

聚焦全球“深挖矿”“挖好矿” 复星国际“全球组织+本地经营”模式日益成熟

■本报记者 王丽新

“过去一年,面对外部经济环境的波动,我们的产业运营能力不仅经受住了考验,而且得到了质的飞跃,聚焦主业取得令人欣喜的成绩。”3月28日,在复星国际2023年业绩说明会上,复星国际董事长郭广昌向记者及《证券日报》等媒体表示,“我们将继续坚定推进创新驱动和全球运营,聚焦核心产业领域,‘深挖矿’‘挖好矿’,把稳定的盈利增长作为未来运营的核心目标。”

在业内看来,2023年对复星国际颇为关键,其通过持续“瘦身”强化流动性管理,提升产业运营和轻资产能力,实现了内生式增长。

2023年,复星国际实现总收入1982亿元,同比增长8.6%;产业运营利润达49亿元,同比增长20%;归母净利润为13.8亿元。四大核心子公司豫园股份、复星医药、复星葡萄牙保险和复星旅文,总收入达1426.9亿元,同比增长8%。业务底盘稳固,处置资产顺利,叠加融资渠道畅通,全年回笼现金273亿元。

对于投资者关心的财务状况,在业绩说明会上,复星国际联席董事长汪群斌表示,目标是将公司评级提升至标准“投资级”。“第一,要退出一些非核心、非战略的重资产;第二,要聚焦发展,聚焦到有现金流、有利润以及可持续发展的业务上来。”

推进全球化运营

以2007年上市为起点,复星国际的全球化已走过近17年路程,在逾35个国家和地区拥有深度产业

布局,“全球组织+本地经营”模式日益成熟,不断发力。

2023年,复星国际海外业务收获颇丰,海外收入为892亿元,同比增长6%,占总收入的45%。在业内看来,依托中国优异的供应链体系及效率优势,得益于全球化战略升级以及转型深耕产业运营步入收获期的能力累积,复星国际得以迅速打开海外市场,在“走出去”上取得了新突破。

公司旗下的健康、快乐、富足、智造四大业务板块,在全球化方面均有所发力。在健康板块,截至2023年底,复宏汉霖自主研发的中欧双单抗抗肿瘤药物曲妥(注射用曲妥珠单抗)已在全球超过40个国家和地区获批上市,是获批上市国家和地区最多的国产生物类似药。在快乐板块,舍得酒业的出海步伐正在加快,已进入31个国家和地区,完成45家免税店布局,2023年海外营收同比增长86.94%。在富足板块,复星葡萄牙保险持续扩大南美、非洲等海外市场,国际业务总保费17亿欧元,同比增长11%。在智造板块,海南矿业完成与KOD及KMKU投资交割,获得马里Bougouni锂矿控股权,新能源产业布局和国际战略迈出关键一步。

谈到全球化布局,复星国际联席首席执行官徐晓亮表示:“复星目前已经基本完成了全球产业布局,进入全球化的第二阶段,也就是全球化运营。未来,会进一步通过全球化运营,把更多好的‘矿’深耕出来,实现业务的可持续发展。”

对此,郭广昌进一步表示,复星说全球化,更多的是要把产品销到全球去,把团队建到全球去,



研发和市场都要全球一体化,在已经探明的产业持续深耕,增强确定性。

加大科创投入“挖好矿”

在以“找矿、探矿”方式不断补强产业运营赛道的过程中,科技创新在复星国际内部被视为发展的另一引擎。2023年,公司科创投入合计74亿元,十余个科创中心覆盖多个行业领域,持续赋能新技术、新产品落地。

“我们在新的战略周期,优先发展具有全球竞争力的业务,持续通过科创提升产品竞争力。以复

宏汉霖为例,不仅要投钱搞研发,而且要“聪明高效”,复宏汉霖已成为一家率先进入产品经营可持续盈利状态的企业,这也是科创给予的赋能。”在业绩说明会上,复星国际联席首席执行官陈启宇在解析复星的科创战略时如是称。

在非医药领域,复星旗下快乐板块中的酒业、餐饮等,以及富足板块中的保险等业务,都在加大科创投入。

陈启宇表示,复星在各个领域已尝到科创带来的甜头,未来还会继续坚持加大科创投入力度,但也会“量力而行”。

“以前说是在‘探矿’或者是

‘开矿’,在全世界看哪些业务最适合复星做。现在已经有足够的‘好矿’,复星要逐渐转变为‘深挖矿’‘挖好矿’。今年更加明确要聚焦于打造能够持续、可预测、稳定盈利的企业。”郭广昌表示。

对于未来发展规划,郭广昌表示,结合当前的利率水平和融资环境,复星国际未来的发展会更注重轻资产运营的能力,以“拥轻重”的战略,抓住轻资产运营的机遇。公司将持续聚焦核心产业领域,加强能力建设,练好内功,并在优势产业赛道积极投资拓展,前瞻布局,深度发掘复星生态体系的能力和

中手游2023年营收26亿元 小游戏成业务新增长点

■本报记者 李豪悦

“基于我们对行业趋势的提前预判,中手游坚定围绕所构建的IP游戏研发及全球发行、自有IP运营和国风元宇宙平台三大业务板块,坚持高质量和精品化发展。”3月28日,在中手游举行的业绩会上,中手游董事长肖健说。

中手游2023年业绩报告显示,公司去年实现营业收入26亿元,经调整净利润537.9万元,总体扭亏为盈。在扣除非经常性收支对于利润的影响后,经营性利润为1.07亿元。

此外,2023年中手游新增注册用户超过9287万人,同比增长9.8%。而在其他关键业绩指标中,平均每月活跃用户升至1705万人,同比增长9.9%;平均每月付费用户数为119万人,同比增长5.8%。其中,小游戏业务已成为中手游新的业务增长点,2023年实现6亿元收入。

谈及2024年业务发展,中手游执行董事兼副董事长冼汉迪向《证券日报》记者表示:“2023年底及2024年全年,我们三款自研游戏的上线将提升游戏研发业务板块的收入,加上高毛利率的海外业务和小游戏业务的增长,将有效优化我们的利润结构,提高毛利率。”

2023年,中手游发行业务取得收入21.33亿元,海外收入占比达10.6%。

具体到游戏来看,《新仙剑奇侠传之挥剑问情》《奥特曼:集结》《吞噬星空:黎明》《我的御剑日记》已于2023年正式上线,部分游戏表现亮眼。其中,《新仙剑奇侠传之挥剑问情》上线首月获得苹果商店免费榜第一、畅销榜第十四的成绩;《我的御剑日记》上线首月排名TapTap热门榜第一,并获得苹果商店免费榜第三、畅销榜第二十一的成绩。

2023年,中手游小游戏业务飙升。截至2023年末,中手游已推出《九州仙剑传》和《全民枪神:边境王者》等多款小游戏,为其带来超过6亿元营收。

根据巨量引擎发布的数据,中国小游戏整体市场规模在2023年已达到400亿元以上,2024年还将进一步增长,整体预期将超600亿元。

肖健向《证券日报》记者表示,小游戏已经成为游戏行业新增量,市场保持着高速增长。2023年小游戏活跃用户规模达到新高,抖音小游戏DAU(日活跃用户数量)爆发式上涨。市场高速增长下,小游戏板块有望成为中手游新的增长曲线。

此外,2023年AIGC商业化加速,中手游也将AIGC应用于自主研发和发行业务环节,实现降本增效与游戏创新。2023年,中手游研发业务营收实现2.15亿元,研发投入为3.7亿元。报告期内,中手游将AIGC技术应用于游戏内的美术制作及文案创作等方面,降低了游戏研发成本,提升了研发效率。

2024年,中手游将有多款重磅IP游戏上线,包括《斗罗大陆:逆转时空》《斗破苍穹:巅峰对决》《火影忍者:木叶高手》《新三国志曹操传》等,部分游戏已完成测试并开启预约。

小游戏方面,中手游预计推出包括《乡村爱情之经营人生》《火影忍者:木叶高手》在内的超过10款小游戏产品。上述多款游戏均已取得版号,有望给中手游带来可观的营收。

重磅自研游戏方面,基于仙剑IP的开放世界游戏《仙剑世界》已于2023年6月份获得手机和PC双端版号。《仙剑世界》已经开始上线预约活动,预约人数突破400万人,并在2023年进行了两次测试,而上线前验证产品商业化能力的计费测试也即将开启,游戏计划于2024年内正式上线。

肖健表示,在IP游戏研发与发行业务方面,优质IP能有效降低获客成本,延长游戏生命周期,是游戏行业竞争的重要资源和壁垒。在自有IP运营方面,公司拥有国风仙侠第一IP《仙剑奇侠传》,它是具有长期粉丝凝聚力的独特文化IP。在国风元宇宙平台方面,公司重金投入开发的全球首款国风仙侠开放世界游戏《仙剑世界》即将于2024年上线。“《仙剑世界》是基于中手游自有IP《仙剑奇侠传》世界观下的‘开放世界+元宇宙’平台产品,充分发挥‘开放’与‘创造(UGC)’两大元素,市场空间巨大。”

多氟多去年净利同比下降超七成

■本报记者 肖艳青

3月28日晚间,多氟多披露2023年年报。数据显示,公司去年实现营收119.37亿元,同比下降3.41%;归属于上市公司股东的净利润5.1亿元,同比下降73.83%。

对于业绩下滑的原因,多氟多表示,2023年,新能源汽车产业链供需关系格局发生变化,中上游材料竞争加剧,叠加碳酸锂等原材料价格大幅波动,导致产品整体毛利率下降,盈利能力降低。

多氟多主要从事高性能无机氟化物、电子化学品、锂离子电池及材料等领域的研发、生产和销售。分产品看,2023年公司氟基新材料、电子信息材料、新能源材料、新能源电池分别实现营收22.36亿元、12.39亿元、47.95亿元、26.13亿元。其中,新能源材料产品营收同比下降27.62%,毛利率同比下降22.82%,跌幅最大。

多氟多的经营业绩与六氟磷酸锂价格走势密切相关。据《中国六氟磷酸锂行业发展白皮书(2024年)》数据显示,2023年,全球六氟磷酸锂出货量增长26.1%,达16.9万吨,但由于六氟磷酸锂价格大幅下滑,市场规模仅为194.4亿元,同比下降53.7%。不过,近期六氟磷酸锂价格有所回升,隆众资讯数据显示,今年3月1日起,六氟磷酸锂市场主流价格缓慢上升,从6.5万元/吨上涨至3月28日的7.15万元/吨。

《证券日报》记者致电多氟多证券部,工作人员表示:“近期六氟磷酸锂价格有所上调,我们判断不会再出现大起大落的情况,当前是价格反弹阶段,目前韩国价格比国内要高,我们在韩国合资建厂就是为了深度绑定客户,提高市场占有率。”

广汽集团2023年“自主+合资”同频共振 国际化业务加速扩增量

■本报记者 李雯珊

3月28日晚间,广汽集团发布2023年年度报告。年报显示,公司去年实现合并口径营业收入约1297亿元,同比增长17.62%,净利润为44.29亿元。全年实现汽车产销均超250万辆,规模居国内汽车企业集团前五。

“面对汽车市场疲软、消费动力不足、低价无序竞争等各种挑战,广汽集团坚决打响‘齐发力、拓增量、提质增效攻坚战’,研发、整车、零部件、能源生态、国际化、商贸与出行、投资与金融等七大板块协同作战、齐头并进。”广汽集团董事长曾庆洪在接受《证券日报》记者采访时表示。

“自主+合资”两条腿走路

同日,广汽集团宣布2023年拟合计派息约15.7亿元,派息率近36%,

自2012年上市以来每年派息率均高于30%。另外,广汽集团首次宣布拟回购A股和H股股票共计5亿元至10亿元。

曾庆洪向记者表示,广汽集团始终以提质增效重回回报、打造公司长期价值为核心原则及管理理念,以“万亿广汽”为蓝图打造长期价值,加快发展新质生产力,提升公司投资价值,提高回报投资者的能力。

2023年,广汽集团自主品牌埃安与传祺产销量均创历史新高,合计超89万辆,在总销量中的占比提升至35.4%。全集团新能源汽车销量占比近22%,自主品牌新能源汽车销量占比已提升至约58%。

除此之外,广汽集团合资品牌丰田与本田也在保持燃油及HEV(油电混合动力汽车)优势的同时,持续加快向电动化、智能化转型。

广汽丰田全年产销量均超95万辆,销量稳居国内市场日系车第一名,节能及新能源汽车占比已提升至

33%;广汽本田自成立以来累计产销突破1000万辆。

“自主品牌将勇挑广汽集团销售大梁,从数据上来看已形成蓄势待发的力量。同时我们将聚焦‘XEV(混动化)+ICV(智能网联)’和‘EV(电动化)+ICV(智能网联)’双轮驱动模式,围绕纯电动、增程式混动、氢燃料电池等技术进行多元化产品布局,通过自主创新及合资合作,持续提升新能源和节能汽车的销售比例。”广汽集团总经理冯兴亚向记者表示。

据悉,2023年广汽集团实现汽车出口量7.58万辆,同比增长130%。其中自主品牌实现海外销量5.5万辆,完成2款全球车型开发,3款区域车型导入,市场布局覆盖41个国家和地区,海外销售服务网点设置236家,全球研发网已覆盖广州、上海、厦门、美国洛杉矶和意大利米兰“三国五地”。

同时,广汽集团在非洲、东南亚多个国家和地区布局多家组装厂,其中在尼日利亚、突尼斯等地已实现首批车辆下线交付;总投资额达23亿泰铢、设计产能达5万台的广汽埃安首个海外生产基地也于泰国动工,第一期计划今年7月份建成。

除了国际化业务外,能源生态

的发展也是重头戏。广汽集团能源生态围绕建设“电+电池”智慧能源生态目标,已构建从上游矿产资源到下游充换电站的一体化全链条能源生态布局。

目前,总投资超100亿元的因湃电池智能生态工厂首期6GWh产线及首期产能20万台电驱车的锐湃智能生态电驱工厂均竣工投产;已打造“快慢结合、充换互补、车网互动”的全场景能源生态体系,围绕粤港澳大湾区经济圈、京津冀经济圈、长三角经济圈、川渝经济圈及城际高速,已建设运营充电站930座,充电终端超6855个,换电站62座,覆盖城市159座。

展望2024年,广汽集团将进一步完善一体化全链条能源生态布局,加快推动因湃电池产能爬坡,持续扩张补能网络,计划全国新增5000个快充终端及30个换电站。规划至2025年,建成2000个充电站、500座换电站。

美的置业聚焦结构优化 2024年销售目标为550亿元左右

■本报记者 王丽新
见习记者 陈 潇

“供需两端的有利因素正在不断叠加,房地产市场回归良性健康的发展轨道还是值得期待的,但这个过程企业要安全地活下去,留在‘牌桌上’。”3月28日,美的置业执行董事兼总裁郝恒乐在业绩会上向《证券日报》等媒体表示,公司还在蛰伏,不断打造自己的能力,进行结构优化,寻找新的机会。

对于当下的市场,郝恒乐坦言,整个行业在动态出清过程中,供给侧下降较多,2024年还是持续筑底的过程,但在其中有一些结构性的机会,存在于城市分化、企业分化、竞争格局的变化中。

2023年,美的置业实现营业收入736亿元,核心净利润23亿元。

作为美的集团旗下的地产板块,美的置业继承了母公司大手笔派息的“基因”。数据显示,自2018年上市以来,美的置业连续六年累计派息金额约90亿港元,多年来派息比例均维持在40%以上。

对比当下的行业大环境,有投资者给美的置业的成绩单打出了90分的高分,但在公司管理层看来,目前行业的形势并未到乐观的时候,今年美的置业就提出了“重走新的长征路”的口号。

郝恒乐表示,2024年是“新长征路”的起点,而抵达终点的前提是聚焦结构优化,包括城市布局优化、负债结构优化、业务结构优化。

对于业务的优化,美的置业执行董事兼副总裁王全辉向《证券日报》等媒体表示,公司坚持质量优先,强调拓展项目的现金流

及利润状况,不会简单强调拓展的规模,规模如果不是优质的,那么宁可放弃。

对于2024年的销售目标,王全辉表示,大概在550亿元左右,货值摊摊上有400亿元到500亿元是新增的货值,也有接近700亿元左右的库存,整体供货约1100亿元至1200亿元。

在城市布局方面,美的置业坚定执行2019年以来的调仓换仓战略,退出低能级城市,截至2023年底,美的置业二线及以上城市的土储面积为1735万平方米,占比67%。

值得一提的是,美的置业建筑科技赛道收入稳定增长,2023年签约额达17亿元,其中,专注于装配式建筑的睿住建科在2023年新增合同金额6亿元,打开了建筑行业

智能工业化建造、低碳工业化转型的新成长空间。

2023年美的置业年度累计发行五期共计46.2亿元中期票据,融资实力在民营房企中保持领先。

在业绩会上,据美的置业执行董事兼首席财务官林戈透露,截至2023年末,公司现金总量为201亿元,银行授信额度1501亿元,其中尚未动用的额度1198亿元。

“美的置业去年的融资非常顺畅,一方面基于这些年美的置业坚守财务纪律,另一方面得益于银行、信评机构等合作机构对我们的加持以及大股东的支持,去年发出非常难得的中期票据,资金非常充裕。”林戈表示,今年融资端开局也非常不错,中票发放反应非常好。

“从现金摊摊来看,我们还是

坚持了资金预警体系,从12个月到18个月再到24个月,保证项目的资金安全,也保持了美的置业在资金管理上的话语权。”林戈如是称。

对于2024年公开市场债务到期情况,林戈则在现场表示:“对于美的置业的规模来说,不足为惧。”“2024年产品压力并不大,公司未来一年内到期的有息负债为122亿元,也就是每个月有10亿元左右还款,哪怕是市场艰难的情况下,我们也能保证每个月30多亿元的还款。”林戈表示,公司把未来要兑付的资金做了充分预留,即使有挑战,也做好了准备。

而对于大股东对公司的支持,林戈在回答《证券日报》记者提问时也坦言,股东是品牌的光环,让美的置业取得了市场的信任。