

中国移动前三季度净利润1109亿元 国际业务收入快速增长

■本报记者 李乔宇

10月21日晚间,中国移动披露2024年第三季度报告。数据显示,公司前三季度实现营业收入7915亿元,同比增长2%。其中,主营业务收入6780亿元,同比增长2%,其他业务收入1134亿元,同比增长2.2%。实现归属于母公司股东的净利润1109亿元,同比增长5.1%,归属于母公司股东的净利润率为14%。

财报显示,个人市场方面,截至2024年9月30日,中国移动客户总数为10.04亿户。其中,5G网络客户数5.39亿户;前三季度,手机上网流量同比增长2.1%,手机上网DOU(平均每月每户上网流量)达到15.7GB;移动ARPU(每户平均收入)为49.5元。家庭市场方面,截至9月30日,中国移动有线宽带客户总数达到3.14亿户,前三季度净增1536万户。其中,家庭宽带客户达到2.76亿户,前三季度净增1246万户;前三季度,家庭客户综合ARPU(每户平均收入)为43.2元。

政企市场方面,中国移动一体化推进“网+云+DICT”规模拓展,加快商客市场等重点领域拓展,前三季度,中国移动DICT业务收入保持良好增长。新兴市场方面,中国移动深化“内容+科技+融合创新”运营,构筑内容媒体业务竞争优势,发挥国内国际市场联动效应,大力拓展国际业务。



基于信息服务的运营,从共性转向个性,追求价值提升;家庭市场方面,构建“一根线、一张网、一个家”的智慧家庭体系,一根线即通过全屋WiFi、千兆宽带和FTTR加强连接能力,一张网即布局存储、算力、视频、感知、控制五大技术能力,一个家即围绕娱乐、健康、教育、生活、安全,如果没有特殊原因,预计未来两年总体资本开支将保持稳中有降,资本开支占收入比重持续下降。谈及对于中长期ARPU发展趋势的展望,上述管理层表示,下半年公司将采取一系列举措。个人市场方面,从基于通信要素的运营转为

基于信息服务的运营,从共性转向个性,追求价值提升;家庭市场方面,构建“一根线、一张网、一个家”的智慧家庭体系,一根线即通过全屋WiFi、千兆宽带和FTTR加强连接能力,一张网即布局存储、算力、视频、感知、控制五大技术能力,一个家即围绕娱乐、健康、教育、生活、安全,如果没有特殊原因,预计未来两年总体资本开支将保持稳中有降,资本开支占收入比重持续下降。谈及对于中长期ARPU发展趋势的展望,上述管理层表示,下半年公司将采取一系列举措。个人市场方面,从基于通信要素的运营转为

新空间、新引擎和新路径。华泰证券通信首席分析师王兴在接受《证券日报》记者采访时表示,中国移动等通信运营商作为国内算力基础设施主力军,担当信息技术产业链链长使命,持续发力算力等新兴业务,有望受益于数字经济以及AIGC(人工智能生成内容)发展趋势,实现产业数字化业务的持续高速增长。王兴表示,从长期来看,随着中国移动等通信运营商资本开支步入下降周期,以及低空经济、卫星通信等新兴业务的收入增量逐步释放,预计其分红及盈利情况有望持续向好。

中兴通讯前三季度营收净利双增长 持续拓展算力业务

■本报记者 李雯珊

10月21日,中兴通讯发布了2024年第三季度报告。报告显示,2024年前三季度,公司实现营业收入900.45亿元,同比增长0.73%;归属于上市公司普通股股东的净利润79.06亿元,同比增长0.83%;经营活动产生的现金流量净额80.49亿元。

此外,中兴通讯2024年前三季度研发费用为186.41亿元,占营业收入的20.7%。公司表示,报告期内,公司持续推动5G-A、全光网络、全栈智算等技术创新,加速与千行百业的深度融合及应用落地,为加快发展新质生产力提供有力支撑。

“今年以来,中兴通讯积极把握ICT(信息与通信技术)产业发展节奏,加速技术和市场创新驱动,提升自身管理效能和运营效率。”中兴通讯相关人士向《证券日报》记者表示,2024年前三季度,公司整体经营保持稳健,国内运营商网络业务受投资环境影响整体承压,国际市场持续突破,保持双位数增长。同时,公司消费者和政企业务均实现快速增长。

国盛证券通信分析师宋嘉吉表示,中兴通讯在算力和连接通讯领域的优势明显。随着公司政企业务快速增长,消费者业务保持增长态势,进入下半年运营业务也有望改善,预计公司业绩将实现持续稳健增长。

另据了解,围绕5G-A的商用部署和落地,中兴通讯与运营商进行了全场景技术创新与合作,共同打造

“空地一体化”5G-A全域立体网,激发地面、低空和高空赛道的新业务活力,并助推卫星互联网新发展。其中,在低空经济领域,公司联合合作伙伴在北京、南京、深圳等地的80多个试点验证了5G-A通感一体在物流配送和低空安全等多种场景的应用。

在算力领域,中兴通讯表示,将智慧确定为公司的长期战略主航道,提供全栈全场景智算解决方案,打造开放、普惠、繁荣的智算生态,并注重基础设施集成交付和大模型训练、应用的工程化服务,推进多地多行业智算基础设施建设落地。

“对于以算力为代表的第二曲线业务进行持续拓展,公司将聚焦重点行业头部客户,抓住算力建设、数字化转型机会实现增长,推出有竞争力的终端产品。”上述中兴通讯相关人士向记者表示。

此外,在终端领域,中兴通讯秉承“AI for All”(人工智能就是全部)的理念,积极推动智能化变革,力求将前沿的AI产品普惠全球大众。当前连接和算力的融合正在逐步深化,公司通过不断拓展“连接+算力”的能力边界,以“5G+AI”的双轮驱动,实现“技术+商业”的双向奔赴。

中兴通讯总裁徐子阳表示,AI将推动全球经济产生深刻变革。中兴通讯已经推出覆盖算力、网络、能力、大模型和应用的全栈全域智算解决方案,并已实现高速互联、算力原生、数据处理和算法优化等多个关键领域的技术积累,为千行百业数智化升级贡献力量。

上海电气召开投资者说明会 拟并表宁笙实业提升盈利能力

■本报记者 孙文晔

10月21日,上海电气集团股份有限公司(简称“上海电气”)就全资子公司拟以30.82亿元收购上海电气控股集团有限公司(简称“电气控股”)持有的上海宁笙实业有限公司(简称“宁笙实业”)100%股权事项,召开投资者说明会。

根据此前公告,宁笙实业为工业机器人相关业务的管理平台,持有上海发那科机器人有限公司(以下简称“发那科机器人”)50%股权,发那科机器人的主要产品为工业机器人以及工厂自动化解决方案。若此次收购顺利完成,宁笙实业将成为上海电气合并报表范围内的子公司,发那科机器人则成为上海电气全资子公司间接持股50%股权的合营企业。

上海电气董事长吴磊向《证券日报》记者进一步表示,本次交易根据集团战略规划实施。目前上海电气资金状况良好,融资渠道通畅。

值得注意的是,此前上海电气曾间接持有发那科机器人股权,并在2021年将其转让。若此次收购进展顺利,上海电气将重新间接持有发那科机器人股权。会上,有投资者向上海电气管理层提问:“公司先转卖再回购上海发那科股权的原因是什么?”

对此,吴磊表示,发那科机器人与上海电气的经营战略高度契合。本次交易将增强公司在智能制造领域的市场竞争力,进一步提升公司未来发展空间,提升公司资本市场价值,有效强化公司的盈利能力。

资料显示,2021年,上海电气曾以“进一步加快产业结构调整,并为公司日常经营补充必要的流动资金”为由,将其所持有的上海电气国际经济贸易有限公司(简称“电气国贸”)80.59%股权转让给电气控股。彼时,电气国贸持有发那科机器人50%股权。在此之后,电气国贸又将其持有的发那科机器人50%股权无偿划转至宁笙实业。

上海电气表示,此次收购主要围绕

公司“服务国家战略,发展新质生产力,实现高质量发展”的发展战略,进一步推进公司在锂电池、光伏、航空、汽车制造等领域自动化装备产业的战略布局。

吴磊在会上进一步表示,此次交易通过整合双方优势资源,针对客户需求,共同开展产线工艺、设计等联合攻关,不仅能够提高上海电气在智能制造关键领域的集成水平,提高公司的自动化产线能力和核心竞争力,也有利于加快促进公司在自动化领域的发展。

透视咨询创始人况玉清向《证券日报》记者表示,现阶段,国企对投资的企业或项目普遍提出了落地的要求,国有企业整合下属控股或参股企业将逐渐成为常态。

资料显示,受“专网通信”事件影响,上海电气在过去的2021年和2022年,归母净利润均出现大幅亏损,在2023年才刚刚实现扭亏。

上海电气表示,将通过本次交易进一步拓展公司未来发展空间,提高公司盈利能力。

公告显示,2020年、2021年、2022年,发那科机器人营业收入分别为37.85亿元、58.75亿元、75.93亿元,受日元汇率整体下行影响,部分海外零部件采购成本降低,对应的净利润分别为3.3亿元、7.89亿元及13.32亿元。

上海电气方面表示,自2023年开始,由于国内工业机器人产业技术普遍提升,市场竞争态势持续加剧,市场进入到存量优化阶段。为更好地应对市场变化,发那科机器人积极适应国内工业机器人行业的变化趋势,部分产品采取了具备市场竞争力的定价和市场开发策略。

吴磊表示,后续上海电气将在聚焦主营业务发展的同时,紧跟机器人产品迭代和具身智能技术革新发展趋势,积极布局特种机器人和智能机器人产品研制。聚焦特殊应用场景以及柔性制造场景,实现与发那科机器人在传统自动化领域运动控制及机器人集成应用技术优势的充分结合。

平高电气重点项目陆续交付 前三季度净利润同比增长55.13%

■本报记者 肖艳青

10月21日晚间,平高电气发布2024年第三季度报告。数据显示,公司前三季度实现营业收入78.85亿元,同比增长5.88%;归属于上市公司股东的净利润8.57亿元,同比增长55.13%。其中,第三季度平高电气实现营业收入28.43亿元,同比增长8.42%;实现归属于上市公司股东的净利润3.23亿元,同比增长47.72%。

平高电气表示,报告期内,电网投资稳步提升,随着电网建设持续推进,公司重点项目陆续履约交付,营业收入同比增长。同时,公司高

附加值产品交付同比增加,推动归属于上市公司股东的净利润同比增长。

平高电气相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,公司中标较多,合同签订量增长较快,在手订单一度超过160亿元,处于历史较高水平。同时,随着新型电力系统建设持续推进,公司整体交付进度稳健。此外,公司重视研发创新,不断对产品进行迭代升级的同时,还积极拓展国际市场。

据悉,今年以来,平高电气以提升产业控制力、增强核心竞争力、提供高质量履约服务为追求,以订单全寿命

周期管理和全员提质增效为关键举措,深入实施了零部件业务经营质效专项提升行动且成效显著,优化了成本管控,推动了公司盈利的显著提升。同时,公司还努力提升产品的核心竞争力,以及增强供应链的自主可控能力。

国家能源局数据显示,2024年前三季度,全国主要发电企业电源工程完成投资5959亿元,同比增长7.2%;电网工程完成投资3982亿元,同比增长21.1%。

另据了解,近年来,我国特高压及主网建设持续推进,随着张北-胜利、川渝等特高压交流工程,以及金上一

湖北、陇东-山东、宁夏-湖南、哈密-重庆、陕北-安徽等特高压直流工程陆续开工,相关设备企业也迎来了业绩兑现期。

清晖智库创始人宋清辉在接受《证券日报》记者采访时表示,得益于电网投资的稳步提升和重点项目的顺利交付,共同推动了平高电气营业收入和净利润的显著增长。同时,公司治理成效显著,也为前三季度业绩的增长奠定了基础,“平高电气作为国内特高压领域的领军企业,其在能源产业迅猛发展的背景下,展现了强大的发展潜力和显著的增长态势,前景可期。”

道通科技前三季度净利润同比增超100% 数字能源业务收入达5.91亿元

■本报记者 李昱丞

10月21日晚间,道通科技披露2024年第三季度报告。公司今年第三季度实现营业收入9.62亿元,同比增长29.72%,实现归母净利润1.55亿元,同比增长99.61%。2024年前三季度,公司实现营业收入28.04亿元,同比增长28.07%;实现归母净利润5.41亿元,同比增长103.08%。

对于前三季度营收增长,道通科技表示,主要系公司数字能源及数字维修业务等收入增长所致。

资料显示,在汽车综合诊断及检测行业领域,道通科技专注于汽车综合诊断、检测分析系统及汽车电子零部件的研发、生产、销售和服务;在新能源行业领域,道通科技主要为客

提供智能充电网络解决方案,一站式光储充能管理解决方案。

财报显示,2024年前三季度,道通科技数字能源业务实现收入5.91亿元,较去年同期增长77.77%;数字维修业务(含汽车综合诊断产品、TPMS产品、ADAS产品等)实现收入21.78亿元,较去年同期增长20.11%。

道通科技表示,通过产品和技术创新,公司持续巩固数字维修业务的行业领先地位。同时,公司紧抓海外新能源充电行业发展机遇,深耕数字能源海外市场。凭借产品、技术、品牌、市场、服务及全球供应链等系统性优势,实现了业绩的快速增长并构筑中长期竞争壁垒。

盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示,近年来,全球对新

能源汽车需求不断增加,充电桩作为新能源汽车基础设施的重要组成部分,其市场需求也呈现出快速增长的态势。道通科技及时抓住了这一机遇,通过产品和技术创新,不断满足海外市场需求,从而实现了业务的快速增长。

对于前三季度实现归母净利润高速增长的原因,道通科技表示,主要系前三季度营业收入持续增长的同时,期间费用得到合理有效控制。

Wind数据显示,今年前三季度,道通科技销售费用和管理费用占营业收入的比重分别为13.26%和7.13%,分别同比下降2.69个百分点和0.93个百分点。其中,公司第三季度销售费用和管理费用占营业收入的比重分别为12.55%和7.17%,分别同比下降4.46个

百分点和1.62个百分点。

据悉,今年前三季度道通科技通过推动数智化变革和组织能力建设,持续优化研发、营销、供应链管理关键环节,实现运营效率优化提升。

此外,在发布三季报的同时,道通科技还披露公告称,向2024年限制性股票激励计划激励对象授予限制性股票976.96万股。公司此前在9月底发布的2024年限制性股票激励计划(草案)显示,计划激励对象包括公司董事、高级管理人员、核心技术人员和董事会认为需要激励的技术骨干和业务骨干。本次限制性股权激励计划业绩考核目标为,2024年至2025年两个会计年度中,要求以2023年净利润为基数,2024年及2025年的净利润增长率分别不低于200%和300%。

江苏吴中:前三季度营收超16亿元 医美板块迎来高速增长期

10月21日晚,江苏吴中(600200.SH)发布了2024年第三季度报告。根据公告披露,2024年前三季度公司实现营业收入16.47亿元,同比增长5.8%。其中,公司医美板块累计实现主营业务收入19,872.46万元,较上年同期增长19,407.62万元,增长4,175.12%。医美毛利为16,329.56万元,较上年同期增长16,080.84万元,增长6,465.52%。

江苏吴中历经多次转型,现已聚焦于“医药+医美”双轮驱动的发展模式。在医美领域,公司尤其关注注射类医美市场,并通过引进和自主研发,逐步完成多品类的布局。

据公开资料,江苏吴中医药板块

主营业务涉及药品研发、生产和销售,已形成以“抗感染类/抗病毒、免疫调节、抗肿瘤、消化系统、心血管类”为核心的产品群,多个主导产品为国内领先,匹多莫德口服溶液、盐酸阿比多尔片、注射用普罗磺酸、注射用卡洛磺酸、美索巴莫注射液等为公司拳头产品。

公司医美生科板块主要聚焦高端医美注射类产品及相关生物材料的研发、生产和销售,并通过外部引进、合作研发等方式不断充实产品线。江苏吴中正是看中再生医美的巨大前景,决定发力这一市场。目前,注射类项目已成为国内医美市场主流,

占据了整个医美市场近16.6%的比例。而在非手术类消费中,注射类项目更是占据51.6%的市场份额。

江苏吴中在瞄准注射类医美市场的同时,积极布局差异化产品路线。公司引进的Humedix玻尿酸HARA是该领域的差异化产品,使用最新交联技术,降解周期更长,定位为轻奢精致款。在竞争激烈的玻尿酸市场中,江苏吴中选择切入高端领域,以期摆脱入门产品的低价无序竞争。

目前,江苏吴中在注射类医美领域拥有多个核心产品,包括AestheFill艾塑菲童颜针、胶原蛋白、PDRN婴儿

针等。其中,AestheFill艾塑菲的成功上市销售进一步巩固江苏吴中在医美市场的地位。

2023年10月份,江苏吴中全资子公司吴中美学取得南京东吴重组人胶原蛋白原料在合作领域内的独家经销权与独家开发权,该胶原蛋白通过CHO细胞体系表达,并由中国食品药品检定研究院出具的检测报告认为其具有胶原蛋白三螺旋结构,同时委托目标公司基于该重组人胶原蛋白原料开发相关III类医疗器械产品。

胶原蛋白市场同样具有极大的需求和良好的竞争格局。由于量产难题,胶原蛋白市场竞争并不激烈。国

内布局胶原蛋白原料的厂商主要包括巨子生物、创尔生物、锦波生物等。这一市场空白为江苏吴中提供了巨大的商机。

胶原蛋白市场的需求以及良好的竞争格局成为公司重点布局该领域的核心逻辑。江苏吴中的战略布局旨在抢占医美市场的先机。通过独家代理韩国童颜针AestheFill以及自主研发的核心产品,公司在注射类医美领域取得市场领先地位。

2024年7月份,江苏吴中取得丽德科技注射用透明质酸钠-多聚脱氧核糖核苷酸(简称“PDRN”)复合溶液产品的独家权益,投资金额约为3000万

元。丽德科技是一家专注于创新医疗器械研发及生产的企业,在水光类和填充类产品研发方面积累了丰富的经验,主要围绕透明质酸钠和PDRN溶液进行产品开发。

据了解,丽德科技的PDRN溶液已进入临床试验阶段,在国内进度相对靠前,有望成为国内首批上市的PDRN三类械产品。

未来,江苏吴中将继续加大在医美领域的投入,不断推出创新产品,以满足消费者日益增长的需求。同时,公司也将通过合作与并购等方式进一步扩大市场份额,提升竞争力。

(CIS)