

腾讯2023年财报出炉：

微信及WeChat合并月活增至13.43亿 游戏海外收入逆势增长

本报记者 李豪悦

3月20日，腾讯发布了2023年第四季度及全年财报。腾讯2023年营收累计6090.15亿元，同比增长10%；调整后，净利润在非国际财务报告准则指标下(Non-IFRS)为1576.88亿元，同比增长36%。值得一提的是，2023年腾讯毛利、经营利润(Non-IFRS)和净利润(Non-IFRS)连续四个季度实现显著增长，第四季度表现尤为亮眼，增速分别为25%、35%、44%，远超营收增速。此外，腾讯宣布，2024年回购规模至少翻倍，从2023年的490亿港元增加至超1000亿港元。

“近几年互联网巨头都逐渐聚焦主营业务，更关注自身主营业务质量的提升。在此背景下，腾讯的业绩回升非常明显。”透镜咨询创始人倪玉清向《证券日报》记者表示，回购是腾讯的常规性动作，腾讯把回购作为一种主要的股东回报方式。

腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾表示：“2023年，我们在多个产品和服务上取得了突破，视频号的总用户使用时长翻番，广告AI模型的改进显著提升了精准投放的效果，国际市场游戏在游戏收入的占比达到30%的新高。这些发展带动了高质量的收入来源，推动毛利增长23%，并成为我们对股东加大资本回报计划的有力支持。”

微信新业务业务冒头

腾讯财报显示，微信及WeChat的合并月活跃账户数进一步增至13.43亿，用户参与度的提升带动了视频号、小程序、小游戏、微信搜索等产品线的蓬勃发展，为腾讯带

来了新一轮高质量增长。作为新业务的亮点，2023年，视频号用户使用时长增长翻倍，四季度广告收入同比翻倍。小程序、小游戏和微信搜索等同样展现强劲势头，小游戏流水年增长超50%，微信搜索日活跃用户数破1亿，微信生态进一步展现强大的活力和商业价值。

依托微信生态，金融科技板块也在积极探索“焕新”，“外卡内绑”“外包内用”服务显著提升跨境支付体验。微信香港钱包WeChat Pay HK也进一步扩大境内受理范围，覆盖范围从粤港澳大湾区扩大到全国，其他境外本地钱包也在加速引入中。

“腾讯之前一直有两大‘金矿’没有开发出来，一个是视频号，一个是金融业务。现在势头明显起来了。”艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示，短视频行业潜力非常大，视频号的未来有很大增长空间。而腾讯金融业务是围绕支付体系构建的。“两个业务继续保持稳定发展，我对腾讯未来的表现还是非常乐观的。”

对于小游戏的增长，中经传媒智库专家、文娱分析师张书乐告诉《证券日报》记者，一是用户方向，游戏玩家对小游戏代表的休闲游戏需求，有了进一步提升。小游戏供应商在买量激活、玩法创新等多方面推动原因所致；二是市场方向，微信小程序的用户普及度进一步加深，让小游戏进一步向微信平台集中，形成聚合效应。

游戏海外收入占比提升

财报显示，2023年第四季度，腾讯国际游戏市场实现收入139亿



元，去年全年收入532亿元，占游戏收入的30%。自2019年第三季度单季收入贡献达10%，到如今收入贡献占比创新高，这一跃升标志着腾讯游戏海外扩张取得关键进展，并开启了其业务全球化的新起点。

据了解，在国际市场上，腾讯通过自主研发、全球发行和战略投资的不断发展和物流需求的持续增加，重型卡车的需求也在不断增长。同时，科技不断进步和环保意识提高也推动重型卡车市场向更环保、更智能的方向发展。因此，整个重卡产业链的发展后劲非常强劲，有望实现持续增长。

“腾讯游戏在海外多品类、多元化投放，并进军更多海外市场获得了增量。”张书乐说，对于其他游戏公司而言，腾讯的经验很难复制。“目前而言，手游红利已经是最后时刻，国产游戏海外进击，一方面还是要玩法革新，实现体验上领

跑；另一方面是技术上拉近代差，在多端数据联动、云游戏、VR游戏以及元宇宙游戏上实现突破；其三则是不能局限于手游，要从PC端、主机端等国外厂商传统势力范围切割市场。”

腾讯在财报提到，2023年本土市场流水超过40亿元且季度平均日活跃用户规模超过500万(手游)或者200万(PC游戏)的重点热门游戏从6款上升至8款。在此带动下，2023年腾讯游戏本土市场实现复苏，收入同比增长2%至1267亿元。此外，公司未来将有多款新游上线，为游戏收入带来新的增长动力。

大模型实现多场景落地

财报显示，腾讯在2023年第四

季度的研发开支达到了164.33亿元，自2018年至今，6年累计研发投入超过2696.54亿元。截至2023年12月份，腾讯在全球的专利申请总数超过7.5万件，授权专利数量超过3.7万件。

AI及大模型的推出，标志着腾讯科技投入的成效开始显现。财报显示，金融科技与企业服务板块2023年第四季度收入达543.79亿元，占总营收的35%，连续三年贡献超30%的收入。其中企业服务在大模型助力下实现多产品升级。

据了解，腾讯混元自去年9月份推出后，功能持续拓展，包括文生图、文生视频等。目前，腾讯混元已在内部400多个业务中进行内测。腾讯文档、腾讯会议等产品都已引入大模型为用户提供服务。

预增变预减

东华测试2023年业绩预告“变脸”

本报记者 曹卫新

距离年报披露还有不到一个月时间，东华测试曝出业绩变脸。

3月20日，东华测试发布2023年度业绩预告修正公告称，公司2023年归属于上市公司股东的净利润、扣除非经常性损益后的净利润由预增修正为预减。

今年1月30日，公司发布2023年度业绩预告称，报告期内，公司聚焦主营业务发展，深化技术升级与产品创新，各业务板块持续发力，保障公司业绩稳中有增。同时，公司推进降本增效措施，加强成本费用管控，对利润有一定的积极影响。预计2023年归属于上市公司股东的净利润为1.4亿元至1.75亿元，同比上年同期增长14.97%至43.71%；预计扣除非经常性损益后的净利润1.37亿元至1.72亿元，同比上年同期增长16.72%至46.54%。

依据最新披露的业绩预告修正公告，公司预计2023年归属于上市公司股东的净利润为8500万元至1.1亿元，同比上年同期下降9.67%至30.2%；预计扣除非经常性损益后的净利润8200万元至1.07亿元，同比上年同期下降8.84%至30.14%。

距离业绩预告披露仅50天时间，东华测试业绩为何大幅“缩水”，由预增转为预减。3月20日，记者致电东华测试，公司证券部工作人员表示：“业绩修正的具体原因请以公告为准。”

依据公告表述，公司方面称：“随着年度审计工作的深入开展，公司与会计师进行充分的沟通，基于谨慎性原则，对部分销售合同收入确认条件进行再次分析，由于部分客户自身项目延期交付、验收手续不完善等原因，调减2023年度部分主营业务收入，受收入调整影响，导致净利润变化超出业绩预告区间。”

此外，业绩预告修正公告还涉及公司某项无形资产。经核实，公司外购某软件系统实为客户所需的代购软件，经与会计师沟通，公司将该无形资产账面价值788万元结转至营业成本。

香颂资本董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示：“从预增到预减，公司将业绩预告的结论进行了180度的调整。从公司调整业绩的原因来看，并不涉及难以辨明的会计处理问题，容易引发企业存在人为干预业绩表现的质疑。”

“数据预测不是‘法外之地’。上市公司预测业绩可以发生变化，但是变化幅度应在合理范围内。如果变化幅度超出合理范围，就意味着管理层在业绩预告时存在未勤勉尽责的情形。从信披的角度来说，如果上市公司在编制预测信息时未能遵守会计准则，或者在业绩预告时对于影响业绩预测的重要因素未作风险提示的，受到业绩预告误导的投资者均有权向上市公司提起民事索赔诉讼。”上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者表示。

董事、监事“超期服役”

延华智能收到交易所关注函

本报记者 桂小莹

3月20日，延华智能发布公告称，因公司董事、监事存在超期任职的情况，深圳证券交易所对此表示关注，对公司下发了关注函。

《证券日报》记者联系延华智能咨询相关事项，该公司工作人员表示，接到关注函之后，已经向股东和董事会汇报相关事项，但对于董事、监事的换届进程，对方未给出明确的时间表。

北京威诺律师事务所主任杨兆全律师告诉《证券日报》记者，上市公司董事、监事如果超期服役，需要关注可能出现的三方面：“一是公司管理层运转出现了问题，可能导致股东会、董事会、监事会不能正常运转；二是公司股东之间、股东与管理层之间可能发生了冲突，不能就董事、监事人选达成一致，公司有可能出现管理僵局；三是公司新管理层不能及时产生，员工在一定程度上可能会处于观望状态，影响公司业绩。”

2018年11月12日，延华智能股东大会完成了第五届董事会、监事会的换届选举。根据《公司章程》，董事、监事的任期均为三年，据此计算，延华智能第五届董事会、监事会已经“超期服役”两年多。截至目前，公司仍未完成新一届董事会和监事会的换届选举工作。

深圳证券交易所在关注函中要求，公司尽快完成董事会和监事会的换届选举工作，积极维护各方股东合法权益，及时披露相关工作进展，确保生产经营、信息披露等工作的稳定性。

上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者，按照法律的规定，董事和监事的任期由章程规定，但是，每届的任期不得超过三年，董事、监事任期届满，也可以连选连任。因此，在董事、监事到达任期时，上市公司应该及时组织改选，尊重法律和公司章程，这也是企业合规的组成部分。

今年初，延华智能收到了《行政处罚决定书》(以下简称《决定书》)、《决定书》显示，延华智能2022年半年报、2022年三季度存在虚增利润问题。此外，延华智能参股公司泰和康业绩下滑具有多方面原因，延华智能在2022年半年报中的披露内容未完整涵盖实际情况，投资者无法了解到泰和康业绩下滑原因的全貌。鉴于此，公司及多名责任人被处罚。

此前，延华智能已经发布2023年业绩预告称，公司或将扭亏为盈。但公告同时提醒，业绩预告相关的财务数据未经会计师事务所审计，公司就本次业绩预告召开并为公司提供年度审计服务的会计师事务所签字注册会计师进行了预沟通，因2023年度审计工作尚在进行中，截至目前双方在本次业绩预告方面不存在重大分歧，最终数据以具体审计结果为准。

“上市公司在实际经营过程中，因各种原因出现延期换届的现象时有发生，但是，无论基于什么原因，如果董事、监事超期服役长达数年，难免会让投资者心生不安。”王智斌说。

杨兆全表示，在这种情况下，解决的办法通常有三个：一是监事会要发挥职能作用，监督督促股东大会正常召开；二是监管部门督促公司尽快协调矛盾，各部门正常履职；三是权利受到损害的股东，可以向法院起诉，确认其董事提名权等权利，消除分歧。

重卡行业复苏 天润工业2023年净利润同比增长91.96%

本报记者 王 僊

3月19日晚，天润工业发布2023年年报。受益于重卡行业复苏，报告期内，天润工业实现营业收入40.06亿元，同比增长27.74%，归属于上市公司股东的净利润3.91亿元，同比增长91.96%。同时，公司还披露了“大手笔”分红预案，拟向全体股东每10股派发现金红利2.3元(含税)，共计2.6亿元。

海外出口表现良好

天润工业是汽车零部件行业的头部企业，公司产品以商用车发动机曲轴、连杆为主，公司发展与商用车市场尤其是货车市场紧密相关。

天润工业相关负责人对《证券日报》记者表示：“2023年，我国卡车四大细分市场都呈现不同程度

增长，增幅最大的是重卡市场，国内市场在经济持续回升下得到恢复和支撑，海外出口也表现良好，由此推动公司的收入和利润都得到大幅度提升。”

年报数据显示，2023年，天润工业出口业务实现营业收入7.89亿元，较2022年同期增加23.42%，占公司营收的19.7%。西南证券分析认为，出口业务具有账期短、三包费用低等优势，伴随海外客户需求提升，天润工业出口业务将逐步增长。

“我国重卡保有量基数较大，存量运力替换空间尤为令人看好。”上述天润工业相关负责人说。天润工业在2023年年报中表示，受宏观经济逐渐回暖、基础设施建设投资增加、出口需求提振等因素影响，重卡市场的需求有望恢复并适度增长，预计2024年，销量将突破100万辆，同比增长20%。国际市场也将依然保持良好发展态势。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力对《证券日报》记者表示：“随着全球经济的不断发展和物流需求的持续增加，重型卡车的需求也在不断增长。同时，科技不断进步和环保意识提高也推动重型卡车市场向更环保、更智能的方向发展。因此，整个重卡产业链的发展后劲非常强劲，有望实现持续增长。”

保障中长期可持续发展

对于汽车产业面临的深刻调整和变革，天润工业表示，公司将充分利用先进的技术手段，积极开展对新兴市场中具有前瞻性和潜力产品的深度探索，以适应新时代汽车产业的变革与发展。近年来，天润工业在夯实传统内燃机核心零部件第一发展曲线的同时，也在发力开拓空气悬架及零部件第二发展曲

线，并推动多元化发展布局。

年报数据显示，2023年度，天润工业空气悬架业务实现营业收入2.74亿元，较去年同期增长39.33%，占公司营业收入比例为6.84%。同时，公司完成了重卡板块八气囊、四气囊空气悬架总成、CDC减振器系统等12款，半挂车空气悬架4款，轻卡空气悬架4款，乘用车板簧气体分配阀、磁流变减振器2款，共计22款悬架新产品开发。

根据公司的战略规划，天润工业还将开拓商用车电动转向系统为第三发展曲线，以及布局整车系统零部件及高科技项目作为第四发展曲线，推动公司持续发展。

天润工业相关公告显示，公司已与万都苏州共同投资成立合资公司，公司出资0.6亿元，持有合资公司60%股权。合资公司将聚焦商用车转向系统领域，立足于电动转向系统的生产、设计、开发、组装，

并逐步拓展其他汽车零部件的各项业务。西南证券分析称，相比传统商用车转向系统，电动转向系统可以有效改善产品配置环境，降低油耗，提高转向性能并确保安全性。此外，通过附加功能和协同控制可以用于Level3以上高精度自动驾驶。

对于第四发展曲线——整车系统零部件及高科技项目，公司正在轻量化、新材料及高端制造等领域积极探索和寻求更多的发展机会，保障公司中长期可持续发展。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪接受《证券日报》记者采访时表示，天润工业的全新业务布局，有助于企业在激烈的市场竞争中脱颖而出，通过拓展产业链，将开拓新的市场空间，实现多元化发展，提高整体盈利水平，同时也将使公司发展更具韧性，降低重卡行业周期性风险对公司业绩的影响。

平安健康新帅亮相业绩说明会 重点谈及养老服务业务发展

本报记者 孙文青

3月20日，平安健康医疗科技有限公司(以下简称“平安健康”)召开了2023年全年业绩说明会，公司新任首席执行官李斗与总裁吴军、资深副总裁兼首席财务官臧璐琦一同出席，回应市场关切。

面对“过去一段时间改革的策略和成效”“未来在保险、居家养老深化布局计划”等多个问题，公司管理层向包括《证券日报》在内的多家媒体进行回应。李斗明确将平安健康定位为一家为客户服务的公司，将按照“16字方针”——做深赋能、做大企康、做强“三到”(到线、到店、到家)、做专角色，以此提升服务水平。在此指引下，平安健康将加速在2024年至2025年间实现扭亏目标。

“换帅”后的首份成绩单

业绩说明会召开前夕，平安健

康披露的2023年全年业绩报告显示，公司全年实现营业收入46.7亿元，净亏损同比大幅收窄47.6%至3.3亿元，业务结构实现持续优化。这也是平安健康自2023年10月份“换帅”后交出的第一份成绩单。

对此，新任“掌舵者”李斗称：“我们在肯定成绩的同时，更要清醒地审视自身的不足。公司资源配置仍有调整优化空间，在组织调整和运营效率均有待重塑与改善。平安健康2023年主动进行了全方位的经营组织变革，流程与机制再造。”

具体来看，2023年，平安健康在组织架构上，将原有的多个事业部调整为销售中心、医疗中心、产品中心、技术和运营中心以及共同资源中心五大中心。业绩说明会上，李斗进一步称，经营组织变革以及流程与机制再造都是基于三个简单问题——“我为谁、我是谁、我拿什么为谁”。

“在过去一段时间，我们以用户为先，先去了解客户过去和现在的

一些需求，比如以前平安健康的家庭医生服务分为家庭医生、名医、就医，各自有各自的专属和服务逻辑。现在我们将四医都合并到家庭医生作为统一的入口，让客户能够有真正的专属医生服务。同时，平安健康在帮助企业端客户匹配服务需求时，流程复杂且繁重，因此，平安健康成立了集中作业中心，大大节约了匹配客户需求的时间以及提升了准确度。”李斗表示。

其次，平安健康针对“到线、到店、到家”核心场景继续深化和打磨产品。据李斗透露，在慢病管理方面，平安健康根据客户多病种、复杂病体的情况升级产品，取得了不错的成绩。

站在“我是谁”的角度，李斗表示，平安家和养老管家是平安健康触达客户的角色。所以，平安健康也对平安家和养老管家服务进行了升级。数据显示，2023年，平安健康家庭医生会员覆盖近1300万人，家庭医生人均使用频次

3.7次，较2022年有所提升。

深耕“保险+居家养老”

自2021年宣布战略调整深化以来，平安健康业务结构在2023年基本调整完成。值得一提的是，平安健康此前曾多次提出将在2024年至2025年实现扭亏。臧璐琦在业绩说明会上进一步表明，展望2024年，公司有信心加速去实现盈利上岸。且公司盈利上岸是战略落地的财务表现，并不是降本增效短期的一些措施所达成的结果，更不是平安健康最终的目标。

在新的发展阶段，以服务患者为核心，突破现有模式瓶颈，向健康管理迈进，将成为平安健康乃至互联网医疗将面对的长期挑战。医疗战略咨询顾问Latitude Health创始人赵衡向《证券日报》记者表示：“互联网医疗行业不仅结束了高速增长，市场也在逐步出清，大量互联网医疗公司将不再存在。”

与此同时，资深互联网医疗从业者高松则向《证券日报》记者表示：“互联网医疗之前经历的红利期本质上是资本充裕，允许各种亏本尝试，尝试的过程中留下部分服务的主体认同这种模式。”

F端(金融端)的稳定增长和B端企业健康管理业务的快速崛起依然将成为平安健康驶向下一阶段的重要抓手。同时，平安健康将发展养老服务作为下一步重点工作，这也是李斗加入后被寄予厚望的一块业务。

李斗表示，“保险+居家养老”作为平安集团保险+服务整个体系里面重要的力量，在过去一段时间也得到了市场客户的认可。公司的服务网络在短时间里就拓展了50多个城市，10类服务。养老服务的难点在于标准缺乏，以及城乡之间的差异，品质的参差不齐。平安健康将在医、乐、护四个核心场景里面，联合行业的专家、头部供应商，一起来打造服务标准，建立服务系统，落地服务监督。