

拟跨界消费电子遭问询 “鞋王”哈森股份能否换道超车？

■本报记者 陈红

在放出拟收购资产、跨界布局消费电子新业务的消息后，近期“鞋王”哈森股份的二级市场表现引人关注。1月16日至1月24日，哈森股份实现7个涨停板。

1月24日晚间，公司公告称，收到上交所关于公司此次交易预案的问询函；同时，公司披露了2023年业绩预告公告。1月25日，哈森股份股价大幅下跌。

遭交易所问询

往前回溯，1月15日晚间，哈森股份公告称，公司正在筹划通过发行股份及支付现金的方式购买江苏朗迅90%股权、苏州郎克斯45%股权、苏州唯煜23.08%股权。本次交易预计构成重大资产重组。彼时，公司在公告中称：“苏州郎克斯对A公司产业链存在较大依赖。”

哈森股份在收购预案中表示，通过并购优质资产，上市公司能够进入市场空间广阔的消费电子市场和自动化设备市场，实现业务多元化布局，进一步拓展新兴业务，分散经营风险，增强可持续发展能力和抗风险能力，提升上市公司核心竞争力。

1月16日至1月18日，哈森股份股价连续涨停，在此期间，公司一直未向外界透露A公司的真实名称。在股票交易风险提示公告中，公司仅提到，重组标的公司下游客户集中度较高、客户对供应链集中管控，产业链呈现集中化特征。

1月19日，哈森股份股价再次涨停。当日晚间，公司发布公告称，本次重组的标的公司苏州郎克斯对苹果产业链存在重大依赖。苏州郎克斯主要为苹果产业链厂商提供手机边框等结构件受托加工服务，未来如果苹果产业链需求发生变动，可能会对苏州郎克斯产生重大不利影响。

数据显示，2022年、2023年，苏州郎克斯分别实现营业收入2.34亿元、2.35亿元，其中苹果产业链收入占其总收入的比例分别为96%、89%。而江苏朗迅向苹果产业链厂商主要销售iPad、笔记本电脑的组装类设备，2022年、2023年，公司营收分别为4957.75万元、9837.75万元，其中苹果产业链收入占总收入的比例约为90%、40%。

对此，上交所正在问询函中要求公司结合苹果产业链厂商资格的考察认证条件，说明苏州郎克斯维持该供应



商资格所依赖的核心资源，分析相关资源的可持续性。同时，结合江苏朗迅经营模式、在手订单、客户构成、行业地位等，说明其2023年营业收入大幅增长的主要原因；同时说明其苹果产业链收入占比下滑的主要原因。

此外，上交所还要求公司说明后续在业务、资产、财务、人员、组织架构等方面拟对标的公司实施整合的具体措施及计划安排等。

对于本次收购的意图和进展，哈森股份董秘办工作人员对《证券日报》记者表示：“收购预案刚披露，还没有最新进展，一切以公告内容为准，公司正在积极回复交易所问询函中。”

扣非净利润连年亏损

哈森股份主要从事中高端皮鞋的品牌运营、产品设计，并通过线下百货商场专柜及线上渠道等销售皮鞋产品，以内销鞋为主。

作为传统鞋企，从销售渠道来看，哈森股份近九成业务来源于线下销售。自2016年上市后，公司线下销售收入呈现下滑趋势，“皮鞋生

意”连续亏损。财务数据显示，2017年至2022年，哈森股份扣非净利润分别为-1176.63万元、-1.14亿元、-2465.64万元、-6876万元、-3408万元、-1.71亿元。

2023年，服装鞋帽类产品市场需求逐步恢复，经济回升向好，哈森股份业绩却持续陷入萎靡状态。2023年前三季度，公司扣非净利润亏损1544万元。1月24日晚间，公司发布业绩预告称，预计2023年净利润亏损250万元到500万元；扣非净利润亏损2016万元到2266万元。

事实上，哈森股份的跨界在纺织服装领域并非个例。詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前，‘果链’公司面临着多方面的挑战，包括技术更新换代、成本压力、供应链管理等等。同时，由于苹果产品的销售情况对‘果链’公司的业绩影响较大，未来的前景还需要考虑苹果销售情况的变化。不过，‘果链’公司在技术研发、品质控制等方面具有一定的优势，如果能够持续创新、提升自身实力，有望在市场中获得竞争优势。”

事实上，哈森股份的跨界在纺织服装领域并非个例。詹军豪表示：“近年来，消费电子、光伏、新能源等热门赛道是不少上市公司的跨界首选。上市公司跨界能否成功，需要综合考虑多方面因素。除了公司自身的实力和管理能力外，还需要考虑到市场需求、行业竞争、技术更新等多方面的影响。企业想要实现换道超车，需要具备创新能力和长期发展动能，以应对新的市场环境和要求。包括整合资源、不断推出新产品和服务，从而提高企业产品质量和市场竞争能力。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时

表示：“目前，‘果链’公司面临着多方面的挑战，包括技术更新换代、成本压力、供应链管理等等。同时，由于苹果产品的销售情况对‘果链’公司的业绩影响较大，未来的前景还需要考虑苹果销售情况的变化。不过，‘果链’公司在技术研发、品质控制等方面具有一定的优势，如果能够持续创新、提升自身实力，有望在市场中获得竞争优势。”

事实上，哈森股份的跨界在纺织服装领域并非个例。

詹军豪表示：“近年来，消费电子、光伏、新能源等热门赛道是不少上市公司的跨界首选。上市公司跨界能否成功，需要综合考虑多方面因素。除了公司自身的实力和管理能力外，还需要考虑到市场需求、行业竞争、技术更新等多方面的影响。企业想要实现换道超车，需要具备创新能力和长期发展动能，以应对新的市场环境和要求。包括整合资源、不断推出新产品和服务，从而提高企业产品质量和市场竞争能力。”

投资收益增厚去年业绩 诚迈科技预计净利最高达2.5亿元

■本报记者 曹卫新

1月24日晚，诚迈科技发布2023年业绩预告称，公司预计2023年将扭亏为盈，实现归属于上市公司股东的净利润1.8亿元至2.5亿元，而上年同期为亏损1.68亿元。

诚迈科技聚焦操作系统技术领域，主营业务为软件技术服务及解决方案研发与销售。公司业务涵盖移动智能终端操作系统、智能网联汽车操作系统、泛在物联网操作系统以及产业数字化解决方案，在全球范围内提供软件开发和技术服务。

业绩预告显示，2023年公司总收入取得增长，全年实现收入约18.9亿元，其中智能网联汽车软件业务收入约4.2亿元，鸿蒙相关业务正常推进，移动智能终端领域软件技术服务业务收入有所下降。智能网联汽车软件方面，公司及子公司智达诚远积极为客户提供更多软件解决方案，同时继续开拓海外市场；开源鸿蒙业务方面，公司积极发展相关产品和解决方案，目前已加入OpenHarmony项目群生态委员会中的智能制造、公共安全和教育三个专委会。

“2023年，公司智能网联汽车软件业务增长势头较好，同比增长约75%。公司基于开源鸿蒙的HongZOS操作系统行业发行版这个定增项目也在顺利进行中。”诚迈科技相关负责人对《证券日报》记者表示。

从业绩贡献来看，公司2023年之所以有望扭亏为盈，主要还是得益于投资收益的增厚。

业绩预告显示，公司于2023年转让了部分统信软件技术有限公司（以下简称“统信软件”）股权，相应确认了减持数量51%部分的投资收益，税后影响额约为3.72亿元，该部分投资收益计入非经常性损益。同时，公司持股50%的宝马诚迈信息技术有限公司发展良好，公司按权益法核算，确认部分投资收益。往年对公司业绩有较大影响的参股公司统信软件2023年亏损同比减少，公司按权益法核算，相应计入的投资亏损减少。公司预计非经常性损益对2023年净利润的影响额约为3.85亿元。

2023年12月29日，诚迈科技发布的转让参股公司股权的进展公告显示，截至当日，公司已与交易对方签署了相关股权转让协议，交易对方已向公司支付本次股权转让价款的51%，约4.34亿元，后续49%的股权转让款约4.17亿元尚未支付。统信软件关于本次股权转让的工商变更已完成，变更后上市公司持有统信软件的股权比例下降至20.4%。

“之所以转让参股公司股权，公司也是综合考虑此举可以增强资产流动性，降低资产负债率，进一步促进上市公司自身主营业务发展。剩余49%转让价款按照协议约定，正常情况下应在转让协议签署后一年内或统信软件向地方证监局申报上市辅导材料之前（以二者中先到达的时间为准）再支付，还存在不确定性。后续若有新的进展，我们也会及时对外披露。”上述相关负责人对记者表示。

鞋履市场需求增长 红蜻蜓预计去年扭亏为盈

■本报记者 吴文婧

1月25日晚间，红蜻蜓披露业绩预告，预计2023年实现归属于母公司所有者的净利润为4500万元至5850万元，实现扭亏为盈。

对于全年业绩增长的主要原因，公司表示，报告期内，外部环境好转，大众社交场景修复带来了与社交相关的鞋履需求的恢复性增长。

1月17日，国家统计局发布的数据显示，2023年全年社会消费品零售总额超47.15万亿元，比上年增长7.2%。其中，全年实现服装、鞋帽、针纺织品零售额1.4万亿元，同比增长12.9%。

东华大学客座教授潘俊对《证券日报》记者表示：“随着经济的发展和消费者需求的多样化，我国鞋履市场需求不断变化。一方面，消费者越来越注重鞋履的舒适度和个性化，这使得休闲运动鞋履市场保持旺盛活力；另一方面，社交场景的修复和大众对品质生活的追求使得高端鞋履市场也有所回暖。”

在行业景气度提升的基础上，红

蜻蜓通过多种途径致力于提升品牌价值，公司产品结构从传统的商务时尚皮鞋向年轻化、休闲运动化倾斜；并利用数字化工具打造爆款，全面提高设计、商品管理及运营效率。公司预计2023年销售收入及产品毛利率均实现增长。

潘俊表示：“红蜻蜓落实一系列创新和转型举措，反映出公司敏锐地捕捉到了市场变化，积极应对市场挑战。其年轻化、休闲运动化的产品策略以及数字化转型的做法都符合当前消费市场的发展趋势，有助于提升品牌竞争力和市场份额。”

2023年以来，随着ChatGPT的火爆，红蜻蜓也尝试将AI大模型应用到公司业务之中。据公司介绍，推出鞋履设计AI平台后，设计效率大幅提升，精准输出智能企划，降低了人力成本。

红蜻蜓方面表示，未来，公司各品牌的发展都将更多的基于大模型在各个环节的深入运用，并将基于柔性快返模式下的新时代数字化供应链运营体系，实现高毛利、高周转、低库存，提升公司经营业绩水平。

钼价高位运行 金钼股份去年净利预增134.18%

■本报记者 殷高峰

1月25日，金钼股份发布2023年业绩快报。报告期内，公司实现营业收入约116.31亿元，同比增长22.03%；实现归属于上市公司股东的净利润约31.26亿元，同比增长134.18%。

对于业绩大幅增长的原因，金钼股份表示，报告期内，国内外钼市场价格持续向好，主要钼产品价格同比上涨，公司加快延链补链强链，抢抓市场机遇，优化产品结构，加大适销产品市场投放量，对内挖潜增效，产品盈利能力有效提升。

上海钢联联合金属事业部钼业分析师魏捷在接受《证券日报》记者采访时表示，2023年国内钼市场整体依旧保持供需平衡状态，支撑钼价高位运行。

据Mysteel统计，2023年钼铁均价为25.63万元/吨，同比增长36.91%。而根据钼钼云商的数据，45%至50%品位的钼精矿2023年均价为3871元/吨度，同比增长37.5%。具体到金钼股份而言，据Mysteel统计，2023年金钼股份钼铁产量为30500吨，同比上涨1.33%。

金钼股份相关负责人对《证券日报》记者表示：“公司有效发挥两个矿

山和后端加工板块产能，积极把握市场行情，优化产品营销策略，动态调整产品结构，实现经营业绩大幅提升。此外，公司坚持创新驱动，科技支撑作用持续发挥。公司攻克低氧大单重钼靶材制备关键技术，实现钼合金靶材国产化。大长径比薄壁钼合金管突破行业瓶颈，并实现批量生产。4N高纯钼粉工业化实现连续稳定生产，制备应用于工业催化剂、热喷涂等领域超细钼粉。”

对于2024年的钼价走势，魏捷分析称，预计国内钼市场整体依旧会保持在一个供需平衡状态，支撑钼价高位

运行。2024年钼市场将以“高价位”频繁小幅波动为主，全球供需缺口缩小，缓慢向供需平衡过渡。

万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示：“钼行业下游主要是钢材市场，尤其是特种钢对于钼产品的需求更加明显，近年来高端制造业的快速发展对钼产品的需求明显提升，也推动了钼价格的持续走高，加之未来几年新增钼矿较少，因此未来几年国际及国内钼市场价格仍将维持高位震荡。而金钼股份的钼矿产品占主营收入的90%以上，未来几年公司有望保持营收和利润的稳定。”

募投项目仍需资金“解渴” 广信材料拟以简易程序定增募资不超3亿元

■本报记者 李亚男

1月24日晚间，广信材料公告称，公司前次募集资金投资的年产5万吨电子感光材料及配套材料项目，计划投资总额为5.25亿元。虽然前次募投资金和自有资金已投入较多，但募投项目离全面建成尚存在资金缺口，因此公司亟待实施以简易程序向特定对象发行股票进行再融资，以便顺利推进项目的建设投产。

广信材料董事会秘书张启斌在接受《证券日报》记者采访时表示：“前次发行时考虑到当时资本市场环境和公司实际情况缩量发行募集了1亿元，但募投资金净额远低于原计划投资总金

额，而资金的充裕程度对项目更快更全面投产有助推动作用。目前，上述募投项目基础设施和较大比例生产设施已基本建设完成，将陆续投入使用，为加快项目建设进度和补充流动资金开拓市场，公司推出了本次定增方案。”

预案显示，广信材料本次拟以简易程序定增募资不超过3亿元，拟全部投资于年产5万吨电子感光材料及配套材料项目，以补充募投项目投资总额的融资缺口。

北京社科院副研究员王鹏向《证券日报》记者表示，当上市公司面临较大的资金缺口时，通过简易程序定增可以迅速筹集资金，保障项目的顺利实施。

从过往案例来看，简易程序定增历

时较短，多数公司从推出方案到实施，所需时间为三个月左右。

目前，年产5万吨电子感光材料及配套材料项目由广信材料全资子公司江西广臻实施，项目建成后产品主要包括PCB光刻胶等各类光刻胶及配套材料、涂料、自制树脂等。上述项目完全达产后预计可实现年均营业收入14.47亿元，实现利润总额1.68亿元，净利润1.26亿元。

“随着全球半导体产业的快速发展，光刻胶市场需求不断增加，从短期来看，市场产能仍然不足。”国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原向《证券日报》记者表示，光伏产业作为新能源领域的重要组成部分，其

快速发展为光刻胶市场带来了巨大机遇。光伏胶具有高纯度、高活性、高附着等特点，对生产工艺和原材料要求极高，存在一定的技术壁垒，有望成为光刻胶企业在未来市场竞争中的重要突破口。

广信材料在投资者关系活动记录表中披露，公司光伏板块刚刚起步，2023年上半年光伏板块实现收入约1000万元，目前月销售量根据下游需求已爬坡至数百万元级。

张启斌表示，公司从电子领域进入到光伏领域后，着眼于为客户开发降本增效的新工艺新材料解决方案，有望通过持续推出光伏新技术新材料解决方案来打开光伏领域新局面。

海内外市场齐头并进 英力股份持续跨界“追光”

■本报记者 徐一鸣

1月25日晚间，英力股份发布多则公告，包括对外投资设立荷兰控股孙公司以及对外投资设立全资孙公司。而这两则公告均与光伏等新能源产业有关。

公告显示，为开发海外新能源项目，建设和发展海外光伏电站，带动国内组件外销并实现技术创新，英力股份全资子公司安徽飞米新能源科技有限公司拟与莱茵控股有限公司共同投资设立“荷兰飞米新能源科技有限公司”（暂定名）。

此外，根据长期发展战略和业务拓展需要，英力股份拟在湖北省荆州市公安县设立全资孙公司“湖北荆州飞米新能源科技有限公司”（暂定名）。注册资本3000万元人民币，主要从事新型太阳能电池、高效光伏组件的研发、生产、销售等。

作为一家消费电子产品公司，英力股份此前已经布局光伏产业，但在公司整体营收中占比并不大。

同花顺iFinD数据显示，2020年至2022年，英力股份连续三年净利润呈现同比下滑态势。其中，2022年公司净利润同比下降143.98%。此外，公司2023年前三季度净利润

同比下降220%。

对于如何通过光伏等产业来扭转公司业绩下滑局面？英力股份此前在接受机构调研时表示，通过投资建设或承接分布式光伏电站项目EPC，带动组件销售。自持电站并网发电后，根据实际投资回收期情况，持有或出售部分分布式光伏电站，来确保项目整体盈利。

中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅对《证券日报》记者表示，随着全球能源结构的转型，以光伏为代表的清洁能源产业市场前景广阔。作为消费电子类公司，英力股份具有较强的技术研发和创新能力，通过跨界布局，有利于提高自身竞争力和盈利能力。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，英力股份积极寻求在新能源领域的发展机会，但也可能面临多种挑战。一是政策调整 and 变化可能会给公司的发展带来不确定性；二是提高光伏发电效率、降低成本以及储能技术创新等方面仍需不断突破；三是随着行业的持续发展，竞争对手增多，市场份额“争夺战”将更加激烈。