

# 核心品牌拉动业绩高增 汤臣倍健前三季度净利润同比增近30%

■本报记者 王镜茹  
见习记者 解世豪

10月24日晚间，汤臣倍健发布2023年三季度报告。公司前三季度实现营业收入77.82亿元，较上年同期增长26.34%；实现归母净利润19.01亿元，较上年同期增长28.28%。其中，第三季度实现营业收入21.86亿元，归母净利润3.56亿元。截至2023年9月末，汤臣倍健归属于上市公司股东的所有者权益为122.4亿元，同比增长14.46%，销售毛利率继续高增至69.66%。

对于业绩增长的原因，汤臣倍健表示，2023年前三季度，受益于国民健康意识提升，多个品类产品市场需求增长。

## 业绩高增长

公开资料显示，汤臣倍健主营业务为膳食营养补充剂(VDS)，VDS是指以维生素、矿物质、动植物提取物及其他生物活性物质等为主要原料制成，通过口服补充以达到平衡营养、提高机体健康水平的目的，对人体不产生任何急性、亚急性或慢性危害的食品。

具体来看，今年前三季度，在境内业务方面，主品牌“汤臣倍健”实现收入45.11亿元，同比增长30.38%；“健力多”品牌实现收入9.96亿元，同比下降1.83%；“Life-Space”国内产品实现收入3.84亿元，同比增长51.96%。

分渠道来看，线下渠道收入约占境内收入63.2%，同比增长16.39%，线上渠道收入同比增长41.09%。在9月份汤臣倍健的一场调研活动中，董秘唐金银介绍，基于消费者购物习惯及触媒方式的变化，预计未来线上渠道占比仍处于上升态势。而在今年上半年，公司自主品牌“汤臣倍健”在抖音平台的零售销售额同比增长超过行业平均增速，同比增长超100%。



在境外业务方面，汤臣倍健旗下LSG(Life-Space Group Pty Ltd, 主益生菌健康食品)实现营业收入7.74亿元，同比增长34.27%。

“前三季度，汤臣倍健营业收入和净利润均实现较高增长，尤其是主品牌‘汤臣倍健’实现的收入增长幅度较大，不仅体现出公司业绩稳健增长的趋势，更显示出公司在核心品牌上的优势和市场认可度。”国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示。

## 持续践行强品牌强科技战略

在三季报中，汤臣倍健重申了公司继续推进“科学营养”战略下的强科技企业转型和强品牌战略，按照多品牌大

单品全品类多渠道单聚焦的战略方向，进一步深化管理和提升经营质量。

汤臣倍健近年来不断扩充自己的“品牌版图”，在成功培育出VDS行业领先品牌“汤臣倍健”后，通过外延内生、衍生一批细分专业品牌，如骨关节营养专业品牌“健力多”、眼营养专业品牌“健视佳”等，并于2018年收购澳洲益生菌品牌“Life-Space”，同年收购拜耳旗下具有80多年历史的儿童营养补充剂品牌“Pentavitin”，进一步丰富公司的品类及品牌矩阵。

国盛证券表示，在居民健康意识提升大背景下，汤臣倍健收入端表现亮眼，而消费习惯的培育具有可持续性，未来数年行业增速中枢有望提升，公司通过大单品矩阵深耕各细分市场，有望充分分享行业红利，延续较高增速。

在强科技企业转型方面，汤臣倍健表示，2023年是VDS行业新周期的第一年，公司继续推进“科学营养”战略下的强科技企业转型。而汤臣倍健董事长梁允超在年初也提出强科技三个“月亮目标”：第一个“月亮目标”是原料和配方国家发明专利；第二个“月亮目标”是新功能及重大大单品产品研发；第三个“月亮目标”指的是抗衰老及精准营养等前瞻性基础研究。

张新原表示，汤臣倍健的“科技转型”是对市场需求和行业发展趋势的准确把握。随着人们健康意识的提高和生活水平的提升，对营养保健品的需求也越来越高，而科技在该领域的应用可以提供更多的创新产品和更准确的服务。

# 旅游市场恢复向好 九华旅游前三季度营收净利均超2019年全年

■本报记者 黄群

10月24日晚间，九华旅游发布三季报。在上半年创下历史同期最好业绩的基础上，前三季度经营情况持续向好。

数据显示，前三季度，九华旅游实现营业收入5.62亿元，同比增长118.44%；实现净利润1.52亿元，同比增长15250.00%。其中7月份至9月份，公司实现净利润4044.44万元，同比增长19.26%。

公司董秘张先告诉《证券日报》记者，外部环境迅速恢复使得公司前三季度延续了上半年的良好业绩。“尽管7月份游客接待量有所减少，但自8

月中旬开始景区游客接待量持续增加，这里面一部分是中高考的学生，也有一部分是家庭游、亲子游和周边游。”

九华旅游三季报的最大亮点在于，前三季度公司营收和净利已经双双超越了常规年份全年数据。例如2019年，公司实现营业收入5.37亿元，实现净利润1.17亿元。

“常规年份中，公司各个季度的营业收入没有太大的差异，只是年末由于成本和费用的增加，使得第四季度净利润偏低。”张先说。由此可见，九华旅游2023年营收净利创下历史新高几成定局。

在旅游市场恢复向好的背景下，九华旅游今年全面聚焦主业经营，优

化经营生产资源配置。以核心业务酒店为例，今年公司该项业务加速转型，打造个性化“酒店+”产品，如剧本杀、音乐会、下午茶等休闲娱乐项目，增强客户黏性。同时，公司强化旅游产品研发，并开展疗休养、休闲度假、会议会展等细分市场营销宣传，探索夜游夜购夜娱业态布局打造，进一步提升智慧旅游服务能力。

在9月26日上交所举办的旅游酒店行业上市公司集体业绩说明会上，九华旅游董事长高政权表示，九华旅游将坚持旅游专业化发展道路，准确把握旅游消费升级的新趋势，全面推动旅游产品创新、业态创新、模式创新，抢占旅游发展新赛道，加快旅游与

文化、旅游与科技、旅游与勘验、旅游与多业态深度融合，做精产品，做足特色做优服务，做好生态做强产业，为消费者提供更加优质个性化的旅游体验。未来，九华旅游将抓好旅游产品和服务两个关键点，以质的有效提升和量的合理增长，更好满足旅游的终端需求，实现旅游产业有效供给。

盘古智库高级研究员江翰对《证券日报》记者表示，随着消费者需求的不断升级，旅游企业需要不断创新、改进产品与服务，满足不同消费者的需求。同时，随着智能化和数字化成为旅游行业的趋势之一，旅游企业需要积极引进新技术和新模式，提高效率和服务质量。

# 德昌股份拟对外投资设立合资公司 布局人形机器人赛道

■本报记者 吴奕童

10月24日，德昌股份发布了第二届董事会第六次会议决议公告，会议审议通过了《关于对外投资设立合资公司的议案》。德昌股份拟与五家产业相关企业开展战略合作，共同建设广东省人形机器人创新中心，设立“深圳人形机器人创新中心有限公司”(拟定名，以下简称“合资公司”)作为创新中心的实际运营载体。该合资公司注册资本为6500万元，其中德昌股份出资500万元，持股比例为7.69%。

## 拓展新业务领域

德昌股份相关负责人对记者表示：“此次拟对外投资设立合资公司是基于公司战略发展的需求和市场前景的判断，旨在巩固强化公司主业电机技术实力，拓展新业务领域，获得更多的发展空间。”

据悉，德昌股份在创新中心主要承担人形机器人电机相关领域技术研发，承担该领域国家和省市委派的科研任务，主要负责创新中心“结构与驱动研究所”(与其他单位合作)，并提供人形机器人电机领域高端人才和专家支持。

对于德昌股份此次对外投资设立合资公司，业内大多表示看好。

开源证券在研报中分析称，德昌股份自设立以来，一直专注于以电机为核心部件的家用电器的技术研究、生产制造，积累了扎实的技术基础，在电机方面，公司产品在设计优化、能源功耗、产品寿命、噪声控制等方面皆处于行业领先水平。公司的汽车EPS电机属于汽车中要求最高的安全件电机之一，技术难度高，和人形机器人的无框力矩电机，技术上同属于扭矩精密控制相关的领域，具备较强的技术迁移性。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时

表示：“德昌股份此次通过与多家产业相关企业合作共同建设广东省人形机器人创新中心，并设立合资公司作为实际运营载体，可以充分利用各方资源和优势，推动人形机器人行业的发展。作为合资公司的股东之一，德昌股份也可以通过这个平台获取更多的技术和市场机会，提升公司在人形机器人领域的竞争力和市场份额，为公司的长期发展奠定基础。”

## 人形机器人市场空间广阔

人形机器人的应用领域非常广泛，包括工业生产、医疗保健、教育、娱乐等，目前人形机器人已有商业应用场景落地，例如巡逻、物流仓储等。今年以来，国内多个支持人形机器人产业发展的政策陆续落地，也提振了行业发展信心。

北京社科院副研究员王鹏表示，人形机器人发展前景广阔。“随着人工智

能和机器学习等技术的不断进步，人形机器人的智能化水平将不断提高，能够实现更复杂的任务和与人类更自然的交互，其应用领域会不断扩大，成本也将逐渐降低，使得更多的企业和个人能够接触、使用人形机器人，从而推动市场规模的扩大。尤其在政策、资本的多维度赋能下，人形机器人市场潜力有望被加速释放。”

根据GGII发布的报告预测，2026年全球人形机器人在服务机器人中的渗透率有望达到3.5%，市场规模将超20亿美元，到2030年全球市场规模有望突破200亿美元。参考中国服务机器人市场约占全球市场25%的数值测算，2030年中国人形机器人市场规模将达50亿美元。

不过，郭涛认为：“人形机器人行业尚处于发展早期阶段，技术成熟度较低，在保持身体平衡、人机交互、灵活性等方面仍存在一系列突出问题，相关企业在该领域布局需要谨慎。”

# 光莆股份业绩持续承压 转战新能源不及预期？

■本报记者 李婷

10月24日，光莆股份发布2023年三季报，公司前三季度营收约7.57亿元，同比增加9.52%；归属于上市公司股东的净利润约1.11亿元，同比减少3.35%；基本每股收益0.3645元，同比减少3.34%。

值得一提的是，2022年底，光莆股份宣布转型进入新能源赛道，切入热门的复合集流体领域，并在今年持续加码，年初宣布了12亿元扩产计划。不过截至目前，光莆股份并未披露相关业务收入。

10月24日，《证券日报》记者以投资者身份致电光莆股份，工作人员表示，目前复合集流体产品处于测试阶段，已经送样至客户。

## 公司遭遇发展瓶颈期

公开信息显示，光莆股份是技术先导型的国家级高新技术企业，业务覆盖半导体光应用产品及新型柔性电路材料的研发、生产和销售等。

公司在2017年上市初期，一度成为市场关注的绩优股。2017年至2019年，公司营业收入分别为4.95亿元、7.75亿元、9.83亿元，同比增速分别为54.54%、56.34%、26.89%；净利润分别为5228万元、1.19亿元、1.73亿元，同比分别增长21.51%、126.76%、46.16%，营收和净利润处于持续高速增长态势。

此后，公司业绩“见顶”，出现“倒V”趋势：2020年至2022年，公司营业收入分别为9.64亿元、10.14亿元、8.26亿元，同比增速分别为-1.89%、5.18%、-14.05%；净利润分别为1.35亿元、8059万元、5251万元，同比增速分别为-21.84%、-40.49%、-34.84%。业内人士认为，公司遭遇发展瓶颈期，业绩增长有待突破。

面对市场变化，光莆股份开始追踪市场热点，探索转型之路。2020年，公司宣布将投资建设当时备受关注的高光功率紫外固态光源产品，并配套推出相关再融资计划。不过随

# 外高桥联合体22.53亿元竞得一地块

■本报记者 王丽新  
见习记者 陈灏

10月24日，上海第三批第二轮土拍正式开拍。上海外高桥集团股份有限公司(以下简称“外高桥”)与上海金桥出口加工区房地产发展有限公司(以下简称“金桥房产”)、上海浦东土地控股(集团)有限公司(以下简称“土控集团”)联合竞拍获得上海市浦东新区祝桥老镇社区PDS7-0101单元H-21地块的国有建设用地使用权，权益比例分别为外高桥33%、金桥房产42%，土控集团25%。

对于竞拍结果的影响，外高桥称，本次竞拍符合公司战略布局与整体经营需要，增加公司项目储备，短期内对公司的经营业绩无重大影响。

## 底价22.53亿元拿地

上述地块仅有一名竞买人报名参与，最终以底价22.53亿元成交。该地块成交楼面价为2.42万元/平方米，规划为普通住宅地块，出让面积48988.6平方米，容积率为1.9，规划建设面积为93078平方米，房地联动价为5.2万元/平方米。

“外高桥以22.53亿元底价竞得浦东新区祝桥老镇社区PDS7-0101单元，地块位于祝桥板块，一直以来作为上海的房价洼地，但临近机场、高铁站等，未来发展空间较大，附近楼盘开盘价在5.4万元/平方米左右，而本宗地块楼面价为2.42万元/平方米，地价较低，未来房企盈利空间较大。”诸葛数据研究中心高级分析师陈霄对《证券日报》记者表示。

据了解，此次拿地是外高桥今年首度拿地，上次拿地还要追溯到2022年9月份。

“外高桥拿地较少，一方面是由于自身业务重点的调整，发展园区产业赛道成为主要的方向，另一方面或许也和自己资金紧张脱不开关系。”陈霄如是称。

公开资料显示，2021年末，外高桥“三道红线”相关指标均在合理区间内。2022年末，公司仅现金短债比指标不在合理区间内，其余两项指

标均在合理区间内；2023年6月末，公司剔除预收款后的资产负债率在合理区间内，其余两项指标均不在合理区间内。此外，外高桥经营活动产生的现金流量净额2022年以及今年上半年也均为负数，分别为-17亿元、-14.3亿元。

## 复合集流体产业化仍存难点

2022年，光莆股份又悄然转型，跨界布局复合集流体领域。据了解，复合集流体是最具替代潜力的新型集流体材料，对锂电安全性提升、材料成本下降、能量密度提升均有重要作用，是未来电池领域重要技术路径之一。

光莆股份称，首期复合集流体材料生产线在2022年投产运营，所生产的复合集流体材料已向多家锂电池厂家提供样品测试。

今年4月份，光莆股份进一步对外公布了投资扩建复合集流体生产线消息，公司拟投资12亿元建设复合集流体材料扩建项目。公司计划在厦门使用现有厂房和土地投资扩建可满足10GWh锂电产能的复合集流体产线。公司认为，此举可抢占新市场机遇，促进公司新能源材料业务的高速发展。

此前，业内纷纷乐观预计，2023年是复合集流体产业化的元年。不过从实际进展看，集流体产业化的时间或要推迟。

“此前预计过于乐观，目前产业化仍存难点，我认为可能要到明年。”华安证券分析师张陆佳对《证券日报》记者表示：“两类企业可能会走得比较快，一类是传统电解液厂商，他们如果做复合集流体会有些前期的积累，另一类是在膜材或者在pvd工艺上有积累的新玩家，他们对集流体的部分工艺有自己的解决办法。”

同时，张陆佳提醒：“新技术是需要逐步被认可，产业化进程不会一蹴而就，还是要谨慎投资。”

## 此前曾发布定增预案

在此番参与拿地前，去年12月份，外高桥曾公告拟定增发不超过35亿元，扣除发行费用后将投向新发展H2地块新建项目、森兰国际社区商业A4-2建设项目等多个项目。不过，后续外高桥不断修订相关预案，今年7月份公布的预案显示，募集资金总额不超过25.54亿元，拟投资项目也相应缩减。

外高桥称，募集资金投资项目中，拟在外高桥D1地块投资建设的生物医药产业园和在外高桥F9地块投资建设的生物医药及医疗器械研发综合体，将打造多元化的空间载体满足区域内特色产业集群需求；拟在外高桥H2地块投资建设的项目，将打造非保税的集设计、研发、制造和办公等功能的复合产业空间，实现保税和非保税功能联动；拟在外高桥H4-15地块投资建设的项目，将打造宜居的保障性租赁住房及公寓式酒店，为上海自贸试验区外高桥片区的企业客户提供住宿配套服务。

值得一提的是，相比于此前多家实施定增的房企，外高桥募投资金投向的项目并未提及“保交楼 保民生”。

“此前政策放宽房企融资通道，恢复上市房企及涉房上市公司进行再融资。但融资资金不能用于拿地，投入新盘，而是用于购买存量项目、补充流动资金、偿还债务等。”陈霄表示，政策放宽的目的是为了优化房企资产负债表，帮助资金紧张和偿债压力大的房企渡过难关，促进房地产平稳和健康发展，而外高桥“一边定增，一边用自有资金拿地”的做法，某种程度上有悖政策初衷。

据了解，目前上述定增已获得上海证券交易所审核通过，尚需取得中国证监会同意注册的批复。