元、4.32亿元,总体平稳。今年上半年,公司预计净利润会大幅提升,显示出叉车锂电化正在逐渐成为新的利润增长点。

安徽合力相关人士向《证券日报》记者表示,叉车和海外业务对当前销售增长的贡献较大,目前公司电动式叉车销售数量比例已经过半,叉车的性能越来越优化,整个生命周期使用性价比更高,叠加环保等因素,销售增速非常快。事实上,从安徽合力去年年报公布的销售数据也不难看出,电动式叉车正在取代内燃叉车成为公司新的利润增长点。

安徽合力2022年年报显示,公司实现叉车销量26.08万台,同比下降5.08%。但从车型结构来看,以锂电为主要动力的电动式叉车均实现了销量增长,其中电动平衡重乘驾式叉车(I类车)实现销量2.78万台,同比增长22.18%;电动乘驾式仓储叉车(II类车)实现销量0.24万台,同比增长18.03%;电动步行式仓储叉车(III类车)实现销量10.27万台,同比增长0.89%;内燃平衡重式叉车(IV+V类车)实现销量12.79万台,同比下降13.69%。

CIC灼识咨询总监董晓雅向《证券日报》记者表示,叉车的电动化是行业发展的大趋势,叉车使用故障率更小的电机代替内燃机,大幅降低使用成本与维护成本,从而提升用户企业整体的盈利能力;同时,由于叉车不需要进行燃料

的消耗,实现在工作时“零碳排放”,有效的帮助用户企业避免工作时碳排放超标带来的限产。

“叉车的电子电气架构(EEA)能够把车辆中的各类传感器、电子控制单元(ECU)、线束拓扑和电子电气分配系统整合在一起完成运算、动力和能量的分配,进而实现整车的各项功能,相较于内燃叉车更加符合叉车的智能化发展趋势。”董晓雅表示。

此外,有业内人士向《证券日报》记者表示,尽管叉车生产升本更高,但对于消费者来说,用电比用油便宜许多,近期电动叉车的增长主要来自于内燃式叉车的替换效应。

行业或迎重要发展机遇

据东吴证券周末双测算,2022年全球叉车市场规模约1500亿元,其中海外市场约1100亿元,国内市场约400亿元。在多位业内分析师看来,国内叉车多使用锂电为主要动力,具备显著竞争力,因此在欧美市场替代铅酸电池叉车的趋势显著加速,叉车行业或迎来重要发展机遇。

“2022年三季度欧洲和美洲叉车电动化率分别为89%和66%,但其中大部分存量市场应用铅酸电池。对比铅酸叉车,锂电叉车具有密度高、维护费用低、补能高效等优势。我们认为随着三电技术发展成熟与锂电池成本下降,电动叉车的动力来源将转向锂电池。而锂电叉车单价和盈利能力均高于燃油和铅酸叉车。”6月8日,中金公司在研报中表示。

事实上,锂电叉车具有显著的应用优势和经济效益,据杭叉集团小集测算,以每年2000小时的使用时间计算,锂电叉车相比内燃叉车每年可节省5万元左右的综合成本。中金公司表示,应用方面,锂电叉车少有日常维护的需求,有望替代国内内燃叉车和海外铅酸叉车。

“中国叉车企业掌握后发优势,通过叉车锂电化实现产品质量和性价比提升的弯道超车,目前正是中国锂电叉车替代国内内燃叉车、欧美铅酸叉车的好时机。中国叉车行业竞争格局整体较为稳定,未来重点关注中国叉车企业在锂电产品方面的持续创新,以及在海外销售渠道的拓展。”华泰证券表示。

上半年订单充足出口收入占比提高 飞龙股份预计净利润同比增超440.43%

■本报记者 肖艳青

7月4日晚间,飞龙股份披露2023年半年度业绩预告,公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润1.3亿元至1.5亿元,同比增长440.43%至523.57%;实现扣非后净利润1.2亿元至1.4亿元,同比增长1034.91%至1224.06%。

对于业绩变动的原因,飞龙股份表示,报告期内公司订单充足,出口收入占比提高,营业收入较去年同期增长较大;涡轮增压器渗透率提高,混动汽车快速上量,涡轮增压器壳体产品保持一定增速;新能源行业快速发展,混动、纯电动汽车逐渐普及,公司新能源热管理产品增长较快。同时,原辅材料价格回落,芯片国产替代逐步实现,采购成本下降,产品毛利率同比提升。

香颂资本董事沈萌对《证券日报》记者表示:“汽车行业逐渐成为新的支柱产业,相关零部件和技术的需求空间扩大,有利于企业业绩的持续好转。”

据悉,飞龙股份以机械水泵、排气歧管和涡轮增压器壳体等发动机热管理业务为基础,同时大力开拓新能源汽车领域和民用领域业务。公司目前已建立批量供货的新能源客户有理想、蔚来、奇瑞、零跑等120余家客户。

黄冈职业技术学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示:“公司上半年净利润同比大增,一方面是公司海外收入大增,增厚了利润;另一方面随着新能源行业的快

速发展,公司相应产品销量大增,其中新能源汽车补贴退场之后混动汽车销量大增,公司混动汽车业务增长较快,并且混动涡轮增压器的利润高于普通燃油汽车涡轮增压器的利润。”

飞龙股份所处行业属于汽车零部件制造业,其经营业绩的变化与下游汽车行业发展状况息息相关。

今年前五个月工业生产延续恢复态势,汽车行业工业增加值继续保持两位数字增长。据中国汽车工业协会整理的国家统计局数据显示,2023年1月份至5月份,汽车制造业工业增加值同比增长14.2%,高于同期规模以上工业10.6个百分点。数据显示,今年1月份至5月份,汽车产销分别完成1068.7万辆和1061.7万辆,同比均增长11.1%。

据悉,目前飞龙股份以新能源热管理产品(电子水泵系列产品)和热管理系统产品为重点发展方向,积极拓展民用领域。该产品可广泛应用于5G基站、通信设备、服务器液冷;现代化农业器械、大型机械装备工业液冷;风力和太阳能储能等相关民用领域,目前已有超40个项目正在进行中。

对于汽车零部件制造企业面临的机遇与挑战,沈萌表示,新能源汽车、新能源储能等都是正在快速发展的新兴产业,会开辟新的赛道,对零部件也会产生新的需求,市场格局面临洗牌契机,为相关企业提供了新的发展机遇,但传统零部件市场的竞争非常激烈,相关企业必然需要长期不断投入才能保持竞争力。