

上市公司路演新声

直击沪市半导体行业集体路演：

## 需求回升 行业稳健向上发展可期

■本报记者 张文湘

9月19日，上海证券交易所举办2024年半年度沪市半导体行业集体路演，韦尔股份、澜泰科技、彩虹股份、新洁能、乐鑫科技、东芯股份等6家上市公司参加，并与投资者进行了在线互动。

今年以来，半导体板块景气度保持高位，行业整体复苏迹象明显。Wind数据显示，根据申万二级行业分类，今年上半年，159家半导体行业上市公司合计营业收入同比增长26.58%，归属于上市公司股东的净利润总额同比增长35.91%。

多位业内人士认为，目前全球半导体需求已触底回升。而上述上市公司也在会上详细介绍了公司规划，并表达了对未来业绩增长的信心。

## 半导体板块复苏明显

自2023年第三季度末开始，以存储为代表的部分半导体产业，逐渐步入了复苏的上行周期。而在2024年上半年，得益于库存状况的改善、AI(人工智能)创新、自主可控等因素，电子行业景气度进入上行通道，半导体行业也出现明显复苏趋势。

半导体行业协会发布的数据显示，2024年第二季度，全球半导体产业销售额累计达1499亿美元，同比增长18.3%，环比增长6.5%。广发证券研报显示，2024年第二季度，半导体板块营收同比增长26.0%，环比增长17.0%，连续6个季度实现了同比增长；板块归母净利润同比增长20.2%，环比增长64.3%。

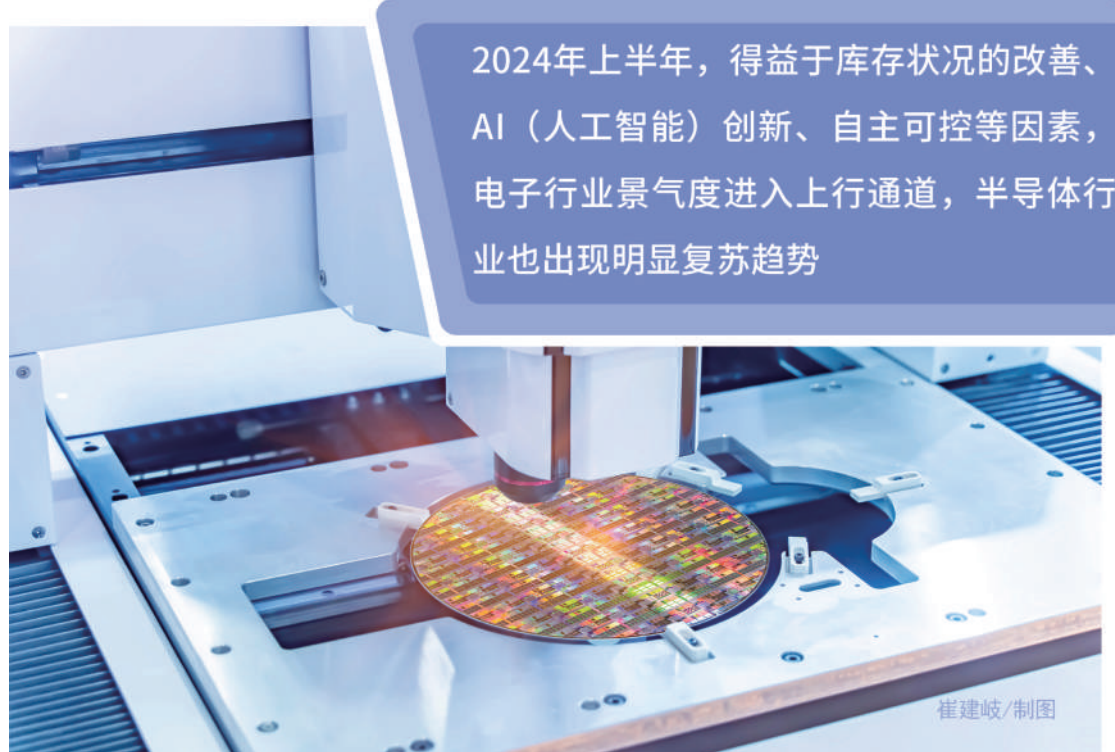
华创证券研究所副所长、首席电子行业分析师耿琛对《证券日报》记者表示，当前电子各细分行业复苏趋势明显，周期已然触底反弹。

生成式AI的发展，对本轮半导体行业的复苏起到重要的提振作用。自OpenAI于2022年发布ChatGPT以来，AI产业链正经历日新月异蓬勃发展的国内上市企业中，以服务器制造、PCB等为代表的细分赛道，深度参与全球算力建设浪潮，已享受到较为明显的产业红利。

华创证券相关研报显示，从中长期视角看，技术追赶叠加政策助力，国内人工智能产业后劲十足。国产算力公司正持续加码AI研发投入，国产AI芯片的研发和产业化落地不断加速，不断缩小与全球领先企业核心竞争力的性能差距。卡位算力优势赛道的企业，有望在新一轮AI创新周期中引领产业变革，收获超额红利。

“目前乐鑫科技在高性能产品线中都增加了边缘AI功能，边缘AI的引入，不仅可以提高各行各业物联网设备的智能化水平，也为实时数据处理提供了强有力的支撑。有了AI加持，相信未来会有更多有意思的产品出现。”乐鑫科技相关负责人在集体路演时表示。

“根据目前AI相关芯片的订单量，预计2025年仍将持续蓬勃发展，相关的先进制程以及先进封装厂商也积极扩增产能以满足客户需求。在半导体领域，目前Cloud(云)AI和Edge(边缘)AI，不仅带来了先进制程及先进封装的订单增加，同时成熟制程也推动AI GPU周边电源管理芯片(PMIC)的



需求，以及先进封装所需的硅中介层。”TrendForce集邦咨询分析师乔安在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 后续仍有望保持增长

业内人士认为，半导体板块上半年业绩好转受库存、创新、自主可控三重因素拉动，后续仍有望保持高速增长态势。

国泰君安证券电子行业首席分析师舒迪认为，2024年上半年电子行业业绩反转，主要由库存周期、AI创新、自主可控等因素驱动。展望未来，补库周期正接近尾声，AI创新海内外持续共振，半导体自主可控产业先进制程领域，相关配套政策持续支持，行业稳健向上发展可期。

“今年上半年，由于国际体育赛事以及整机厂备货需求前移，面板市场供需关系整体比较平衡，面板价格保持了稳中有升的态势。进入下半年，面板价格有所回落。面板厂商已积极采取措施，通过改善供给来推动供需关系的平衡，预计四季度及明年年初面板价格能够维持稳定的状态。此外，面板供应集中度的进一步提升，也将推动全行业理性、稳健发展。”彩虹股份相关负责人在路演现场回答《证券

日报》记者提问时表示。

韦尔股份相关负责人在路演现场表示，在芯片设计领域，公司将继续深挖市场需求空间，提升公司在半导体领域的业务规模和竞争力，持续以优异的业绩表现提升内在价值，促进市值稳步提升。

“预计随着需求的改善和库存的正常化，半导体行业将进一步复苏。随着以新能源汽车为代表的下游市场对第三代半导体的需求上升，以及随着技术成熟后成本的下降，第三代半导体将在未来有较好表现。”沙利文大中华区咨询经理张翔禹在接受《证券日报》记者

采访时表示。

2024年上半年，九州通实现营业收入771.71亿元，归母净利润12.08亿元，其中，第二季度实现归母净利润6.7亿元，环比增长24.6%。

“今年以来，公司大力推进‘三新两化’战略实施。这不仅助力公司业绩增长、挖掘增长新动能，而且进一步提升了公司在产品、渠道、技术等方面的核心竞争力，并在诸多方面取得了显著成果。”九州通董事会秘书刘志峰对《证券日报》记者表示。

半年报显示，2024年上半年，九州通CSO(总代理品牌推广)业务实现销售收入98.62亿元，同比增长14.18%。

刘志峰表示，公司将新产品战略作为“三新两化”战略之首，明确了其作为公司未来发展战略的重要性，目前已形成以CSO业务为核心的新产品业务组织矩阵，CSO持续打造利润增长“第二曲线”。

“此外，公司还以CSO为核心，专注产品挖掘及价值产品引进，通过健全的品牌策划运营体系，赋能核心产品品牌，既为合作伙伴提供解决方案，也最终推动盈利水平提升。”刘志峰说。

在新零售战略方面，公司也取得了显著成果。公司新零售战略以“万店加盟”为核心，上半年，公司向加盟药店销售规模稳健增长，销售收入达到24.19亿元，同比增长47.32%；此外，公司面向C端的新零售业务实现销售收入14.56亿元。

截至2024年8月底，公司好药师自营及加盟药店达到25663家。“今年下半年，公司计划冲刺提前达成30000家门店的目标。”刘志峰说。

“九州通公募REITs项目已通过湖北省发改委上报国家发改委，并已获得相关监管机构认可，申报发行顺利。”刘志峰表示，如经批准，公司有望成为国内医药行业首家发行公募REITs的企业，以及湖北省首家发行公募REITs的民营企业。

据介绍，九州通公募REITs项目入池资产为武汉市东西湖区医药物流仓储资产，该资产被国家发改委、商务部和中物联评为全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”，合计总建筑面积约为17.2万平方米。

与此同时，公司全力推进“公募REITs+Pre-REITs”多层次不动产权益资本运作平台的搭建，拟选取位于上海、杭州和重庆等地的医药物流运营区开展首期“Pre-REITs”发行的前期准备工作，助力公司盘活优质存量资产，回笼权益性资金，重构公司轻资产运营商业模式。

此外，在经营业绩不断提升的情况下，九州通持续打造可持续发展“软实力”，多年来积极实施股票回购及现金分红回报投资者，持续履行对股东的回报义务。刘志峰介绍，公司上市以来截至2024年6月底，累计向股东现金分红及回购股票金额达56.88亿元，是公司再融资余额的154%（剔除控股股东定增认购）。最近三年，公司累计分红及回购金额占最近三年平均净利润的129.20%。

“积极实施分红举措，以实际行动回报投资者，能够提升投资者信心，促进公司的长期发展。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示。

## 顺丰控股不断提升经营韧性 同步做强国际市场

■本报记者 王镜宏

9月18日晚间，顺丰控股发布8月份经营简报。公司8月份实现营收合计229.81亿元，同比增长13.36%。其中，速运业务营收163.46亿元，同比增长8.58%；业务量10.43亿票，同比增长14.62%。供应链及国际业务营收达66.35亿元，同比增长27.16%，成为业绩增长新动能。

顺丰控股方面对《证券日报》记者表示：“今年上半年，公司坚持可持续发展经营基调，追求业务高质量增长，并坚定执行全球化战略，持续以高质量服务满足客户多元化物流需求，速运物流业务、供应链及国际业务收入均有所增长。”

今年以来，在“蓄力突破，顺势而为”策略下，顺丰控股以“加速行业转型”寻求新的业务突破点，实现业绩高质量增长。半年报显示，公司上半年实现营收1344.10亿元，同比增长8.08%；归属于上市公司股东的净利润48.07亿元，同比增长15.10%。

在基本盘时效件业务上，公司不断提升产品竞争力。上半年基于鄂州枢纽和全货机资源强化航空网络，特快产品全程时长在去年缩短7小时的基础上继续缩短1.6小时；同城、跨城、深港跨境达到平均4小时至6小时的半日达极速履约；O2O服务能力亦满足线下商超、线上零售布局所衍生的各类需求，比如从区域仓、前置仓、超市门店配送到家的需求，以及从仓储补货配送至各地门店的调拨需求，使得上半年该行业客户收入贡献增长超100%。

此外，顺丰控股今年还确立了“加速行业转型”策略，并已于3月底启动，围绕核心客户群体，梳理并细化其行业属性标签，内部确立多个一级主行业及更多细分二三级行业，搭建自上而下工作机制，持续引入专业人才，推动全网从传统的“卖标标准化产品”模式向“卖行业解决方案”转型。

在提升经营韧性的同时，顺丰控股亦同步做强国际市场。半年报显示，顺丰控股供应链及国际业务营收已连续两个月突破60亿元，同比增速回升到30%左右。

2024年上半年，顺丰控股聚焦日本、韩国等国家，完善网络优势，通过融通嘉里物流在亚洲市场的先发优势，不断完善国际快递、国际供应链、跨境电商物流、国际货运代理及东南亚本土快递服务能力。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示：“顺丰控股作为物流行业领军企业，在助力中国企业走向国际市场的同时，积极探索海外市场新商机，助力国内产业现代化升级，致力于为全球产业客户打造高效响应的国内国际供应链解决方案。”

## 九州通大力推进“三新两化”战略 持续分红回报投资者

■本报记者 李万晨

2024年上半年，九州通实现营业收入771.71亿元，归母净利润12.08亿元，其中，第二季度实现归母净利润6.7亿元，环比增长24.6%。

“今年以来，公司大力推进‘三新两化’战略实施。这不仅助力公司业绩增长、挖掘增长新动能，而且进一步提升了公司在产品、渠道、技术等方面的核心竞争力，并在诸多方面取得了显著成果。”九州通董事会秘书刘志峰对《证券日报》记者表示。

半年报显示，2024年上半年，九州通CSO(总代理品牌推广)业务实现销售收入98.62亿元，同比增长14.18%。

刘志峰表示，公司将新产品战略作为“三新两化”战略之首，明确了其作为公司未来发展战略的重要性，目前已形成以CSO业务为核心的新产品业务组织矩阵，CSO持续打造利润增长“第二曲线”。

“此外，公司还以CSO为核心，专注产品挖掘及价值产品引进，通过健全的品牌策划运营体系，赋能核心产品品牌，既为合作伙伴提供解决方案，也最终推动盈利水平提升。”刘志峰说。

在新零售战略方面，公司也取得了显著成果。公司新零售战略以“万店加盟”为核心，上半年，公司向加盟药店销售规模稳健增长，销售收入达到24.19亿元，同比增长47.32%；此外，公司面向C端的新零售业务实现销售收入14.56亿元。

截至2024年8月底，公司好药师自营及加盟药店达到25663家。“今年下半年，公司计划冲刺提前达成30000家门店的目标。”刘志峰说。

“九州通公募REITs项目已通过湖北省发改委上报国家发改委，并已获得相关监管机构认可，申报发行顺利。”刘志峰表示，如经批准，公司有望成为国内医药行业首家发行公募REITs的企业，以及湖北省首家发行公募REITs的民营企业。

据介绍，九州通公募REITs项目入池资产为武汉市东西湖区医药物流仓储资产，该资产被国家发改委、商务部和中物联评为全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”，合计总建筑面积约为17.2万平方米。

与此同时，公司全力推进“公募REITs+Pre-REITs”多层次不动产权益资本运作平台的搭建，拟选取位于上海、杭州和重庆等地的医药物流运营区开展首期“Pre-REITs”发行的前期准备工作，助力公司盘活优质存量资产，回笼权益性资金，重构公司轻资产运营商业模式。

此外，在经营业绩不断提升的情况下，九州通持续打造可持续发展“软实力”，多年来积极实施股票回购及现金分红回报投资者，持续履行对股东的回报义务。刘志峰介绍，公司上市以来截至2024年6月底，累计向股东现金分红及回购股票金额达56.88亿元，是公司再融资余额的154%（剔除控股股东定增认购）。最近三年，公司累计分红及回购金额占最近三年平均净利润的129.20%。

“积极实施分红举措，以实际行动回报投资者，能够提升投资者信心，促进公司的长期发展。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示。

## “两船”重组预案出炉 交易金额超千亿元

■本报记者 张文湘  
见习记者 梁傲男

随着中国重工和中国船舶资产重组预案的发布，9月19日，两家公司双双复牌。

根据中国重工公告，公司正在筹划重大资产重组，由中国船舶通过向中国重工全体股东发行A股股票的方式换股吸收合并中国重工，完成后中国重工将终止上市并注销法人资格，中国船舶成为存续公司。

记者注意到，本次交易中，中国船舶拟购买资产的交易金额为1151.50亿元，是A股市场十年来规模最大的吸收合并交易。

巨丰投顾高级投资顾问张丽洁对《证券日报》记者表示：“在全球造船业竞争日益激烈的背景下，两家

市值超过千亿元的造船巨头合并，预计将扩大规模效应，进一步提升公司龙头地位和盈利能力，有助于中国造船企业更好地参与国际竞争，带来‘1+1>2’的效果。”

据公告，中国重工的换股价格确定为5.05元/股，中国船舶的换股价格确定为37.84元/股，由此计算，中国重工与中国船舶的换股比例为1:0.1335。

中国重工作为本次交易的被吸收合并方，中国船舶作为吸收合并方，本次换股吸收合并完成后，中国重工将终止上市并注销法人资格，中国船舶将承接及承接中国重工的全部资产、负债、业务、人员、合同及其他一切权利与义务。而换股吸收合并所发行的A股股票，也将申请在上交所主板上市流通。

此外，由于中国重工、中国船舶的实际控制人均为中国船舶集团有限公司(以下简称“中国船舶集团”)，本次交易因此构成关联交易。交易完成后，中国船舶作为存续公司，实际控制人仍为中国船舶集团，最终控制人仍为国务院国资委。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师李培元在接受《证券日报》记者采访时表示，“两船”合并预示着中国造船行业整合与优化的趋势，推动中国造船业向更加成熟、集约化方向发展。中国目前是世界造船第一大国，要不断提升中国船舶工业的整体竞争力，船舶产业链上下游应协同努力。

公开资料显示，中国船舶是中国船舶集团核心军民品主业上市公司，聚焦船舶海工装备和海洋科技应用领域，主要业务包括造船业务(军、民)、修船业务、海洋工程及机电设备。中国重工主要从事舰艇研发设计制造业务，涵盖海洋防务及海洋开发装备、海洋运输装备、深海装备及舰船修理改装、舰船配套及机电装备、战略新兴产业及其他。

今年上半年，中国船舶、中国重工营业收入分别为360.17亿元和221.02亿元；截至今年6月末，中国船舶、中国重工的总资产分别为1743.42亿元和2019.74亿元，净资产分别为487.27亿元和1838.06亿元。

中国重工方面对《证券日报》记者表示，交易完成后，存续公司将继续聚力兴装强军，勇担“引领行业发展、支撑国防建设、服务国家战略”使命责任，紧抓船舶制造行业转型升级

和景气度提升机遇，打造建设具有国际竞争力的世界一流船舶制造企业。

浙商证券研报显示，当前船舶行业景气度持续，多船型接力放量，船厂盈利能力不断改善，供需紧张或驱动船价持续创新高，龙头公司业绩弹性大。叠加新船订单向大型化、高端化、双燃料方向发展，龙头公司建造大型船舶技术全球领先，未来优质高价订单竞争力强，我国产能、高技术水平船厂有望优先受益。

张丽洁认为，两家公司合并后，将显著提升中国造船业在全球市场的地位和影响力，合并后的企业拥有更雄厚的资金实力和研发能力，可以加大对新技术、新工艺、新材料的研发投入，推动船舶制造技术的创新升级。

## 长江电力业绩与股价齐升 进一步扩大国际业务版图

■本报记者 贺王娟

今年上半年，长江电力实现营业收入348.08亿元，同比增长12.38%；归属于上市公司股东的净利润113.62亿元，同比增长27.92%。

除了业绩的稳定增长，长江电力的股价表现也受到市场关注。截至9月19日收盘，长江电力股价报收28.33元/股，市值达6932亿元，年内累计涨幅达26.14%。记者注意到，10年间公司股价增幅超5倍。

为何长江电力能受到资金追捧？支撑公司业绩与股价齐升的因素有哪些？排排网财富研究员卜益力在接受《证券日报》记者采访时表示，一是长江电力经营稳健，净利润持续增长，稳定的盈利能力和良好的财务状况吸引了大量资金关注；二是伴随着我国全社会用电量的不断增长，市场看好其未来成长空间；三是公司现金流充足，且长期坚持高分红策略。

上市以来 累计分红超1800亿元

“梯级水库的联合调度能力、大型电站的运行管理能力以及融资和资产并购整合能力是公司的核心竞争力。”长江电力相关负责人此前在回复《证券日报》记者提问时表示。而在多次注入优质资产后，目前长江电力拥有长江干流乌东德、白鹤滩、溪洛渡、向家坝、三峡和葛洲坝六座梯级水电站，成为世界上水电装机量领先的水电企业。

2024年半年报显示，上半年公司上述六座梯级电站总发电量约1206.18亿千瓦时，同比提升16.86%。

在发电量大幅增长背后，是长江电力“六库联调”的运营能力，随着乌东德、白鹤滩水电站资产注入，长江电力全面形成“六库联调”的新格局，通过流域梯级电站联合调度，扩大了发电效益，实现了“一滴水发六次电”。

据介绍，六库联调即利用精确的水雨情预报系统，通过制定梯级电站群汛前水位消落、汛期洪水调度和汛后蓄水策略，实施优化调度，提高水资源利用率，增加梯级电站发电量。

据统计，截至2023年底，长江电力累计实现营业收入6755.76亿元，利润总额3523.96亿元，净利润2849.61亿元。自2003年上市以来，长江电力分红金额从2004年的16.5亿元逐步增长到2023年的201.50%，分红比例多年来一直超过50%，累计分红已超过1800亿元。

值得一提的是，2016年，长江电力主动作出高比例现金分红的承诺，并在《公司章程》中明确长达10年的高比例现金分红。具体来看，公司规划对2016年至2020年每年度的利润分配，按每股不低于0.65元进行现金分红；对2021年至2025年

最高110台机组全开、最大出力6700万千瓦，上述三项成绩均创历史新高。

在发电量大幅增长背后，是长江电力“六库联调”的运营能力，随着乌东德、白鹤滩水电站资产注入，长江电力全面形成“六库联调”的新格局，通过流域梯级电站联合调度，扩大了发电效益，实现了“一滴水发六次电”。

据介绍，六库联调即利用精确的水雨情预报系统，通过制定梯级电站群汛前水位消落、汛期洪水调度和汛后蓄水策略，实施优化调度，提高水资源利用率，增加梯级电站发电量。

据公司披露，上半年公司梯级电站单日最大发电量15亿千瓦时，

每年度的利润分配，按不低于当年实现净利润的70%进行现金分红。

积极开拓 新增长空间

在巩固水电基本盘的同时，长江电力也在积极开拓新的市场增长空间，例如发力抽水蓄能、扩大抽水蓄能在建规模以及扩大国际业务版图。

2024年7月份，公司发布公告称，拟以109.97亿元投建湖南攸县广寒坪抽水蓄能电站项目，该电站装机容量1800MW，建成后电站年发电量约25亿度。据介绍，截至2023年5月，公司已接手28个抽水蓄能项目，总装机容量4030万千瓦，140万千瓦张掖抽水蓄能电站已于2023年底实现主体工程开工，120万千瓦奉节菜籽坝抽蓄已于6月28日全面进入筹建期施工阶段，未来将按期实现投产计划。

面向未来，长江电力方面表示，将稳健开展国际业务，按照“开展一批、储备一批、跟踪一批”的思路，积极探索“股权并购+绿地开发”双轮驱动的投资模式，不断丰硕投资并购成果。

海外市场方面，上半年公司持续巩固对秘鲁路德斯公司管控，并完成秘鲁Sapphire风电项目并购。据悉，路德斯公司收购的PEM和PE3H公司在秘鲁伊卡大区共拥有

两座已投产风电场，总装机12.9万千瓦，年均发电量约6.5亿千瓦时，为秘鲁第二大风电场，均与秘鲁政府签署长期购电合同。

“2020年4月份，长江电力完成对路德斯公司的股权收购，首次进入海外配电网市场。这也是中资企业首次进入秘鲁大型公用事业领域。”长江电力表示，收购路德斯公司以来，公司高水平巩固配电网，通过引入中国创新技术和中国先进设备，统筹推进设备更新、数字赋能、管理创新，不断提升路德斯公司运维管理服务水平，2023年，路德斯公司配电量达95.91亿度，约占秘鲁全国配电量的30%。

此外，长江电力2023年境外业务经营业绩再创历史新高，全年实现净利润约14.5亿元。其中，巴基斯坦卡洛特水电站、巴基斯坦三峡风电和三峡巴西大水电技改等海外风电项目平稳有序开展。

面向未来，长江电力方面表示，将稳健开展国际业务，按照“开展一批、储备一批、跟踪一批”的思路，积极探索“股权并购+绿地开发”双轮驱动的投资模式，不断丰硕投资并购成果。

“积极实施分红举措，以实际行动回报投资者，能够提升投资者信心，促进公司的长期发展。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示。