

市值管理面面观

开栏语:市值管理是推动上市公司投资价值合理反映上市公司质量的重要手段,有利于资本市场高质量发展。本报推出市值管理面面观栏目,旨在从价值创造、价值成长、价值维护、价值分享和价值传递等多维度展示上市公司市值管理优秀案例,为市场提供良好借鉴。

爱尔眼科:践行积极市值管理

本报记者 何文英

上市十五年营业收入、归母净利润复合增长率均超20%,集团自上而下支持多形式的投资者关系管理,建立患者、投资者、分析师、媒体的“多维度生态圈”……在夯实主业提升内在价值的基础上,爱尔眼科集团股份有限公司(以下简称“爱尔眼科”)通过长期的尝试和积累,形成了价值传递的系统性工程,实现了市值从上市之初60多亿元到如今1000多亿元的不间断超越。

近期,证监会发布施行《上市公司监管指引第10号——市值管理》(以下简称《指引》),进一步引导上市公司关注自身投资价值,切实提升投资者回报。

爱尔眼科董事、副总裁兼吴士君在接受《证券日报》记者专访时分享了公司的市值管理理念:“合法合规、可持续的市值管理应成为所有上市公司的准则。如果上市公司普遍坚持积极的市值管理,资本市场就能从‘融资性市场’转向‘投资性市场’,就能实现高质量发展,进而赢得投资者的广泛信任和尊重,流入资本市场的资金就会更充沛。”

“必修课、选修课”两手抓

市值管理不是无本之木,唯有以优质基本面为扎根之壤,才能培育出市值稳步增长的参天大树。吴士君认为,练好内功提升投资价值是所有上市公司都应长期钻研的必修课。

数据显示,爱尔眼科自2009年上市到2023年,营业收入由6.06亿元增长至203.67亿元,复合增长率达到28.53%,归母净利润由9200万元增长至33.59亿元,复合增长率达到29.25%。上市15年以来,公司累计分红56.33亿元,分红总额已达到首发融资额的6倍。

在高速发展的基础上,爱尔眼科持续夯实基本面。2022年,爱尔

眼科发布“1+8+N”战略开启高质量发展新征程。“1+8+N”战略,即打造1家世界级眼科医学中心、8家国家级及区域眼科医学中心,带动其余N家眼科医院高质量发展,助力提高我国整体眼科医疗能力。截至目前,9家龙头医院陆续建成并投入运营,为公司扩容提质打下了坚实基础。

爱尔眼科做好信息披露“必修课”的同时,还积极研学环境、社会和治理(ESG)“选修课”。吴士君介绍,“公司自上市第一年起,连续十五年主动发布ESG报告。虽然ESG报告非强制性要求,但我们认为,上市公司是公众公司就应该接受公众检验。公司通过自愿公开披露,坦诚接受社会各界的监督,接受的监督越多,收获的信任越多,获得的支持也就越多。”

远信资本投资管理有限公司投资总监刘江在接受《证券日报》记者采访时表示:“爱尔眼科无论是基本面还是治理结构,都树立了健康正面的形象,对于国外投资者重视的ESG报告,公司也坚持主动发布了十五年。”

打造系统性长期工程

以优质基本面为练武场,方有市值管理的用武之地。吴士君表示,在公司价值创造的基础上,应将市值管理打造成系统性、综合性的长期工程,而不是一个临时抱佛脚的“急救章”。这就要求上市公司自上而下支持与配合,形成常态化工程,而非应急性举措。

《指引》明确要求,控股股东、董事会、董事、高管要对市值管理各自承担相应的责任,其中,董事长要发挥统帅核心作用。这一点在爱尔眼科的市值管理过程中有着直观体现。

“公司每年的年度股东大会、临时股东大会、业绩说明会,董事长、总裁都会参加,两位联合创始人对投资者高度尊重。”吴士君说道。

在创始人的大力支持下,爱尔



图①爱尔眼科总部大楼

图②长沙爱尔眼科医院白内障专科门诊

公司供图

眼科在市值管理的形式上也大胆开启了诸多创新性尝试。比如,向老股东赠送可兑换成现金的股票券,每年在“全国爱尔眼科医院投资者接待日”向所有股东发送专属福利、多次开展“投资者体验官”活动等。

“这些创新性活动的顺利开展都离不开集团上下支持和配合,通过这些创新的形式,投资者不再是被动的看客,而是积极主动地深度参与到公司的运营中。”吴士君表示,这些工作公司已经坚持了多年,效果一年比一年好,未来也将结合公司的特点持续探索合适的投资者互动形式和市值管理形式。

建设市值管理生态圈  
独木不成林。爱尔眼科的市值管理还遵循“广结好朋友,建设生态圈”的独特理念,如此形成市值管理的合力,更有助于公司市值拾级而上。

据吴士君介绍,爱尔眼科上市

以来,不少投资人实地考察公司旗下的多家医院,并在社交媒体分享其所见所闻、所思所想。公司通过合规途径与这些投资人建立联系,其中一部分自发地成为眼健康宣传员,并为公司推介了不少眼病患者。有些患者在爱尔就医后成了公司股东,投资者与患者之间的角色形成了正向转换。

在投资者、分析师沟通方面,爱尔眼科更是形成了广泛的市值管理战线联盟。数据显示,公司投资者回复率高达100%,2023年,公司证券部参与了超过60场海内外线上线下券商策略会,电话沟通会议120余次,全年接待投资者来访220余人次,答复网上投资者提问300余个,全国各地连锁医院共接待了60余次投资者调研……2024年这些数据仍在持续增长。

海通证券股份有限公司医药行业首席分析师余文心自爱尔眼科上市之日起便一直对公司进行跟踪调研,她在谈及公司的市值管

理时感慨颇深:“爱尔眼科的业绩经受住了市场的考验;在投资者沟通方面,每次股东大会董事长、总裁都会平等对待每一位股东,哪怕是只持有100股的小股东;资本运作方面,无论是向外的并购还是对内的股权激励、合伙人计划,都实行得较为成功。爱尔眼科市值管理的关键在于持之以恒的系统性协作。”

酒香也怕巷子深,媒体在助力上市公司市值管理中的作用亦不可小觑。吴士君表示,多年来公司积极创造条件,让各类媒体走近爱尔、了解爱尔。

吴士君认为,合法合规、可持续的市值管理将是上市公司市值管理的趋势。“市值管理不是操纵股价的苟且,而是价值发现的田野。市值管理的方法很多,需要结合各家上市公司的具体情况,基于不同的市场环境,‘运用之妙,存乎一心’,如此才能最终实现市值长红。”

南山铝业拟再推“注销式”回购计划 进一步增强投资者信心

本报记者 赵彬彬

刚宣布完成上一轮回购,山东南山铝业股份有限公司(以下简称“南山铝业”)拟再推回购计划。12月11日晚间,南山铝业发布公告称,公司计划以集中竞价交易方式回购股份,回购金额不低于人民币3亿元且不超过人民币6亿元。回购资金来源于公司的自有资金,且回购的股份将用于注销并减少公司注册资本。

南山铝业相关人士对《证券日报》记者表示:“本次股份回购计划基于公司对未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可,旨在通过回购股份来增强投资者对公司的信心,并推动公司股票价值的合理回归。”

据悉,南山铝业设定的回购股份最高价不超过人民币6.24元/股,这一价格未超过董事会通过回购股份决议前30个交易日公司股票交易均价的150%。回购期限自股东大会审议通过最终回购股份方案之日起不超过十二个月。

此外,南山铝业计划将于12月27日召开临时股东大会,审议本次回购股份方案。公司董事、监事、高级管理人员、实际控制人、控股股东及一致行动人已确认,自公告披露之日起的未来三个月、六个月内均无股份减持计划。

往前回溯,这并非南山铝业首次推出“注销式”回购。在推出本次回购计划前,南山铝业刚宣布完成了上一轮回购计划。2024年12月9日晚间,南山铝业公告称,公司于2023年12月份审议通过的3亿元至6亿元回购计划已经完成。截至2024年12月9日,公司已实际回购股份9488.2万股,占公司总股本的0.81%,顺利完成回购计划,上述9488.2万股已于2024年12月10日完成注销。

南山铝业持续推出回购注销方案是有制度基础的。2023年11月份,南山铝业在2022年已完成了9亿元股份回购注销的基础上,继续推出了“2024年至2026年,每年以不低于3亿元自有资金回购股份并注销”的三年回购计划。公司本次推出的回购计划也是对上述承诺的兑现。

济南大学金融研究院研究员刘坤对《证券日报》记者表示:“南山铝业宣布的回购注销计划,一方面有助于优化资本结构,提升公司投资价值,进一步彰显对自身长期发展的信心;另一方面也有助于稳定投资者预期,吸引更多耐心资本关注公司,从而促进公司更加稳定健康发展。”

宁波韵升着力巩固 永磁材料领先优势

本报记者 吴奕萱

12月11日,宁波韵升股份有限公司(以下简称“宁波韵升”)召开了2024年第三季度业绩说明会,公司管理层向投资者介绍了前三季度业绩的主要经营发展情况,并解答了投资者关注的问题。

宁波韵升董事会秘书吉理向《证券日报》记者表示:“今年以来,公司坚持技术创新与精益管理提升,通过配方优化、工艺改进、节能降耗等多种手段,不断推进降本增效,毛利率较上年同期有所提高,助力业绩扭亏为盈。”

今年前三季度,宁波韵升实现营业收入36.54亿元,较去年同期减少9.19%,实现归属于上市公司股东的净利润6913.93万元,较去年同期扭亏为盈。

宁波韵升专业从事稀土永磁材料的研发、制造和销售,今年前三季度,公司主要聚焦新能源汽车、消费电子、工业及其他三大应用市场发展。吉理称:“公司立足三大应用市场,不断推进大产业、大客户战略,巩固并提升钕铁硼永磁材料在现有应用领域的领先优势,持续提升市场份额。”

具体来看,在新能源汽车应用领域,宁波韵升高度关注行业发展趋势,在国内新能源汽车市场持续高速增长趋势下,抓住新客户市场销量快速增长机会,进一步维持了公司在新能源汽车市场的主流供应商地位,产品已广泛应用于国内主要的新能源汽车品牌。

今年前三季度,宁波韵升用于新能源汽车应用的钕铁硼永磁材料共实现销售收入16.62亿元,较去年同期增长24.12%。

在人工智能等新技术应用领域扩大,数据存储需求提升的大环境下,在消费电子应用领域,宁波韵升通过进一步扩大大客户订单份额,维持了相对竞争优势。今年前三季度,公司用于消费电子类应用的钕铁硼永磁材料共实现销售收入9.96亿元,较去年同期增长22.97%。

今年以来,工业自动化市场需求疲弱导致伺服电机、直线电机等相关领域应用需求不足;风电、医疗应用领域也出现需求减少的情况。宁波韵升用于工业及其他应用领域的钕铁硼永磁材料销售受到了一定影响,但公司一方面紧抓主要客户提升市场占有率;另一方面,积极挖掘新客户、新应用需求,在新客户拓展方面取得了一定成果。今年前三季度,公司在该领域应用的钕铁硼永磁材料共实现销售收入6.88亿元。

另外,随着钕铁硼永磁材料的应用范围不断拓展,人形机器人、低空经济等有望成为钕铁硼永磁材料未来重要的应用领域,宁波韵升对此也高度关注。宁波韵升董事长、总经理竺晓东在业绩说明会上表示:“公司积极开拓人形机器人、低空经济等应用领域市场,在人形机器人领域,公司已与一批潜在客户建立了联系,部分客户已经进入送样阶段。”

对此,有业内人士认为宁波韵升在人形机器人领域的市场开拓有望为公司发展注入新动力。相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时称:“宁波韵升在人形机器人等新兴应用市场尚处于开拓阶段,目前对公司业绩影响甚微,但这些领域也处于发展初期。公司在稀土永磁材料领域的技术、品牌影响力等优势显著,有望在上述新兴应用市场占据重要地位,随着这些新兴应用市场的不断发展壮大,公司的业务规模和盈利能力也将有望提升。”

宁德时代联合Stellantis投建西班牙电池工厂

本报记者 李婁

12月10日晚间,宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)公告,与Stellantis N.V.(以下简称“Stellantis”)拟共同在西班牙出资成立合资公司,双方各持股50%,并以合资公司为主体在西班牙阿拉贡自治区萨拉戈萨市兴建合资电池工厂,该工厂预计总投资规模为40.38亿欧元。

据悉,Stellantis是全球领先的汽车制造商之一,旗下拥有标致、雪铁龙、Jeep、阿尔法·罗密欧、玛莎拉蒂等众多知名的汽车品牌。

和智真锂(北京)信息技术有限公司首席分析师墨柯对《证券日报》记者表示,在国内市场电动汽车渗透率越来越高的背景下,海外市场的拓展必然成为宁德时代的重心。Stellantis是欧洲主要的车企集团之一,能与Stellantis达成合作对宁德时代的海外市场开拓非常重要。

据介绍,宁德时代与Stellantis的合资电池工厂,建设年产可达50GWh动力电池工厂,产品目标客户为Stellantis,总建设期预计为4年。

公告称,宁德时代拟通过充分发挥和利用双方在各自领域的领先优势和资源,推动全球电动化和

清洁能源转型。本次合作符合公司全球战略,有助于进一步完善公司国际化布局,进而提升公司的持续盈利能力及市场竞争力。

《证券日报》记者从宁德时代方面获悉,该合资工厂设计为大型磷酸铁锂电池工厂,并计划于2026年底开始生产,同时该工厂将按照完全碳中和标准设计。

该合资企业的成立,主要服务于Stellantis集团在欧洲市场的磷酸铁锂电池需求,助力其在B级车和C级车细分市场持续发力,向市场供应更优质、更耐用、更经济实惠的电动轿车、跨界车和SUV。

此前,宁德时代与Stellantis已确定了长期战略合作关系,对于双方合作,宁德时代董事长兼CEO曾毓群表示,借助宁德时代先进的电池技术和运营专业知识,结合Stellantis集团在萨拉戈萨数十年的本地化商业运营经验,该项目将成为行业案例。期待通过更多创新模式与全球合作伙伴开展合作。

公开信息显示,宁德时代在德国和匈牙利新建的两座工厂已投入运营。本次宣布成立的西班牙工厂,将有助于提升宁德时代支持客户实现气候目标的技术能力,加速推动欧洲和全球市场电动出行和能源转型。

墨柯表示,目前,欧洲建厂的成本比国内要高很多,主要原因是欧洲产业链配套很不完善,工程师也比较缺乏,前期建设过程中很多的设备和人员需从中国引进,后期的设备维护和工程师培养也费工夫,因此合资建厂模式有望实现双赢。

墨柯还表示,从市场需求看,欧洲市场依然拥有较大空间,即使是在存量市场竞争方面,宁德时代及中国电池厂与韩国电池厂相比也具备竞争优势。随着宁德时代欧洲合资工厂案例的落地,未来中国新能源产业“出海”有望借鉴这一合作模式,进一步拓展全球市场。

时创能源“牵手”头部企业 全力推进新技术量产

本报记者 李亚男

“尽管当前光伏产业仍面临诸多挑战,但长期发展前景依然广阔,期待各个层面的政策能引领行业转好。”12月11日,在常州时创能源股份有限公司(以下简称“时创能源”)2024年第三季度业绩说明会上,公司董事长符黎明在回答《证券日报》记者提问时如是说。

业绩说明会上,符黎明及董事会秘书夏晶晶就多位投资者关注的产业链价格变化趋势、市场布局、新技术产能建设等问题进行了回复。

积极推进叠栅组件量产

时创能源为光伏新技术平台型供应商,主要业务包括光伏湿制程辅助品、光伏设备和光伏电池三

大板块。

今年前三季度,受光伏产业链价格影响,时创能源电池价格与销量也随之下降,销售收入减少。同时,公司对2GW PERC硅片与2GW电池相应设备的可收回金额进行估计并计提相应减值准备,净利润减少。

对于提升业绩的举措,符黎明在回答记者提问时表示:“公司坚持光伏行业原创技术平台型供应商的定位,以研发为核心,坚持‘蓝海战略’,不断迭代和推出新的创新型产品和技术以提升公司整体盈利能力和长远的行业竞争力。”

在技术创新方面,今年前三季度,时创能源推出了基于原创叠栅技术的研发成果——叠栅组件,有效解决电池表面遮光问题的同时,将大幅降低银浆消耗,实现降本。对于叠栅组件量产进

度,符黎明表示:“公司目前正在全力推进叠栅技术从研发成果到量产的跨越。”

在推进新技术量产过程中,时创能源还积极与头部企业合作。今年8月份,时创能源与通威股份有限公司(以下简称“通威股份”)、浙江晶盛机电股份有限公司签署了《战略合作协议》,拟共同推动叠栅组件技术发展及量产。9月份,公司还与通威股份进一步签订了《技术开发合作合同》。

对于时创能源与头部企业的合作进展,符黎明表示,公司与通威股份签署《技术开发合作合同》,共同致力于叠栅技术的深度研发合作与开发,相关合作目前正在进行中。

记者采访时表示:“头部企业在推动技术进步和市场发展方面具有显著优势。头部企业拥有雄厚的资金实力,先进的技术储备以及成熟的生产能力,通过与头部企业的合作,新兴技术能够更快地获得市场认可和推广,从而加速光伏产业的迭代和升级,提升整个行业的竞争力和创新能力。”

山东卓创资讯股份有限公司新能源分析师刘一君表示:“从光伏产业链生产状况来看,市场供需矛盾压力下,行业自律开始推进,供应整体缩减,尤其是硅料及硅片环节。”

根据卓创资讯数据监测,11月份硅料、硅片和电池片产量分别为11.6万吨、40GW和51.4GW,硅料、

硅片排产环比分别下降15.9%、15.3%,电池片上涨6.6%,受减产影响硅料、硅片库存压力有所缓解。

刘一君进一步表示,从12月份及未来趋势看,若行业自律持续有效推进,硅料及硅片排产还将进一步减少。结合需求库存状况,初步预计2025年下半年光伏产业链各环节价格或可迎来拐点。

记者注意到,今年5月份,在2023年度科创板光伏专场集体业绩说明会上,夏晶晶表示,鉴于光伏行业产能的结构性过剩和扩张步伐的放缓,预计今年公司设备新建生产线规划将减少。

而在回答《证券日报》记者关于“行业加强自律,公司是否会相应调整产能”的提问时,夏晶晶表示:“公司会根据市场实际情况采取举措。”