

21家上市乳企去年净利总额合计不足85亿元 瞄准细分赛道谋突围

■本报记者 王丽新
见习记者 梁傲男

Wind数据显示,截至4月24日,A股与H股的29家上市乳企中,共有21家公司公布了2023年“成绩单”。总体来看,21家公司去年合计实现营收2094.96亿元,与2022年同期相比增长3.77%;合计实现归属于上市公司股东的净利润84.33亿元,同比下降28.40%。

从财报来看,2023年,大部分乳企面临着经营压力和外部环境带来的多重挑战。

5家实现营收净利双增长

国家统计局数据显示,2023年全国牛奶产量4197万吨,同比增长6.7%。但凯度消费者指数显示,国内乳制品消费表现平平,2023年国内常温乳制品销售额同比下降0.4%,低温乳制品销售额同比下降6.1%。

整体来看,上述21家乳企去年营收总额超过2000亿元,但净利润总额却在百亿元以下,上游原奶生产企业的亏损成为拖累乳企净利润表现的主要因素。多家原奶生产企业在年报中提到,2023年面临“乳制品消费增速慢”“奶价下行”“饲料成本高位运行”等挑战。

从营收来看,上述21家乳企中有14家实现营收同比增长,其中有4家公司营收增幅超过10%;均瑞健康增幅最大,为65.71%。从净利润来看,21家乳企中,净利润下滑的企业达14家,多为原奶生产企业及奶粉企业。

记者注意到,共有5家乳企去年实现营收、净利双增长。其中,燕塘乳业、骑士乳业、阳光乳业3家区域乳企业绩亮眼。

从资产负债率水平来看,上述21家乳企中有4家资产负债率超60%,分别是优然乳业、健合集团、麦趣尔、现代乳业,其资产负债率分别为71.65%、68.59%、66.81%、62.28%。

可以看出,增收不增利成为多数乳企2023年的真实表现,奶粉企业仍处于调整阶段,而多数原奶生产企业仍未走出亏损的泥潭。

虽然上市乳企在2023年的整体业绩表现并不尽如人意,但在股东回报方面,大部分乳企都有所行动。据《证券日报》记者统计显示,21家乳企中有16家在发布年报的同时披露分红预案,占比达76.19%。其中,中国飞鹤的分红比例维持在70%。

奶粉板块业绩承压

尼尔森IQ数据显示,2023年中国婴幼儿配方奶粉全渠道销售额同比下降了13.9%,其中线下渠道下滑17.5%。

“我们婴幼儿奶粉经销商的日子过得颇为艰难,进店消费者数量一直下降。”一位乳制品经销商在接受记者



从营收来看

21家乳企中有14家实现同比增长

其中,有4家公司营收增幅超过10%

从净利润来看

21家乳企中,净利润下滑的企业达14家

多为原奶生产企业及奶粉企业

采访时表示。

记者查阅多家上市乳企2023年年报发现,奶粉板块业绩普遍承压。其中,中国飞鹤奶粉业务、澳优乳业羊奶粉及牛奶粉业务、蒙牛乳业奶粉业务、健合集团的婴幼儿营养与护理用品业务收入均有不同程度的下滑。

对此,多数乳企表示,这主要是因为新国标转型期间行业竞争加剧。

而从母婴零售渠道来看,爱婴室的第一大业务是奶粉产品,2023年,占公司总营收比重达57%的奶粉业务,营收同比减少12.23%。

值得一提的是,去年2月份,新国标正式实施,对婴幼儿奶粉研发能力、配方科学性等提出了更严格的标准。

在业内人士看来,伴随着新国标的实施,母婴行业的调整也在加速,市场集中度正在进一步提高,对于行业头部企业而言,将迎来新的机会。

“婴幼儿市场格局变化明显,市场集中度进一步提升,落后产能正被逐步淘汰,新的供求关系和销售渠道正在形成。”中国农垦乳业联盟专家组组长宋亮对记者如此表示。

虽然奶粉企业去年业绩承压,但奶粉企业的毛利率在整个乳业板块中位居前列,中国飞鹤、健合集团、澳优乳业三家企业位列销售毛利率前三。

另据记者观察,在存量竞争的市场环境下,乳企纷纷主动调整战略,将目光转向成人以及中老年奶粉市场,深入挖掘全家营养赛道。同时,以稳定市场价格、控制市场库存及发货等方式规范市场秩序。

浦银国际分析师表示,在加强对渠道与终端的管理后,多数乳企渠道库存水平已大幅改善、品牌势能稳中向好。

多家原奶企业亏损

相比奶粉企业,上游原奶生产企业的日子更加艰难。受饲料成本增加、原奶价格低位运行等因素影响,大部分原奶企业仍处于亏损状态。

统计显示,在优然乳业、澳亚集团、原生态乳业、中国圣牧、现代乳业5家原奶生产企业中,除现代乳业、中国圣牧保持盈利外,其他3家公司均出现亏损,其中,优然乳业亏损超过10亿元,成为目前原奶生产企业中亏损最多的公司,而原生态乳业成为净利润下滑幅度最大的公司。

对于公司的业绩表现,优然乳业表示,2023年,乳制品消费略显疲软,奶牛养殖行业面临奶价下行、饲料成本高位运行等严峻挑战。

澳亚集团在财报中表示,2023年是奶牛养殖业十几年来最具挑战性的年份。国内原料奶连续第四年增长超过6%。受消费环境影响,去年乳制品消费增速是十几年来最慢的一年,消费者对价格更为敏感,乳制品制造商之间价格竞争激烈。

国家奶牛产业技术体系首席科学家李胜利表示,国内原奶行业亏损面已经超过60%。因原奶保质期短,不少牧场和保持收奶的乳企还会选择将其喷粉,即将液体生乳经过灭菌、喷雾干燥等处理成奶粉的状态,延长保

质期。

而据记者了解,当前,原奶企业积极求变,在放缓新牧场建设速度的同时,还调整牛群结构,以求技术创新实现突围。

现代牧业总裁孙玉刚对记者表示,随着目前国内牛群数量持续下降,以及新牧场建设的放缓,预计2024年国内原奶供给增速也会放缓,核心是需求端增速不振。但区别于以往,本轮原奶周期上行时,投建牧场的大多为大型乳业集团或有实力的养殖企业,其抗风险的能力较强,因此行业产能调整速度并没有想象中的快。

宋亮也对记者表示,2024年行业仍面临严峻考验,牧场要减少后备牛的饲养比例,以更快的速度淘汰不盈利的奶牛,行业才有望加速迎来转机。

有乳企管理层在接受记者采访时表示,尽管乳企走得并不轻松,但我国乳业仍展现出强大的发展韧性。一是企业正不断调整产品结构以满足市场需求;二是不断加强科技创新,建设创新型乳业;三是注重以多元化发展谋突围。

对于行业前景,蒙牛集团副董事长卢敏放认为,虽然短期内国内乳制品行业增长面临压力,但乳企仍需努力给消费者带来更多价值。随着国内消费者健康意识的提高,低糖低脂、零添加、配方优化、营养强化等细分赛道将成为乳企创新升级和竞争的新方向。同时,渠道的多元化也将为乳企带来新的发展机遇。

积极打造大健康产业新高地 东宝生物去年实现营收9.75亿元

■本报记者 马宇薇

4月24日,东宝生物披露2023年年报。去年,公司实现营业收入9.75亿元,同比增长3.30%;实现归属于上市公司股东的净利润1.20亿元,同比增长9.55%。

东宝生物表示,公司持续专注以“天然胶原”为核心发展主线,构建了协同发展、相互促进的健康产业格局,在胶原行业形成了完善的产品布局优势。

不断强化技术创新

2023年,东宝生物全力推动胶原系列高附加值延伸品的开发,以产品创新、品质提升更好满足市场需求。

去年,东宝生物营业收入、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润、毛利率、净资产收益率、人均效益等主要经营指标提升,经营数据“飘红”,连续三年实现业绩增长。

在经营向好的同时,东宝生物不断强化技术创新,系统布局“天然胶原”研发体系,加快高附加值胶原项目开发与合作,推动成果转化,在低脂脂肪油技术开发、羊绒制品、护发等领域均开展应用研究,并取得较好效果。

“东宝生物在2023年实现了稳健的业绩增长,显示出公司在市场中的稳定拓展能力,市场认可度和行业地位逐步提升,整体运营效率和经济效益不断提高。”艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,“业务结构方面,公司在To B端业务和To C端业务领域均衡发展,有利于公司稳固并进一步提升市场份额。未来公司应持续加大创新研发,加快产品更新迭代,更好地满足市场需求。”

目前,东宝生物正逐步发展成为以“医、健、食、美”为主要业务领域的大健康产业细分领域综合性企业,同时大力开拓出口业务,2023年出口业务收入4073.31万元,同比增长67.54%。此外,公司加速提升综合生产能力和产业链一体化延伸能力,力争在To B端业务和To C端业务领域占据更多市场份额。

“东宝生物将积极拓展医疗、医药、医美产品及营养健康食品等行业资源,开辟多维营销渠道,充分利用公司上市平台、规模及品牌优势,持续推进在‘医、健、食、美’领域的全面布局,实现上下游产业链融合发展。”

东宝生物表示,公司将以控股股东恩恩股份“一体两翼”发展战略为核心指导,强化健康板块融合、加快推进核心业务的多区域布局,实现协同合作、融合赋能,推动业务布局跨越式、高质量发展。

科技创新持续赋能 蒙草生态去年扣非净利同比增长超58%

■本报记者 马宇薇

4月24日,蒙草生态披露2023年年度报告。去年,公司实现营业收入18.94亿元;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.84亿元,同比增长58.68%。

蒙草生态表示,2023年,公司围绕未来发展规划和年度经营目标,坚持科技创新引领企业发展的模式,加快科技成果转化,加强生态修复业务的市场拓展和风险控制,加快草种、草业、草原碳汇业务拓展。加强内部控制管理,降本增效,实现了健康有序的发展。

作为一家生态修复企业,科技创新是蒙草生态可持续发展的关键因素。2023年,蒙草生态研发投入1.77亿元,占当期营业收入的9.36%,近三年公司累计研发投入已达5.55亿元。

蒙草生态副总裁、董事会秘书邓一新对《证券日报》记者表示:“去年,公司以‘提高优质饲草国产替代率,创新乡土草生态修复中国模式’为目标,坚持科技创新,推动产业创新;同时围绕内蒙古自治区三北工程三大战役的开启,加快新业务布局。”

多年来,蒙草生态高度重视并投入大量资金用于提高生态修复智能化装备水平,通过自研、改造、引进等多种方式,已形成涵盖勘测、动力、耕整、播种、养护、数字化监管等环节的全流程智能化作业体系。

“蒙草生态科研以应用为导向,针对我国优质饲草短缺,对外依存度高,生态修复无种可用的问题,着力解决草种培育、良种扩繁与高效利用。公司将积极参与重大科技专项研究,创新研发平台实体化运营,不断推动种业科研应用转化和生态修复技术的创新发展,实现绿色生态产业的可持续发展。”邓一新表示。

与此同时,公司将持续强化技术创新,加快推进产品开发与成果转化,进一步助推公司大健康战略的布局落地,逐步实现长效规模效益。”东宝生物相关负责人对《证券日报》记者表示。

全面推进大健康战略落地

东宝生物主营业务分为To B端业务和To C端业务。在To B端业务方面,主要包括明胶、代血浆明胶、空心胶囊、胶原蛋白等,主要应用领域包括药用辅料、医用胶原、保健品、营养健康食品、美妆等;在To C端产品方面,拥有以天然胶原蛋白肽为基础成份的多品类营养健康食品、美妆产品,能够满足不断发展的健康市场需求。

2023年,东宝生物聚焦主营业务,全面推进大健康战略落地,以“延伸产业链,打通供应链,强化创新链,提升价值链,构建生态链”为目标,扎实推进明胶、胶原蛋白、空心胶囊等系列产品业务的深度发展。

据介绍,东宝生物紧抓市场机遇,2023年完成首单可转债业务的发行工作,融资4.55亿元,用于实施“新型空心胶囊智能产业化扩产项目”。控股股东恩恩股份基于对东宝生物投资价值的坚定信心和未来发展前景的高度认可,全额参与优先配售,全力支持企业发展。

此外,控股子公司益青生物“新型空心胶囊智能产业化项目”已于2024年3月份顺利投产。

“上述项目投产后将进一步增强空心胶囊业务的供应保障能力,提升市场地位,形成更好的产业链协同效应。”上述东宝生物相关负责人表示,“公司将积极发挥上市公司资本运作平台优势,依托胶原产业,纵向延伸产业链,强化在下游空心胶囊领域的布局,培育销售渠道,切入私域流量端口,形成一体化经营,为公司在大健康领域的长足发展打下坚实基础。同时,公司将集中优势资源,加快推进超微低毒素明胶的产业化、全力推进药典二部明胶(代血浆明胶)/超微低毒素明胶在医疗(药)等高附加值领域的深度应用,争取打造新的业绩增长点。”

东宝生物表示,公司将以控股股东恩恩股份“一体两翼”发展战略为核心指导,强化健康板块融合、加快推进核心业务的多区域布局,实现协同合作、融合赋能,推动业务布局跨越式、高质量发展。

五大业务板块相互协同 嘉泽新能2023年营收净利双增长

■本报记者 李立平

近日,嘉泽新能发布年报称,2023年,公司实现营业收入24.03亿元,同比增长30.53%;实现净利润8.03亿元,同比增长37.90%。

嘉泽新能董事长陈波在接受《证券日报》记者采访时表示,公司业绩实现较好增长的主要原因是,近年来,在公司发展战略规划的指引下,成功实现业务模式转型升级。2023年,公司五大业务板块之间相互协同、相互促进,已形成一个成熟完整的业务形态,大大促进了公司各项业务的快速发展。2023年,公司风电装机容量增加,风电项目发电量,部分地区平均电价均高于上年同期,以及“新能源电站开发—建设—运营—出售”板块的增长促进了公司业绩增长。

根据嘉泽新能公布的信息,公司自“十四五”开始,在新能源发电单一业务板块的基础上向目前的新业务模式进行战略转型,至2023年,公司已形成“新能源电站开发—建设—运营—出售”“新能源电站运维管理服务”“屋顶分布式光伏、新能源产业基金、新能源装

备制造产业园区建设五大业务板块协同发展的业务形态。

根据年报,2023年,嘉泽新能在黑龙江、广西、内蒙古共取得风电项目核准1270MW,为公司的可持续发展奠定了坚实的基础。公司全年完成发电量51.04亿千瓦时,同比增长35.75%;公司新能源发电业务实现收入22.84亿元,同比增长30.44%。

在“新能源电站开发—建设—运营—出售”业务板块,嘉泽新能2023年顺利形成潭庄子50MW风电项目和顺峰100MW光伏项目的出售工作,实现投资收益7062.70万元。

在新能源电站运维管理服务方面,截至2023年底,嘉泽新能运维管理服务的电站规模已达2.86GW。公司通过提供“全生命周期、全业务范围、全供应链条”的资产管理综合解决方案,为客户提升新能源发电资产的运营效率,降低运营成本,增加发电收入。去年,公司管理的7个电场被中电联评选为优胜风电场。

同时,截至2023年底,嘉泽新能分布式屋顶光伏项目累计并网已达74个,容量143MW,实现业务收入

3617.19万元;由公司风能开发产业基金投资的60MW分散式风电项目顺利完成了资本退出,收回投资1760.91万元;由公司与中国中车合作,在黑龙江鸡西市投资建设的鸡东县新能源装备制造园区,公司与金风科技合作,在广西柳州市投资建设的柳州市北部生态新区零碳新能源智慧装备产业园,都已相继投产运营。由此,2023年,嘉泽新能屋顶分布式光伏、新能源产业基金、新能源装备制造产业园区建设等业务板块也取得快速发展。

陈波表示,公司新能源电站和屋顶分布式光伏项目的持续开发和规模快速增长,为公司电站出售业务的持续开展奠定了基础,也为电站运维业务带来了持续增量;而公司新能源产业基金业务使嘉泽新能既可以通过开发基金储备项目资源,扩大资产规模,也可以将新能源电站出售给产业基金,还可以为基金持有的电站提供运维管理服务;同时,公司新能源装备制造产业园区建设业务,不但增强了公司的项目开发和获取优势,而且通过形成新能源产业链上下游联动,降低

了投资成本,提升了项目收益,也带动了新能源电站运维管理服务不断向深度和广度拓展。目前,公司五大业务板块之间相互协同发展,已成为公司独特的核心竞争力。

北方民族大学经济学院教授张晓凤在接受《证券日报》记者采访时表示,随着我国新能源汽车市场占有率的逐步提升,也将加大对用电的需求。同时,人工智能的发展需要算力的支撑,而算力的发展需要大量电力的支持。我国人工智能和新能源汽车等新兴行业的快速发展,对嘉泽新能形成利好。

此外,嘉泽新能2021年、2022年分别现金分红2.43亿元和1.95亿元,2023年拟现金分红2.68亿元。公司自上市以来每年现金分红回报投资者,累计现金分红已超10亿元。

陈波表示,公司之所以能构建五大业务板块协同发展的新业务运营模式,是源于公司多年耕耘,对行业发展的深刻理解。2024年,嘉泽新能将进一步把握行业发展机遇,做强公司,并增进投资者对公司价值的认同感,以优异的业绩回报投资者。