

日播时尚称部分高管离职系正常调整 弃“服装”转“新能源”能否提升业绩？

■本报记者 李静

10月16日，针对公司部分董事、监事、高管辞职的相关报道，日播时尚发布澄清公告称，公司本次部分董事、监事、高管离任系根据《股份转让协议》的安排进行治理结构的调整。公司设计研发、生产制造、品牌企划、渠道建设等服装业务核心团队均继续在原业务模块任职，为公司及品牌的发展贡献自己的力量。

“日播时尚高管密集辞职，实际是因为业务部门调整所致，日播时尚的主营业务已经发生了变化，不再以服饰行业为主业，而是变更为新能源，所以人员调整也属于正常现象。”纺织鞋服行业品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄对《证券日报》记者表示。

公司发布澄清公告

日播时尚在澄清公告中表示，公司本次部分董事、监事、高管离任系根据《股份转让协议》的安排进行治理结构的调整，公司已于2023年8月31日办理完成过户登记手续，控股股东、实际控制人变更为梁丰。为配合调整，部分董事、监事主动提出了辞去相关职位。公司收到辞职报告后，及时召开股东大会

完成了董事、监事补选工作。目前，公司董事、监事人数符合相关法律法规的规定，三会运作一切正常。

9月份以来，日播时尚多位高管密集辞职。

具体来看，9月9日，日播时尚发布公告，公司董事会于近日收到董事长王卫东、董事林亮、于川、独立董事陈虎、吴声的书面辞职报告，上述董事因个人工作原因申请辞去董事会及专委会相关职务。辞去上述职务后，王卫东、林亮将继续在公司任职，于川、陈虎、吴声将不再担任公司任何职务。另外，公司监事会主席孙进、股东代表监事黄建勋因个人工作原因申请辞去监事会相关职务。辞去上述职务后，孙进、黄建勋将继续在公司任职。

9月28日，日播时尚发布公告，公司董事于2023年9月27日收到公司副总经理林亮先生的书面辞职报告，林亮因个人工作原因辞去副总经理职务，辞去上述职务后，林亮将继续在公司任职。

同日，公司董事会也收到公司董事会秘书张云菊的书面辞职报告，张云菊因个人工作原因辞去董事会秘书职务，辞去上述职务后，张云菊将继续担任公司财务总监。

日播时尚方面称，离任高管目前

仍在日播时尚任职，服务于公司服装业务板块。

向新能源领域转型

多位高管密集辞职的背后，是日播时尚选择向新能源领域转型。

10月13日晚，日播时尚发布重大资产重组进展公告称，拟通过资产置换和发行股份的方式购买上海源晟新能源材料有限公司（以下简称“源晟”）100%股权，并向特定投资者发行股份募集配套资金。

重组完成后，日播时尚主营业务将由服装研发、生产销售变更为新能源动力电池正极前驱体材料及上游关键矿产一体化研究、开发和制造。资料显示，日播时尚成立于2002年，于2017年5月份在上交所上市。

上市以来，日播时尚业绩起伏较大。财报显示，2018年至2022年，公司分别实现营业收入11.32亿元、11.14亿元、8.23亿元、10.25亿元和9.52亿元，归母净利润分别为3836.43万元、881.31万元、-4752.21万元、8123.44万元和1657.25万元。2023年上半年，日播时尚实现营收4.52亿元，归母净利润524.91万元。

在业绩波动较大的同时，日播时尚的线下店铺也呈现逐年减少的趋势。2018年至2022年，日播时尚线下门店

数量分别为1067家、870家、649家、701家、703家。截至2023年6月30日，日播时尚线下门店仅剩676家。

面对业绩不佳，日播时尚将目光转向了新能源领域。日播时尚称，这是基于公司未来成长能力、盈利能力和持续健康发展等方面考虑，决定向战略性新兴产业转型升级。当下，全球能源结构转型是大势所趋，新能源是国家鼓励与支持发展的板块。本次重组完成后，日播时尚将成功实现业务转型，为公司业绩增长注入新动力，公司未来发展空间也将得到拓展。

“日播时尚近几年的主营业务经营一直较为疲软，业绩波动较大，及时止损转型新的主业，或许可以改善公司的整体经营现状。”程伟雄表示。

贝恩公司全球商品战略顾问总监潘俊对《证券日报》记者表示，此前也有服装企业跨界布局新能源赛道。但不论是光伏还是锂电、储能，都有一定的技术门槛，而且作为制造业的一部分，极为看重规模效应，作为新玩家，服装企业在这些方面显然不具备优势。

潘俊进一步称，总体来看，在“双碳”目标及绿色低碳转型背景下，跨界进入的服装企业或将迎来一个长期确定的赛道，但也面临过剩竞争和红利趋势，能否渡过难关还要看其技术过不过硬、产品够不够好。

金徽酒前三季度营收净利均实现两位数增长

■本报记者 刘欢

10月16日晚间，A股白酒上市公司首份2023年三季度报出炉。金徽酒披露的财务数据显示，公司前三季度业绩保持稳定增长，实现营业收入20.19亿元，同比增长29.32%；归属于上市公司股东的净利润2.73亿元，同比增长27.55%。其中，第三季度实现营业收入4.96亿元，同比增长47.84%；归属于上市公司股东的净利润1823.09万元，同比增长88.79%。

白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞在接受《证券日报》记者采访时表示：“金徽酒业绩的增长不仅得益于甘肃市场的复苏，以及金徽酒在西北、华东、华南等市场的销售增长，更得益于金徽酒多年来持续的产品结构升级。”

数据显示，今年以来，金徽酒产品结构持续优化，高档产品占比提升至69.08%，较上年同期提升2.11个百分点。具体来看，高档产品实现营业收入13.72亿元，同比增长33.05%；中档产品实现营业收入6.05亿元，同比增长23.77%；低档产品实现营业收入925.02万元，同比下滑53.32%。

“金徽酒低档产品营收下滑，主要是因为企业主动管控市场费用，推动产品结构升级。此外，整个市场酒类消费品牌化与品质化趋势加快，低

端酒市场自然萎缩。”蔡学飞表示。

除了产品结构持续优化，金徽酒今年以来不断优化营销策略，按照“布局全国、深耕西北、重点突破”的战略路径，各销售区域营收稳健增长，增速均超过20%，通过区域扩张市场份额进一步提升。

省内市场方面，金徽酒在巩固样板的同时扩大市场布局深度，一县一策精准运营，加强与渠道、门店互动，通过宴席、场景化设置助推渠道动销。前三季度，甘肃东南部、兰州及周边地区、甘肃中部、甘肃西部分别实现营业收入5.82亿元、5.09亿元、2.28亿元和1.95亿元，同比分别增长26.52%、28.33%、49.61%和40.15%。

省外市场方面，金徽酒持续在华东市场、北方市场打造样板，加快团队建设及招商，强化产品、品牌认知，通过差异化营销实现区域突破。报告期内，甘肃以外其他地区实现营业收入4.72亿元，同比增长20.61%。

传播星球App联合创始人付学军向《证券日报》记者表示：“金徽酒今年以来实行的营销策略取得了显著成效，尤其是第三季度，公司百元以上产品占主营业务收入比例提升至79%，反映出金徽酒在高端市场的竞争力和市场份额的提升，也展现出强大的发展动力与抗风险能力。未来，金徽酒有望继续发挥其品牌优势和市场拓展能力，进一步提升业绩。”

海天味业董事长提议回购公司股份 拟投金额5亿元至8亿元

■本报记者 李昱丞

海天味业将回购股份提上议程。

10月16日晚间，海天味业公告称，收到董事长庞康提议回购公司股份的函。函件内容显示，基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的认可，结合公司经营情况、财务状况，根据相关法律法规，庞康提议海天味业以集中竞价交易方式回购部分社会公众股份，回购资金总额不低于人民币5亿元（含），不超过人民币8亿元（含）。

据了解，该提议中回购股份的期限为自董事会审议通过回购方案之日起12个月内，回购价格不超过董事会通过回购决议前30个交易日公司股票交

易均价的150%，回购股份用于员工持股计划或者股权激励，3年内尚未使用的回购股份将予以注销。

“上市公司回购股份向市场传递积极信号，将起到稳定股价的作用。”实用金融商学院执行院长罗攀在接受《证券日报》记者采访时表示。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示：“上市公司积极回购短期会减少流通股，提振股价。长期看，如果用于股权激励，未来股份还会回流市场，如果用于注销则相当于分红。”

如果海天味业董事长这一回购股份的提案得以通过，公司将首次以集中

竞价方式从二级市场回购股票。自2014年2月份上市以来，海天味业有过四次股票回购，均是定向回购股权激励限售股，用于股权激励注销。

从业绩层面来看，半年报显示，公司今年上半年分别实现营收和归母净利润129.66亿元、30.96亿元。海天味业管理层在2023半年度业绩说明会上透露，市场大环境、消费需求等仍在快速变化之中，回归到平稳有序状态仍需一定周期；此外，今年以来公司着力调节经销商库存水平，确保市场整体的健康发展。今年公司将结合市场大环境、消费需求变化、渠道等各类因素的变化，不断加强身体，力争未来保持可持续发展。

“影响股价的因素是多方面的，业

绩稳定增长是对股价最好的支撑，因此公司会全力投入到公司的各项工作和变革中，力求最快速度让企业增速企稳。”海天味业管理层在业绩说明会上表示。

与海天味业一样，越来越多的上市公司选择在二级市场回购股份以提振投资者信心。10月16日晚间，包括宝钢股份、德业股份、口子窖、中远海控等在内的多家公司公告回购股份方案或收到回购股份提议。

Wind数据显示，截至10月16日，剔除股权激励注销、盈利补偿等定向回购情形，年内超400家A股上市公司发布股份回购预案，拟以集中竞价方式回购股份用于市值管理、员工持股计划、股权激励等。

片仔癀前三季度净利同比增超17% 医药板块贡献大

■本报记者 李婷

10月16日晚，片仔癀发布2023年三季度报，公司前三季度实现营收76亿元，同比增长14.88%；归属于上市公司股东的净利润24.05亿元，同比增长17.16%。基本每股收益3.99元。

数据显示，目前片仔癀业绩主要来自于医药制造、医药流通以及化妆品三大业务，其中医药板块贡献了大部分的业绩。分行来看，医药制造业上半年实现营收38.5亿元，同比增长22.51%；医药流通业务实现营收30.58亿元，同比增长6.88%。

北京盛世康来中药营销策划公司董事长申勇对《证券日报》记者表示，片仔癀医药制造业务及医药流通业务实现整体较好，其中医药制造业明显高于行业平均水平。

有业内人士认为，片仔癀医药业务的表现与今年公司核心产品的大幅提价有较大关联。5月份，片仔癀对核心产品进行了较大幅提价，片仔癀定剂零售价格由590元/粒上调至760元/粒，涨幅达到了28.8%。而参

照过往的价格调整，核心产品涨价后，公司经营业绩一般呈现稳步增长的状况。

具体来看，数据显示，今年前三季度公司肝病用药营业收入增长19.84%；片仔癀心脑血管用药营收持续大幅增长，前三季度同比增长79.34%，该板块大单品安宫牛黄丸上半年销售创历史新高。

值得一提的是，相较于医药板块，公司化妆品业务表现稍逊色，数据显示，今年前三季度，公司化妆品业务营业收入为4.3亿元，同比下降6.53%，毛利率同比下降10.10%。

公开信息显示，化妆品业务是片仔癀近年来多元化发展的重点业务，不过情况却不够理想。数据显示，2022年片仔癀的“化妆品+其他”业务实现营收8.029亿元，占收入的比例为9.24%；2021年“化妆品、日化业”的营收为8.414亿元，占收入的比例为10.49%。

申勇认为，在片仔癀多元化发展战略中，化妆品业务成为短板，公司应当从产品力和渠道等多方面综合发力。

信披失准且业绩预告修正不及时 ST金圆及相关责任人收警示函

■本报记者 桂小琴

10月16日晚间，ST金圆发布公告称，于近日收到中国证券监督管理委员会吉林监管局（以下简称“吉林证监局”）出具的《关于对金圆环保股份有限公司及相关责任人采取出具警示函措施的决定》（以下简称“警示函”），因公司此前披露的2022年度业绩预告与2022年年度报告信息存在较大差异且盈亏性质发生变化，相关信息披露不准确，且业绩预告修正不及时，公司及相关责任人被采取出具警示函的监管措施，并记入诚信档案。

上海明伦律师事务所律师王智斌对《证券日报》记者表示，上市公司业绩预告的“失准”，本质上是对投资者知情权的伤害，特别是预计盈利变成亏损，超出可预期的范围，影响了投资者对于上市公司价值的判断。

ST金圆在今年1月31日披露了2022年度业绩预告，预计2022年归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为1300万元至1800万元。4月17日，公司披露了2022年度业绩预告修正公告，预计2022年净利润为亏损19000万元至亏损

23000万元。4月29日公司披露的2022年年度报告显示，净利润为亏损21059.72万元。

监管部门认为，公司时任董事徐刚、总经理赵辉、财务负责人GUAN QINGCHUAN对上述问题负有责任，决定对其采取出具警示函的监管措施，并记入证券期货市场诚信档案。

北京社科院副研究员王鹏告诉《证券日报》记者，业绩预告数据和正式披露的报告可以有一定的“弹性”，但要考虑合理程度，如果业绩反转、数据恶化或数据好转则说明相关信息披露不准确，可能会伤害投资者。

“最高人民法院有过相关的司法解释，在三种情况下，投资者对于上市公司的预测性公告带来的损失，可以要求承担民事赔偿责任。这三种情况分别是：有证据证明上市公司预测性公告未对影响该预测实现的重要因素进行充分风险提示、会计编制基础明显不合理、发生重大变化时未及时调整。”不过，在司法实践的情况来看，投资者就相关事项要求赔偿有一定难度，还需要积极探索。”王智斌说。

车市产销两旺带动上游订单增长 18家汽车零部件公司前三季度业绩预喜

■本报记者 冯雨瑶

同花顺iFind数据显示，截至10月16日记者发稿，A股已有24家汽车零部件上市公司发布前三季度业绩预告。其中，18家公司业绩预喜（包括预增、略增或续盈）。

从净利润指标来看，万安科技、飞龙股份、亚太股份、博俊科技、长源东谷、潍柴动力等6家上市公司预计前三季度净利润同比增幅上限超100%。订单充足、订单落地速度加快、核心产品销售业务发展良好等，成为上述企业提及的关键词。

具体来看，飞龙股份是一家从事汽车领域热管理部件和民用领域热管理部件制造、销售的零部件厂商。公司预计2023年前三季度归属于上市公司股东的净利润为2.05亿元至2.3亿元，同比增长252.82%至295.84%。公司称，报告期内净利润大幅增长的原因之一是公司订单充足，出口收入占比提高，营业收入较去年同期增长较大。

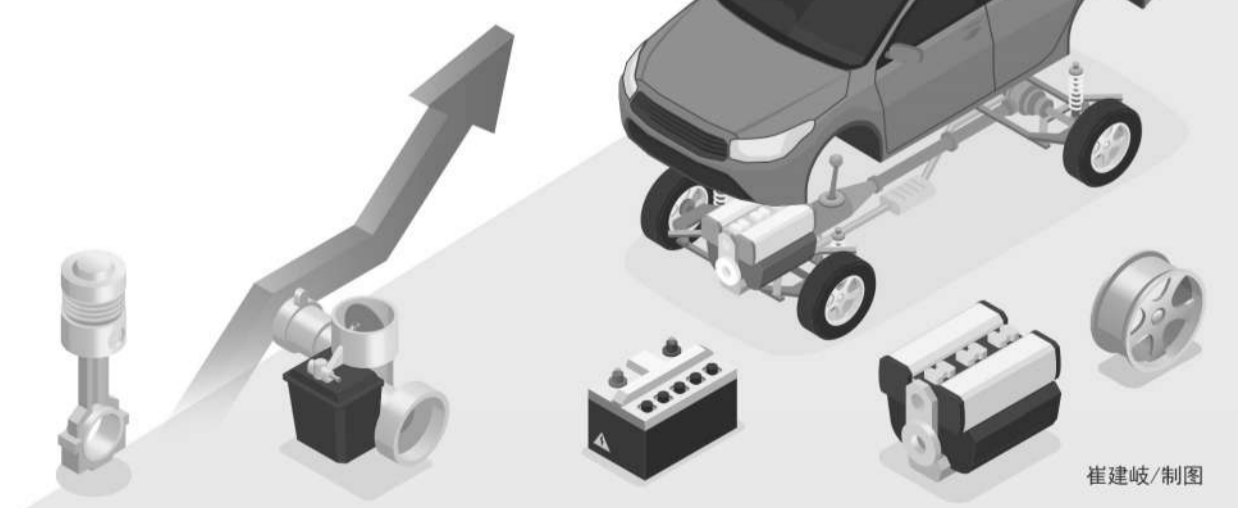
香山股份预计今年前三季度实现净利润约1.34亿元至1.43亿元，同比增长55%至65%。公司表示，报告期内新能源充电系统与智能座舱部件实现双增长，一方面国内新能源车产销同比维持高增，新能源客户订单落地速度加快，公司主要产品在造车新势力和民族品牌中的渗透率进一步提升。

“零部件厂商盈利普遍增长，主要在于汽车市场整体的销售规模不断提升。”全国乘用车秘书长崔东树向《证券日报》记者表示，“今年6月份至9月

截至10月16日记者发稿

已有24家汽车零部件A股上市公司发布前三季度业绩预告

其中，18家公司业绩预喜（包括预增、略增或续盈）



崔建岐/制图

份，国内汽车销量连创新高，必然拉动相关零部件订单同步增长。”

江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔认为：“近年来，新能源汽车市场处于高速发展态势，不仅带动了零部件企业销量走高，也倒逼一些传统零部件厂商加快转型升级，进而促进其盈利能力提升。”

据中汽协发布的数据，今年前三季度我国汽车产销分别完成2107.5万

辆和2106.9万辆，同比分别增长7.3%和8.2%。其中，前三季度新能源汽车累计产销分别完成631.3万辆和627.8万辆，同比分别增长33.7%和37.5%。

全国新能源与智能网联汽车智慧流通产教融合共同体常务理事汪张明对《证券日报》记者表示：“随着‘银十’销售旺季拉动，汽车出口市场增长等因素的积累，汽车产销有望进一步提升，进而带动汽车产业链上下游业

绩增长。”

汪张明认为：“在汽车行业电动化、智能化趋势不断走强的大背景下，汽车消费政策有望进一步加码，并在一定程度上促进以家庭轿车为主的消费快速增长，尤其促进以新能源智能网联汽车为主的汽车零部件市场更大的增量成长空间，新能源配套、智能网联、智能座舱等零部件领域将持续向好发展。”