

# 5家工程机械类上市公司中期业绩亮眼 行业研发投入加大 “电动化”竞赛正起

■本报记者 李正

A股迎来2023年中期业绩披露季,工程机械板块(按申万行业分类)上市公司业绩增长情况较为亮眼。东方财富Choice数据显示,截至8月22日记者发稿,板块内已有8家上市公司发布了2023年中报或业绩快报,报告期内合计实现归母净利润29.44亿元,同比增长46.66%。

《证券日报》记者以投资者身份致电土石方机械生产商柳工,其相关负责人表示,目前公司主营的挖掘机和装载机产线,产能利用率基本都能达到100%,主要是今年以来海外订单增长速度较快,从全年来看市场预期比较乐观,将保持业绩增长态势。

东高科技投研院副院长揭冲在接受《证券日报》记者采访时表示,支撑工程机械赛东上半年整体经营业绩走高的主要因素是市场需求增长、原材料成本价格稳定、企业坚持技术升级创新等,预期下半年板块盈利增长会延续。

## 未来市场预期乐观

具体来看,上述8家上市公司中有5家报告期内实现归母净利润同比增长。多家公司在中报或业绩快报中表示,受益于报告期内公司产品市场需求旺盛,实现盈利较大幅度增长。

例如安徽合力披露的中报显示,报告期内,公司生产经营持续稳中向好,进中提质,产品结构迭代升级、电动化率提升速度加快,海外市场持续活跃、智能化水平快速提升。实现归属于上市公司股东的净利润6.58亿元,同比增长52.51%。

在揭冲看来,一方面,海外终端市场的需求增长直接推动了国内工程机械产品的销售,对赛道内诸多企业盈利增长形成推动作用。众多工程机械企业积极开拓海外市场,海外市场占有率进一步提升。同时,国内工程机械行业一直在不断

进行技术升级和创新,例如电动化产品,提高了产品质量和附加值,帮助公司获得更高的盈利。

酷望投资总经理杨如意在接受《证券日报》记者采访时表示,国内宏观经济环境的稳定和改善为工程机械板块的盈利增长提供了坚实的基础。收入端,随着国内宏观经济景气度的提升、固定资产投资和产业转移的推进,对于工程机械的需求逐步回暖,为相关企业带来一定收入。成本端,原材料价格的逐步稳定也降低了生产成本。

《证券日报》记者了解到,包括柳工在内,多家工程机械公司目前都处于满产状态。据叉车生产商安徽合力相关负责人透露,近期生产经营情况正常,订单饱满,产能利用率甚至超过100%,很多产线需要加班加点完成工作;高空作业平台生产商浙江鼎力相关负责人也表示,目前公司已经处于满产状态,订单方面,国内、国外都比较理想,从中报数据来看,国内、国外销售四六开。

“随着国内基础设施建设、城镇化工作推进以及‘一带一路’建设等,国内市场对工程机械需求将会得到企稳回升,国际市场也将释放更多的产品需求,赛道整体盈利提升有望延续。同时,随着行业竞争越来越激烈,一些竞争对手的退出以及市场份额的转移,也会对赛道内企业业绩增长产生积极影响,具备技术和质量领先的企业将有机会获得更多的市场份额。”揭冲说。

## 加大研发投入力度

《证券日报》记者在梳理公告时注意到,多家工程机械赛道内企业正在积极提升公司产品的电动化率水平。

叉车生产商杭叉集团近日披露的中报显示,报告期内,工业车辆产品电动化、智能化的发展趋势愈发明显,新能源工业车辆需求呈现高速增长,行业整体转型升级的成效已经突显,电动叉车占比已经

达到64.45%。

另据上述浙江鼎力相关负责人透露,公司的桅柱式系列高空作业平台产品电动化率基本达到100%,现在普遍问及的电动化率一般都是关注臂式系列产品,今年上半年该系列的电动化率已经达到76%。

“公司近几年一直在推进提升产品电动化率工作,比如臂式的电动化产品在2020年研发下线,从2021年下半年到现在坚持向海外市场推广。”该负责人进一步表示,国内工程机械产业的电动化率进程很快,2020年公司推出电动款时,国内市场臂式高空作业平台产品三成左右是电动款,七成左右是柴油款,到2021年客户电动款需求达到了七成左右,市场接受度很高。

揭冲表示:“首先,传统的内燃机设备污染较大,电动设备作业时不会产生废气、废水,减少对环境的负面影响,随着全球环保要求提高,工程机械企业也在积极响应。其次,电动设备使用电能,相比燃油或液化气等传统能源,能源成本较低,同时,电动设备在能源转换

过程中损耗相对较小,能源利用效率也更高。最后,随着产品技术的不断升级,电动设备的性能和使用寿命也得到了提升,具有更高的功率输出和更灵活的操控性,可以提高效率和操作便捷性,增加产品竞争力,提升市场份额。综合优点,也成为了工程机械企业重视提高电动化率的意义。”

而为了提高公司产品的电动化率,多个工程机械企业也加大研发投入。东方财富Choice数据显示,上述工程机械板块8家上市公司除去柳工外,报告期内合计研发费用约8.99亿元,同比增长12.23%,其中6家公司研发费用同比增长。

杨如意表示,工程机械产业正在面临技术升级、市场需求的变化以及日益严格的环保要求,为了确保在这种激烈的竞争中维持领先地位,加大研发力度和推动技术创新变得尤为关键。推出更为先进、高效和环保的产品来满足市场和客户的需求,还可以有效地降低成本,提高生产效率,进而提升企业

的整体竞争力。

开拓海外市场成效显著

今年以来,国内工程机械板块上市公司紧紧抓住海外市场机遇,积极开拓市场,帮助公司实现了不错的业绩增长,同时,多家企业依然继续看好年内海外市场需求释放。上述安徽合力相关负责人表示,今年公司的产品销量增长主要来自海外市场,2022年底的统计数据显示海外销售收入占比已经达到30%,今年以来整体规模仍在不断增长,“目前来看整体市场预期还可以,国内市场前景比较乐观,海外市场需求预计将持续高速增长。”

据上述柳工相关负责人透露,目前公司的产品主攻海外市场,所以今年以来都是在靠海外订单的增长来实现业绩增长。

在揭冲看来,多家工程机械赛道上市公司海外市场发展成效显著,支撑公司上半年经营业绩走高,也有助于提升市场份额和增强国际竞争力。

# 演唱会经济火爆 产业链上市公司业绩向好

■本报记者 李昱丞  
见习记者 丁蓉

8月22日,全球舞台灯光龙头浩洋股份披露2023年半年报,公司上半年实现营业收入7.09亿元,同比增长24.16%;实现归母净利润2.23亿元,同比增长27.12%。

今年以来全球演唱会持续升温,各明星演唱会门票基本场售罄,演出场地周边酒店“一房难求”、设备商订单大增,演唱会经济呈现增长之势。多家上市公司抓住市场回暖机遇,上半年实现业绩增长。

## 多家公司业绩增长

今年以来,TFBOYS十周年演

唱会、周杰伦2023嘉年华演唱会、2023年张韶涵“寓言”世界巡回演唱会等接连开唱。据中国演出行业协会统计,2023年上半年中国全国营业性演出场次同比增长400.86%;演出票房收入同比增长673.49%;观众人数同比增超10倍。演唱会火爆现象并不止于国内,全球演唱会正在迅速复苏。

演唱会直接拉动产业链上中下游发展,包括上游策划执行方、演员、场馆、中游音响、灯光、舞台,以及下游宣传推广、艺人经纪、门票管理、安保等。不仅如此,演唱会还带动酒店、餐饮、旅游、文创等周边产业。多家A股上市公司位于产业链中游的设备赛道。

浩洋股份证券部相关负责人向《证券日报》记者表示:“公司主

要营收来自海外市场,国内市场业务是公司新的增长极,上半年国内演艺设备的需求快速恢复,公司重视研发投入,在演艺灯光设备的造型、电子、光学、热学、机械结构及控制系统等技术领域拥有多项自主知识产权。”

LED显示企业洲明科技和利亚德上半年也实现业绩增长。洲明科技2023年半年报显示,公司上半年实现营业收入32.99亿元,同比增长4.21%;实现归母净利润2.21亿元,同比增长81.33%。对于演出市场,洲明科技方面表示:“舞台显示是公司持续服务的领域之一,演出市场的回暖和增长让公司受益。”

利亚德2023年半年度业绩预告显示,上半年归母净利润3.21亿元至3.61亿元,同比增长20%至35%。公司方面表示:“公司的LED显示产品已广泛应用与舞台,包括演唱会、各种大型活动演出等。”

加码布局演唱会赛道

北京市社会科学院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示:“演唱会经济火爆,成为今年消费中的一个热点,与社会经济的不断发展、消费理念的不断升级密不可分,以‘90后’‘00后’为主的年轻人正在成为消费主力军。演唱会带动相关产业和领域的消费,未来产业空间有望进一步扩大。”

多家上市公司在这一领域加码布局。锋尚文化在投资者互动平台表示:“目前公司正在积极拓

# 库存及周转天数下降 泡泡玛特上半年净利润超去年全年

■本报记者 袁传玺

8月22日晚间,泡泡玛特发布了2023上半年财报。报告期内,公司实现营收28.14亿元,净利润4.77亿元,超去年全年净利润。

此外,上半年泡泡玛特库存及周转天数下降,毛利及净利率进一步提升。财报显示,上半年毛利率60.4%,同比提升2.3个百分点;经调整利润率19%,同比提升3个百分点。库存方面,截至2023年6月30日,库存约7.6亿元,与2022年12月31日相比下降20.8%;周转天数从2022年12月31日的156天降至2023年6月30日的132天。

对于泡泡玛特上半年业绩表现,艾媒咨询创始人兼CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,泡泡玛特此次业绩大增,首先得益于海外市场业务大幅增长;此外,公司在营销和品牌建设,以及品牌形象方面做出的相应调整,比如

新店建设、拓展新产品线、进入新的地区市场等,形成了共同增长的良好局面。

## 新锐IP实现高速增长

随着渠道的持续扩张及IP的不断丰富,并通过全渠道会员运营,泡泡玛特用户规模快速扩大。数据显示,上半年中国内地新增注册会员438.4万人,累计会员总数破3000万人,达到3038.8万人。2023年上半年会员贡献销售额占比92.2%。

线下渠道方面,2023年上半年泡泡玛特于中国内地新开19家线下门店,门店数量从329家增至340家;新开120家机器人商店,机器人商店数量从2067家增至2185家。

线上渠道方面,泡泡玛特抽盒机小程序的2023年上半年实现了3.73亿元的收入,天猫旗舰店上半年收入为1.55亿元,抖音平台2023年上半年收入约1.1亿元,同比增长了569%。

在IP建设方面,2023年上半年,IP表现依旧强劲,SKULLPANDA、MOLLY和DIMOO分别实现收入5.26亿元、4.11亿元、3.62亿元。其中,SKULLPANDA在2022年11月份推出的第八个系列《温度》,截至2023年6月30日,单系列销售收入达到2.55亿元。

此外,新锐IP实现高速增长,2022年下半年推出的全新IP“HACIPU”在2023年上半年实现收入6900万元。设计师团队PDC(Pop Design Center)推出的小野在2023年上半年实现收入1.09亿元,同比增长191.3%。此外,PINO JELLY、Zsiga等新锐IP也受到市场欢迎。

在高端产品方面,上半年泡泡玛特推动潮流艺术化而打造的高端产品线MEGA COLLECTION实现收入2.42亿元。

一位不愿具名的行业分析师对《证券日报》记者表示,泡泡玛特作为行业国内的龙头,拥有IP设计和优秀的供应链能力,同时不断拓展和创新,产品和业务不断多元化发

展,从而促进企业业绩不断向好。

于法国、马来西亚开设门店

值得关注的是,泡泡玛特2023年上半年港澳及海外收入3.76亿元,同比增长139.8%。这也是首次披露海外利润情况,上半年实现经营利润7889万元。

截至2023年6月30日,泡泡玛特港澳及海外门店达到55家(含合营及加盟),机器人商店达到143家(含合营及加盟),跨境电商平台站点数达到28个。上半年,泡泡玛特在法国、马来西亚开设了首家线下门店,品牌和产品在全球范围内获得了更广泛的认可和喜爱。

并且,泡泡玛特正进一步拓展海外市场,日前,泡泡玛特与全球最大的酒店、餐饮以及零售企业集团——美诺国际集团(Minor International)宣布成立合资公司,共同开拓泰国市场,双方将充分利用各自资源,共同促进潮流文化在泰

国的发展。

此外,2023年上半年,泡泡玛特参加了英国MCM动漫展、墨尔本OZ动漫展、雅加达动漫展、马来西亚IOICITY商场展会,展出的SKULLPANDA、MOLLY、DIMOO、THE MONSTERS等潮流IP向海外消费者深入展示了IP魅力,并吸引更多海外艺术家和IP版权方与泡泡玛特合作。

对于海外业务的表现,张毅表示,海外业务大幅增长,得益于其相对较好的产品生产基础,但也需要注意目标市场的竞争状况,当地的需求能力和消费能力,以及品牌和产品的吸引力等。并且,在扩大海外市场时,也应继续加强供应链、物流体系以及时刻关注当地的商业环境和文化差异等。

对于未来泡泡玛特的发展方向,张毅认为,泡泡玛特要在全球范围内打造品牌影响力。但也要做好产品的知识产权、产品品质、产品创新和品牌文化建设,才能保证企业长期稳定的发展。

大连热电将实现业务转型

半年报中,两家公司也分别对康辉新材借壳上市事宜进行了介绍。

恒力石化在半年报中表示,为优化业务架构,聚焦主业发展,公司决定分拆康辉新材并通过重组方式实现上市。通过分拆上市,康辉新材将实现与资本市场的直接对接,发挥资本市场融资的功能和优势,从而有效降低资金成本,并为康辉新材增强市场竞争力提供充足的资金保障,同时也利于资本市场对公司不同业务进行合理估值。

大连热电在半年报中也表示,在大连市政府统一领导下,公司及控股股东大连清洁能源集团有限公司(以下简称“清洁能源集团”)与恒力石化启动了与康辉新材的资产重组工作,通过资产重组,引入备受市场青睐的石化领域带有高科技属性的新材料产业,可有效提升上市公司质量,化解独异性风险,实现国有资产增值,并有利推动地方经济发展。

据两家公司前期所披露预案,此次重大资产重组主要包括三部分:一是大连热电向清洁能源集团或其指定的第三方出售全部资产及负债;二是大连热电向恒力石化、江苏恒力化纤股份有限公司以发行股份的方式购买康辉新材全部股权;三是募集配套资金。

“大连热电目前主营热电联产和集中供热,受煤价上涨以及环保设备升级改造等方面影响,公司近年经营面临着较大压力,业绩波动较大。”李鹏岩认为,通过此次重组交易,大连热电将实现业务转型,有助于改善公司的盈利能力,提升公司的抗风险水平。

公开信息显示,康辉新材在营口、大连、苏州、南通布局有四大产研基地,具备完善齐备的全产业链产能结构。公司主营高端化、差异化、绿色环保型的功能性膜材料、高性能工程塑料和生物可降解材料,是全球为数不多同时拥有BOPET功能膜和锂电隔膜研制能力的制造商,具备技术领先、全产业链与一体化的综合竞争优势。恒力石化披露的半年报信息还显示,康辉新材首条超强湿法锂电隔膜生产线已于今年6月初全线贯通,实现稳定生产。汾湖基地在建的80万吨/年功能性薄膜项目也已于今年一季度逐线加快投产,公司光学级、电子级与复合流体等膜材料产能规模都得到了大幅提升。

对于此次借壳重组,恒力石化前述相关负责人透露,相关尽职调查、审计及评估等各项工作目前都在紧张有序地向前推进中。

本版主编于南 责编刘慧 制作闫亮  
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话010-83251785

# 恒力石化、大连热电披露上半年业绩 康辉新材“借壳”上市 正有序推进之中

■本报记者 李勇

8月22日晚间,恒力石化和大连热电同日披露半年度报告。上半年,恒力石化实现归母净利润30.49亿元,其中二季度盈利20.29亿元,环比增长98.92%;大连热电上半年实现归母净利润2.07亿元,同比增超38倍。

由于恒力石化正在推动分拆公司旗下康辉新材料科技有限公司(以下简称“康辉新材”),“借壳”大连热电实现上市。而如果最终交易完成,大连热电将战略性退出热电厂行业,未来定位于新材料业务。

## 双双披露半年度报告

随着外部原料成本的企稳以及下游市场消费需求的复苏,恒力石化经营业绩持续显著改善。上半年,公司共计实现营业收入1094.29亿元,同比下降8.16%;实现归母净利润30.49亿元,同比下降62.01%。其中二季度单季实现盈利20.29亿元,环比一季度增长98.92%,近乎翻倍。

“从单季度来看,二季度明显好于一季度,公司产品价差环比有所改善。”针对上半年的经营情况,恒力石化相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,公司炼化产品价差环比改善,其中成品油、芳烃表现较好,聚酯化纤产品二季度受下游织造开工率逐步提升及订单增加的影响,盈利能力也在逐步修复。烯烃化工产业链,由于地力、基建等终端需求仍显疲软,聚乙烯、苯乙烯、聚丙烯等化工产品价格提振困难,大宗化工品价差维持在行业低谷水平。

新热点财富创始人李鹏岩告诉《证券日报》记者,上半年在原料和产品价格同步下滑、国际和国内需求不及预期等多重因素的冲击下,石化行业经营整体持续承压,很大一部分公司仍未摆脱亏损。李鹏岩认为,恒力石化二季度业绩环比大幅改善,可能是公司采取了有效的成本控制措施、市场需求逐渐回升以及产品结构优化等因素的综合影响。对于公司来说也是一个积极信号,显示出公司经营能力和市场竞争力的提升。

大连热电披露的半年报显示,今年上半年,公司实现营业收入4.02亿元,同比下降2.88%,实现归母净利润2.07亿元,同比大增3854.33%。大连热电上半年归母净利润的大幅增长,主要是受公司东海热电厂燃煤机组关停资产处置账务处理的影响,剔除相关影响后,公司上半年扣非归母净利润是亏损的,实际亏损1.35亿元。亏损原因主要系售电量下降导致收入减少,同时因耗煤量增加燃煤成本有所增加,此外建设工程结转固定资产停止资本化利息,也导致财务费用同比有所增加。

## 大连热电将实现业务转型

半年报中,两家公司也分别对康辉新材借壳上市事宜进行了介绍。

恒力石化在半年报中表示,为优化业务架构,聚焦主业发展,公司决定分拆康辉新材并通过重组方式实现上市。通过分拆上市,康辉新材将实现与资本市场的直接对接,发挥资本市场融资的功能和优势,从而有效降低资金成本,并为康辉新材增强市场竞争力提供充足的资金保障,同时也利于资本市场对公司不同业务进行合理估值。

大连热电在半年报中也表示,在大连市政府统一领导下,公司及控股股东大连清洁能源集团有限公司(以下简称“清洁能源集团”)与恒力石化启动了与康辉新材的资产重组工作,通过资产重组,引入备受市场青睐的石化领域带有高科技属性的新材料产业,可有效提升上市公司质量,化解独异性风险,实现国有资产增值,并有利推动地方经济发展。

据两家公司前期所披露预案,此次重大资产重组主要包括三部分:一是大连热电向清洁能源集团或其指定的第三方出售全部资产及负债;二是大连热电向恒力石化、江苏恒力化纤股份有限公司以发行股份的方式购买康辉新材全部股权;三是募集配套资金。

“大连热电目前主营热电联产和集中供热,受煤价上涨以及环保设备升级改造等方面影响,公司近年经营面临着较大压力,业绩波动较大。”李鹏岩认为,通过此次重组交易,大连热电将实现业务转型,有助于改善公司的盈利能力,提升公司的抗风险水平。

公开信息显示,康辉新材在营口、大连、苏州、南通布局有四大产研基地,具备完善齐备的全产业链产能结构。公司主营高端化、差异化、绿色环保型的功能性膜材料、高性能工程塑料和生物可降解材料,是全球为数不多同时拥有BOPET功能膜和锂电隔膜研制能力的制造商,具备技术领先、全产业链与一体化的综合竞争优势。恒力石化披露的半年报信息还显示,康辉新材首条超强湿法锂电隔膜生产线已于今年6月初全线贯通,实现稳定生产。汾湖基地在建的80万吨/年功能性薄膜项目也已于今年一季度逐线加快投产,公司光学级、电子级与复合流体等膜材料产能规模都得到了大幅提升。

对于此次借壳重组,恒力石化前述相关负责人透露,相关尽职调查、审计及评估等各项工作目前都在紧张有序地向前推进中。