

乐华娱乐股价闪崩 解禁在即还是“王一博概念”不再？

■本报记者 李豪悦

1月16日，港股上市公司乐华娱乐股价闪崩，盘中一度跌超80%，截至收盘，报收1.27港元/股，当日跌幅77.84%，市值仅剩11.07亿港元。

今年以来，乐华娱乐股价如同坐上了过山车，2024年1月3日，其股价曾一度达到上市以来历史高点的8.25港元/股，但此后两周时间内，股价却连续下挫，截至1月16日，距其高点已跌去85%。

值得注意的是，乐华娱乐于2023年1月19日上市，即将满一周年。此前招股书提到，乐华娱乐上市时引入了包括Sun Mass Energy(中国儒意全资控股公司)、猫眼香港、丁世家(安踏体育执行董事兼副主席)等多位基石投资者。其中，基石投资者购买的发售股份受到上市日期起12个月的禁售规定。即，基石投资者将于2024年1月18日解禁。

对于乐华娱乐股价闪崩的原因，HHC投资管理公司董事长刘兆瑞向《证券日报》记者表示，不排除因基石投资者解禁触发一部分持有者抛售，另一部分持有者看到股价快速下跌跟风抛售，导致股价进一步下跌，同时实际流动性较差的股票会使得买方也不敢轻易接盘。

此外，富春山资本董事总经理陈达向《证券日报》记者表示，除了基石投资者解禁出现大股东套现可能外，乐华娱乐公司旗下有多名艺人，也存在内部人士知道一些与艺人相关的消息提前抛售的可能性。

1月16日下午，《证券日报》记者试图联系乐华娱乐创始人杜华，询问公司内部是否有回购或增持计划，但截至发稿前并未回应。

1月16日晚，乐华娱乐发布公告称，董事会确认，概不知悉任何导致该等股价波动的原因，或任何必须公布以避免本公司证券出现虚假市场的资料。

同时公告提到：“董事会确认，截至本公告日期，公司经营正常，董事会并对本集团未来发展前景抱有充分信心；及持有股份的董事均未直接或间接、自愿或非自愿地出售或以其他方式处置其各自持有的本公司



1月16日，港股上市公司乐华娱乐股价闪崩，盘中一度跌超80%，截至收盘，报收1.27港元/股，当日跌幅77.84%

之权益。”

业绩过度依赖王一博

乐华娱乐被誉为“王一博概念股”，而该公司股价闪崩，也引发外界诸多猜测。其中，“王一博不在乐华股东公示行列”的词条于1月16日下午登上微博热搜。

值得一提的是，乐华娱乐于2023年1月份的上市直播中，曾首次向外介绍王一博也是乐华娱乐的股东。而乐华娱乐也极为依赖王一博带来的收入，财报显示，2022年前9个月，乐华娱乐营收7.52亿元，其中王一博贡献的营收占比近六成。

公开资料显示，乐华娱乐是中国少数能提供系统化及专业化艺人培训及运营的公司。公司已构建覆盖艺人管理全生命周期的“乐华模式”，包括训练生选拔、艺人培训、艺人运营及宣传，上市时更被外界称为“中国娱乐经纪第一股”。

在陈达看来，一家娱乐经纪公司

过度依赖一两艺人对公司的未来发展是极为不利的。“为了提升抗风险能力，企业通常的做法是尽可能让业务呈现多元化发展。若过度锁定头部艺人，一旦该艺人出现问题，将会影响整个公司业绩。”

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示，乐华娱乐过去一年发布的业绩数据并不理想，收入单一或过度依赖头部艺人也会引发投资者不安。

2023上半年业绩由盈转亏

回顾乐华娱乐上市近一年发布的业绩，整体呈下滑趋势。

据悉，乐华娱乐主要从事艺人管理、音乐IP制作及运营、泛娱乐三大业务。其中，艺人管理为其主要收入来源。招股书显示，2019年、2020年及2021年，乐华娱乐收入分别为6.31亿元、9.22亿元及12.90亿元。其中，艺人管理收入分别为5.30亿元、8.08亿元及11.75亿元，分别占同期总收

入84%、87.7%及91%。

财报显示，2022年，公司收入9.8亿元，同比下降24%；经调整净利润为2.67亿元，同比下降32.4%；艺人管理业务产生的收入同比减少27.5%至8.52亿元。乐华娱乐表示，主要由于疫情影响致可产生艺人管理业务收入的业务活动数目有所减少。

但2023年娱乐市场恢复后，公司的业绩并未提升甚至由盈转亏。2023年半年报显示，乐华娱乐2023年上半年收入3.65亿元，同比减少25.2%，亏损1.76亿元。对于收入下降，乐华娱乐表示系市场环境不佳，导致对签约艺人提供服务的需求下降，数字单曲及专辑销量减少等原因。

“乐华娱乐业绩持续下滑，眼下的市场表现也可能影响到公司未来的融资能力和股票价格，进而影响公司的业务扩张和市场竞争。因此，公司需要加强财务管理和市场营销，提高公司的透明度和价值评估水平。”盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示。

瞄准高端钢丝绳市场 巨力索具再投资3.6亿元强化产业布局

■本报记者 张晓玉

1月16日，巨力索具公告称，公司拟再投资3.6亿元，用于建设“年产5万吨粗直径高端钢丝绳及配套索具项目”(二期项目)。这是公司在“年产10万吨钢丝绳及钢丝绳项目”(一期项目)基础上的进一步拓展。

公告显示，该项目总投资在3.6亿元，建成后新增销售收入(不含税)4.73亿元，年新增税后利润5638.2万元，财务内部收益率(税后)18.8%，投资利润率为21.1%。

巨力索具表示，本次投资项目是基于公司战略规划和经营发展的需要，也是依据公司对河南公司的长远规划和将河南公司建设成为专业化、规模化钢丝绳及钢丝绳产业基地指导定位的有效实施。通过本次投资项目，公司将进一步强化产业布局，提升综合实力，为未来可持续发展打下坚实基础。

据了解，钢丝绳是能源、交通、军工、农林、海洋、冶金、矿山、石油天然气钻采、机械化工、航空航天等行业、部门必不可少的重要材料，迄今为止，国内外都未找到一种更理想的产品来替代钢丝绳所承担的工作。

在我国，钢丝绳行业集中度较低，是一个完全竞争的行业。近年来，随着国内生产工艺技术的提高，同行业差距缩小，同质化竞争加剧。尽管如此，仍有诸如锻打类钢丝绳、巨型电铲用钢丝绳、特大型矿山竖井摩擦提升用钢丝绳、大型露天煤矿、海洋石油钻采、港口装卸、F50用钢丝绳、大型起重浮吊船、悬挖钻机、基础打桩机械、高速电梯等钢丝绳需要大量进口。

面对上述情况，巨力索具本次投资项目涉及的产品方案将以海洋工程、提升起重、矿用钢丝绳等高端产品为主。二期项目定位于“粗直径”方案，为一期项目填平补齐，使产品结构更加合理。同时，通过本次项目投资，巨力索具可实现现有生产设备的迭代

更新，通过高端装备和先进工艺，有效避免普通钢丝绳的同质化竞争。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧对《证券日报》记者表示：“巨力索具产品市场竞争力较强，产业链上话语权较大，加上目前市场需求旺盛，对公司而言，扩张产能可以实现扩大规模的同时获得较好的盈利水平。”

此外，由于环保因素的影响，钢丝绳产业出现产业转移这一特点，由东部沿海(江)向中西部地区转移，转移产能仅南通地区至少有50万吨。与此同时，本次投资项目恰逢国家发改委《产业结构调整目录2019版》调整，允许钢丝绳及其制品采用铝浴热处理工艺。巨力索具表示，该项目建成后，将有效填补南通关停的市场空间，这也为本项目高端钢丝绳产品带来契机。

胡麒牧认为，“在环保政策推动和产业转移的大背景下，巨力索具的这一投资决策不仅有助于提升自身竞争力，也将对整个行业产生积极影响。随着国家对环保要求的提高和产业结构的调整，钢丝绳行业将面临洗牌和整合。巨力索具通过投资高端产品，提前布局，有望在未来的市场竞争中占据更有利的位置。”

值得一提的是，本次投资项目是巨力索具一期项目的延续。此前，巨力索具于2022年2月17日审议通过了全资子公司巨力索具(河南)有限公司总投资4.8亿元建设“年产10万吨钢丝绳及钢丝绳项目”(一期项目)。

巨力索具表示，一期项目建设基本完工，水电风(汽)齐全，办公楼、食堂、住宿及职工活动场所配套建成，为二期项目顺利实施，夯实了基础。同时，孟州市产业集聚区具有便利的交通、完善的公共设施等良好的开发条件，适合工业项目开发建设。

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：“巨力索具本次投资顺应了市场需求和行业发展趋势。”

博俊科技去年净利润预增可达120%
白车身业务有望持续放量

■本报记者 陈红

1月15日晚间，博俊科技发布业绩预增公告，预计公司2023年全年实现归属于上市公司股东的净利润2.88亿元至3.25亿元，同比增长95%至120%。

博俊科技表示：“报告期内，新能源汽车快速上量，白车身业务等保持一定增速，后续将进一步保持增长趋势。”

博俊科技表示：“报告期内，新能源汽车快速上量，白车身业务等保持一定增速，后续将进一步保持增长趋势。”

博俊科技表示：“报告期内，新能源汽车快速上量，白车身业务等保持一定增速，后续将进一步保持增长趋势。”

文旅市场“卷”流量 产业链公司拼内核

■李春莲

临近春节及寒假，各地文旅局“卷”上热搜。随着哈尔滨旅游的迅速“出圈”，各地为了揽客更是花样频出。其中，河南文旅官方账号连续四天发布了112条视频，持续展示了本地的文旅资源。随后，山西文旅、河北文旅、山东文旅不甘落后，各显其能，争当文旅市场的“卷王”。

既是流量争夺战，也是本地资源展示的重要时刻。例如，洛阳文旅局推出了答题送钻石的活动。游客想要获得钻石，需在现场全部答对主持人关于洛阳文旅的提问。

文旅活动送钻石离不开当地的产业链。河南被称为“人造钻石之乡”，

人造钻石已成为河南的“新特产”。中国机床工具工业协会超硬材料分会的数据显示，我国人造金刚石产量占全球总产量的95%，而河南人造金刚石产量占全国的80%。因此，送钻石这一举动不仅在市场上赚了眼球，还顺便介绍了当地的优势产业。

各地文旅局铆足了劲儿揽客搞活儿，那文旅产业链公司要如何做才能在这场热潮中顺势而为？

在笔者看来，产业链公司不仅要与当地文旅局建立紧密的合作关系，共同策划和推广旅游活动，利用文旅局的资源和渠道，扩大企业在当地的影响力。同时，要根据市场需求，提供有特色、有差异化的旅游产品和服务，与当地文化相结合，增强游客的

体验和参与感，要有内核接得住文旅市场的巨大流量，而不仅仅是赚流量。

文旅局搭台，产业链公司唱戏。流量面前，有机会更有挑战，唱不好这出戏则可能被流量反噬。

从去年12月开始，哈尔滨成为国内旅游目的地“顶流”，让不少相关上市公司门店的接待人数和股价均创新高。而对于这些“冰雪旅游概念股”而言，能否在热度后还能继续做好公司基本面，更是一种考验。

自2023年以来，我国文旅市场强劲复苏，各地文旅部门开始“八仙过海各显神通”，前有淄博后有哈尔滨，不断打破传统旅游边界，为行业带来新气象。对文旅产业链公司来说，需不

断为文旅市场增加新产品注入新动能。在2024年，文旅产业肩负着促进消费复苏的重任。

流量不是噱头，盲目追求热度往往最后都无以为继。文旅产业链公司获取流量固然重要，但仅仅依靠流量是不够的，短期流量背后需要实实在在的内在支撑，不断提升文旅消费“含金量”，培养“回头客”，依托优质的旅游产品质量，细水长流才是产业链公司提升竞争力的王道。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示：“海底电缆作为海上风电场电能的传输通道，在海上风电不断发展的过程中将不断更新改造，朝着高电压等级、直流系统方向发展。上市公司通过回购股权的形式实现对海缆公司的全资控股，可以调整自身股权结构，提高决策和经营效率，增强公司对海缆业务的管理能力，进一步推动海缆业务的发展。”

3.92亿元回购员工持股 中天科技拟全资控股中天海缆

■本报记者 曹卫新

1月16日，中天科技发布《关于收购员工持股平台持有中天科技海缆少数股权暨关联交易的公告》称，1月15日，公司与5家合伙企业在南通市签订了《中天科技海缆股份有限公司股权转让协议》，公司拟通过自有资金收购5家合伙企业持有的中天科技海缆股份有限公司(以下简称“中天海缆”)5900万股股份，以每股转让价格6.64元计算，收购金额合计约3.92亿元。收购完成后，中天海缆将成为上市公司的全资子公司。

2020年11月26日，中天科技召开董事会审议通过了在中天海缆实施多元化员工持股计划方案。彼时，参考中天海缆截至2020年8月31日经审计的净资产，南通毓锦信息咨询合伙企业(有限合伙)、南通毓鸿信息咨询合伙企业(有限合伙)、南通毓秀信息咨

询合伙企业(有限合伙)、南通毓程信息咨询合伙企业(有限合伙)、南通毓远信息咨询合伙企业(有限合伙)以6.17元/股的价格对中天海缆进行增资。增资完成后，上述5家合伙企业合计持有中天海缆5900万股股份，持股占比约10.95%。

公开资料显示，中天海缆主要从事海缆、陆缆相关产品的设计、研发、生产和销售业务。公司产品分为海缆和陆缆，目前已具备交流500kV及以下海缆和陆缆，直流±525kV及以下海缆、±535kV及以下陆缆的研发制造能力。其中海缆为中天海缆业务发展的重点，是其盈利的主要来源，产品主要包括海底光电复合缆、柔性直流海底电缆、脐带缆、动态缆、海底光缆等类别。

近年来，海上风电市场的快速发展带动了海缆需求的增长。作为风电产业链中的重要一环，中天海缆业务

也收获颇丰。

中天科技2023年半年报显示，2023年上半年，中天海缆国际市场开拓取得新突破，继中标海外超2300km海光缆项目后，又在报告期内中标了墨西哥大长度中压海底光电复合缆、沙特油田增产项目230kV高压海缆、欧洲275kV高压交流输出海缆等项目，累计国际中标金额达到历史新高，实现了海底光、电业绩齐增长。2023年上半年中天海缆营业收入45.72亿元，净利润为5.91亿元。

最新披露的审计报告显示，截至2023年11月底，中天海缆总资产113.27亿元，所有者权益为54.63亿元。2023年前11个月，中天海缆营业收入96.93亿元，净利润为6.97亿元。

“2023年中天海缆和中天科技集团海洋工程有限公司陆续通过招投标和竞争性谈判取得海洋系列项目的订

