

聚焦·半年报

锦波生物上半年医疗器械产品毛利率超95%

■本报记者 刘 劼

8月12日,山西锦波生物医药股份有限公司(以下简称“锦波生物”)发布2025年半年度报告。报告显示,公司上半年实现营业收入为8.59亿元,同比增长42.43%;归属于上市公司股东的净利润为3.92亿元,同比增长26.65%。同时,公司拟每10股派20.00元(含税),合计派发现金红利1.15亿元。

2023年7月份,锦波生物登陆北交所。公司基于生命科学,应用结构生物学、蛋白质理性设计等前沿技术,系统性从事功能蛋白的相关研究,其核心业务是以A型重组人源化胶原蛋白为核心原材料制备的高端植入级医疗器械的研发、生产及销售。上市以来,锦波生物备受投资者追捧,目前锦波生物的股价和总市值均位列北交所第一。

近年来,我国胶原蛋白产品市场规模呈现逐渐增长趋势。据弗若斯特沙利文研报数据,中国重组胶原蛋白产品市场将快速发展。中国重组胶原蛋白产品市场将以44.93%的年复合增长率持续增长,在2025年将达到585.7亿元。

2025年上半年,锦波生物的营业收入增长主要来源于医疗器械产品和功能性护肤品。其中,医疗器械产品实现收入7.08亿元,较上年同期增长33.41%,毛利

率达到95.04%,主要是以A型重组人源化胶原蛋白为核心成分的植入剂产品(三类医疗器械)收入增长;功能性护肤品实现收入1.21亿元,较上年同期增长152.39%,毛利率为70.78%,主要为“重源”“ProtYouth®”等公司自有品牌收入增长。

锦波生物持续加大研发投入。上半年,公司研发费用为4579.62万元,占营业收入5.33%,较上年同期增加85.43%,锦波生物在研发上一直致力于与国内顶尖科研机构展开深度合作。其中,公司与复旦大学、四川大学及重庆医科大学第二附属医院、北京大学人民医院、深圳湾实验室等多所知名院校、医疗机构和科研机构保持合作,研发费用上涨也与上述机构合作研究费用及临床试验费用增加有关。

重视研发为企业带来回报。4月9日,由锦波生物自主研发生产的全球首个“注射用重组Ⅲ型人源化胶原蛋白凝胶”正式获得国家药品监督管理局批准上市。该产品是国际首个通过自组装、自交联技术,利用合成生物学法生产的适用于矫正面部容量缺失和/或面部轮廓缺陷的重组人源化胶原蛋白中填充材料。

锦波生物相关负责人对《证券日报》记者表示,今年上半年,公司管理层持续加大研发投入,积极研发新产品,努力开拓市场,



实现了收入的可持续增长,资产负债结构的进一步优化、盈利水平的显著提升,完成了公司业务的高质量发展。

值得注意的是,今年上半年,锦波生物引进重量级战略投资者养生堂有限公司(以下简称“养生堂”)。6月26日晚间,锦波生物发布公告表示,公司拟向养生堂定向发行股票,募集资金总额不超过20亿元。本次发行股票数

量不超过717.57万股,占发行前公司总股本的6.24%,发行价格为278.72元/股。发行完成后,养生堂将成为锦波生物持股5%以上的重要股东。与此同时,公司实际控制人杨震同时向养生堂关联方久视管理咨询(杭州)合伙企业(有限合伙)转让5%股份,进一步巩固战略联盟。双方将在研发、生产、商业化等多个维度展开深度合作。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星对《证券日报》记者表示,随着人们对皮肤健康和医疗美容的重视程度不断提高,重组人源化胶原蛋白在填充剂、皮肤修复产品等方面的应用日趋广泛,锦波生物发展前景广阔。有了新晋股东养生堂的助力,对于公司未来开拓市场和商业化运作方面大有裨益。

润禾材料上半年净利润同比增长38.61%

■本报记者 吴奕童

8月12日,宁波润禾新材料科技股份有限公司(以下简称“润禾材料”)发布2025年半年度报告。上半年,公司实现营业收入6.79亿元,较上年同期增长4.16%;归属于上市公司股东的净利润5774.79万元,较上年同期增长38.61%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5422.41万元。较上年同期增长47.32%。

润禾材料董秘徐小骏对《证券日报》记者表示:“今年上半年,公司在深耕传统‘现金牛’产品基础上,布局‘冷却液’‘脱模剂’‘三防漆’等新兴战略产品,拓宽销售收入来源,聚焦覆盖头部和下沉市场需求。通过优化产品结构,调整市场策略,巩固优势区域与产品市场,培育拓展潜在市场,增强了公司核心竞争力与盈利能力。”

作为一家专注于有机硅深加工产品研发、生产、销售和应用

服务的企业,近年来,润禾材料凭借创新型、高附加值、高性能化、功能化、复合化、绿色化以及进口替代性强等产品竞争优势,在有机硅细分领域市场地位不断提升。

这些优秀的产品特性并非凭空而来,而是源于企业对研发的高度重视和对市场需求的深刻洞察,今年上半年,润禾材料研发投入费用达2548.7万元。

一位不愿具名的研究机构人士在接受《证券日报》记者采访时

表示:“润禾材料研发的高端有机硅深加工产品,在耐高温、耐老化等性能上远超行业平均水平,能够满足一些特殊行业的苛刻需求,从而在细分市场中占据了领先地位,这些差异化的产品为公司带来更高的利润。”

徐小骏表示:“未来,公司将密切关注政策与市场的动态趋势变化,严格以市场需求为导向指引技术研发方向,把握算力、新能源、电子、数字经济等领域对高端有机硅产品的需求,不断推进新

产品立项和研发,持续迭代升级现有产品,以绿色、低碳、国产替代为产品发展方向,积极优化技术资源配置,巩固技术与产品的领先地位。”

对于未来规划,徐小骏称,未来公司将借助资本市场的力量,逐步向有机硅产业链上下游拓展延伸,打造目标市场的优质产业链,强化产业链协同效应,丰富产品种类,提高产品附加值,提升盈利能力,巩固市场优势地位,助推公司实现跨越式发展。

春风动力不断完善产品矩阵

■本报记者 冯思婕

8月12日,浙江春风动力股份有限公司(以下简称“春风动力”)发布2025年半年度报告。上半年,公司实现营业收入98.55亿元,同比增长30.9%;归母净利润达10.02亿元,同比增长41.35%。经营活动产生的现金流量净额24亿元,同比增长60.84%。

2025年上半年,春风动力围绕“全球化、电动化、智能化”战略方向,持续推进产品创新、市场拓展及产业升级。

依托产品矩阵的持续完善与海外渠道的高效赋能,春风动力的全地形车板块上半年实现销量10.18万辆,销售收入47.31亿元,同比增长33.95%;出口额占行业74.05%,持续领跑行业出口榜单,品牌的全球势能核心竞争力得到进一步提升。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示,春风动力全地形车核心优势在于性价比与供应链效率,契合市场需求。面对高端娱乐型竞争,其通过技术升级提升溢价:

一是加大研发投入,优化动力、操控性能,缩小与海外高端品牌的体验差距;二是推出限量版、定制化车型,强化品牌调性;三是布局智能互联功能,满足高端用户对科技感的需求。

在摩托车业务上,春风动力内外销协同发力,引领高端市场。报告期内,春风动力摩托车实现销量15.03万辆,销售收入33.46亿元,同比增长3.03%。

电动两轮车业务板块,上半年,公司旗下极核电动实现销量25.05万辆,销售收入8.72亿元,

同比增长652.06%。

“技术迭代是极核电动业绩爆发的重要驱动力。极核电动聚焦高端电动出行领域,不断进行产品创新和技术升级,推出具有竞争力的新产品,满足消费者对电动两轮车性能、品质和智能化的需求。渠道扩张同样功不可没,极核电动以渠道拓展为支撑,提高产品的市场可达性。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示。

为满足战略发展需求,进一步提升产能和市场竞争能力,今年

上半年,春风动力正式启动了“年产300万台套摩托车、电动车及核心部件研发配套生产基地项目”。该项目将由公司的全资子公司浙江极核智能装备有限公司作为实施主体,项目总投资额预计为人民币35亿元。

该生产基地将与春风动力在墨西哥、泰国等海外基地及杭州、重庆、株洲等国内基地形成全球产能网络共振,推动生产资源优化配置与高效协同,进一步夯实公司全球化制造的领先优势,为全球化市场拓展注入强劲动力。

远洋集团
发力代建业务盘活不良资产

■本报记者 王丽新

在房地产行业转型进入深水期之际,具有“轻资产和抗周期”的代建业务,成为房企转型的重要方向之一。

据克而瑞地产研究近期发布的监测数据显示,2025年上半年,代建新规模排名前20位的企业新增签约建筑面积合计为10983万平方米,同比增加28%。这一数据折射出房地产行业转型的新逻辑,即当土地红利消退、高杠杆模式失灵,“专业能力变现”正替代“资本规模扩张”,成为房企重构价值链的“破局利器”。

在这场拓展代建业务的大赛中,想跻身第一阵营并不容易。头部企业绿城管理早已深耕十数年,且上市已久一枝独秀,龙湖集团旗下龙湖龙智造、金地集团旗下金地管理等代建企业也深耕多年。

不过,后来者远洋集团旗下代建品牌远洋建管却已经蹚出一条新的轻资产化业务路径。据中指研究院近期发布的《2025上半年中国房地产代建企业排行榜》显示,今年上半年,远洋建管新拓展面积562万平方米,位列行业第八。

“代建业务已经是远洋集团的重要发展方向。”远洋集团副总裁赵建军近日对《证券日报》记者表示,不同于其他房企将代建业务拆分,独立运营,远洋集团做代建业务采取完全融合的发展模式,既要做好重资产开发运营,又要加快代建业务拓展步伐。在发展的策略上,代建业务已受到了更多重视。

盘活不良资产提升代建费率

从今年上半年代建行业竞争格局来看,头部企业新签约规模集中度出现下降,中部和尾部企业加速项目拓展,代建管理费率持续压缩。据中指研究院对典型代建企业代建项目统计,超五成代建项目代建管理费率在1%至2%之间,部分能达到3%,而过去代建管理费率高点时可达5%。

在这种竞争格局下,远洋建管独辟蹊径,走差异化竞争路线,多元业务、盘活不良资产,城市更新等赛道成为其锤炼代建能力且提升代建费率的重要抓手。

“不同类型项目收费差异很大,比如涉及复杂的不良资产处置项目,收费比例会相对高一些。”赵建军透露,盘活不良资产是一个好赛道,具有广阔的发展前景。

从已有的实操案例来看,华东地区的海盐都汇华庭项目,展现了远洋建管处理复杂问题的能力。面对70余起债务纠纷和停滞的工程,公司团队通过债务重组,提升优化和营销重塑,不仅实现如期交付,还使项目跻身当地销售前三。

至于盘活不良资产的合作模式,远洋集团管理层表示,公司与一些资产管理公司(AMC)建立了深度合作模式,AMC以市场价四到五折收购金融机构急于处置的优质债权资产后,由远洋集团负责后续运营管理,通过专业操盘提升产品价值,实现资产增值与投资收益。这种合作充分发挥了AMC的资金优势与远洋集团的运营专长,形成了“低价收购+专业运营”的价值提升闭环。

截至目前,远洋集团代建业务中住宅占比约70%,同时涵盖城市更新、产业园区等多元化业态。虽然今年的销售业绩和代建收入相比重资产业务还不算多,但管理层更看重的是建立可持续的专业服务模式。

靠三条路径实现差异化突围

当然,想要实现长足发展,最根本的是要持续获得业务,且形成差异化竞争优势,以此破除行业内卷模式,助力远洋集团养好团队谋得新生。赵建军表示,远洋集团历经一段时间的摸索,现已形成三条路径。

其一是建立“根据地”。过往重资产开发模式下,远洋集团进入全国近五十个城市,代建“根据地”则选定在不超过二十城。通过梳理这些城市的优劣势,找到主要代建类型,明确业务主攻方向,进而找到突破口,管理半径的缩小有助于集中精力。

其二是查漏补缺“游击战”。远洋集团并非最早进入代建行业的第一梯队成员,规模体量上难以和先行者匹敌。但能做的就是寻找其他平台业务的“真空”。例如,它们没有合作成功的项目、没有涉足的业务类型、没有经验的业务模式……从细微之处渗透,在此消彼长中逐渐打开市场。

其三是集中力量打“歼灭战”。一线团队捕捉到项目信息后迅速反馈,由集团层面组织团队为项目“把脉”,集中力量为委托方提供精准的诊断和方案,这也依赖于“精兵简政”后提升的组织敏捷性与运营效率。

“我们对自己的定位是项目医生。”赵建军这样描述远洋的代建理念。尤其是对城市更新这类复杂综合体项目而言,“把脉”至关重要。

赵建军坦言,城市更新项目要分两条路径走:一是“穿衣戴帽”式综合整治;二是拆除重建。远洋集团凭借成都远洋太古里、京杭大运河畔的两座乐堤港等成熟的城市更新经验,已经在该赛道中找到持续性机会。比如,远洋建管竞标成功的济南宾馆地块城市更新项目,在保留老建筑的同时,新建区域聚焦高端商业,实现“新”与“旧”的协调统一,打造商埠文化展示窗口。

据远洋集团管理层透露,代建城市更新项目主流商业模式分两种:一种甲方集体出资,远洋集团输出运营与运营等专业和品牌能力,赚取代建费并分享增值收益;另一种则是远洋集团寻找合作方,由合作方出资设立基金,远洋集团负责代建操盘,推进城市更新或新项目开发。

对于未来代建业务发展规划,赵建军直言,逐年增长即可,不设不切实际的目标。把每一件小事做到极致,做一个成一个,这才是根本。房地产还有新的市场和需求,也有很多复杂的项目需要代建来激活,只要方法正确、做得好,一定能走出不一样的发展道路。

中指研究院企业研究总监刘水对《证券日报》记者表示,房地产市场进入存量阶段,增量建设规模有限。由开发商向服务商转型是房企发展的必然趋势,代建是轻资产业务重要领域,对房企转型发展十分重要。未来,房地产业代建企业须更加注重品牌信誉,不以规模竞速论英雄,坚定走长期主义道路,走出一条适合自身发展的代建新路径。

海清智元向港交所递交IPO申请文件

■本报记者 袁传玺

近日,深圳海清智元科技股份有限公司(以下简称“海清智元”)向港交所首次递交了IPO(首次公开募股)申请文件,民银资本、浦银国际为联席保荐人,中湾国际为财务顾问。

对于此次IPO募集资金用途,8月12日,海清智元相关负责人对《证券日报》记者表示,IPO募集资金将分别用于增强研发能力及加大产品开发投入、扩大产能、战略性投资及收购、加大业务扩张能力及加速全球市场渗透,以及营运资金及一般企业用途。

净利润实现扭亏为盈

招股书显示,海清智元成立于2013年,是一家领先的多光谱AI技术企业。依托在多光谱感知

与AI算法领域的自研技术,公司提供能够探测肉眼可见及不可见物理信息的产品及服务,该等产品及服务包括多光谱AI模块、多光谱AI感知终端以及多光谱AI大模型服务。

在业绩方面,2022年、2023年、2024年及2025年前3个月(以下简称“报告期内”),海清智元分别实现营收约2.25亿元、1.17亿元、5.23亿元及8242万元,净利润分别为-493万元、-1841.3万元、4041.2万元及1414.4万元。由此可见,2024年海清智元营收同比增长347%,净利润实现扭亏为盈。

海清智元相关负责人表示,业绩增长是公司历经十余年的技术、数据沉淀,通过坚定持续地研发投入,在产品解决方案等多个方面取得突破性进展,并不断优化业务模式而取得的较大商业优势后产

生的结果。公司的技术创新、成本控制、商业化应用等均具有深厚的竞争壁垒,因此公司对未来发展充满信心。

值得关注的是,海清智元在报告期内的现金流波动较大。招股书显示,海清智元经营活动现金流净额分别为-1306.1万元、6957.1万元、-649.1万元和-6358.9万元。

对此,海清智元相关负责人表示,“稳健增长”并非单纯指经营现金流的短期绝对值,而更侧重于公司整体营收、盈利能力以及战略布局的长期健康发展。公司经营现金流的波动,主要与公司快速发展阶段的特性和战略性投资密切相关。

“尽管经营现金流在某些时段呈现波动,但这更多是反映了公司为支持快速增长、扩大市场份额和进行战略性投资而进行的营运资金投入。公司通过稳定的盈利能

力和多元化的外部融资渠道,确保了持续发展和财务稳健。”上述相关负责人表示。

加强客户和供应商管理

报告期内,海清智元的五大客户占总收入分别为42.1%、38.3%、59.0%、64.8%。

上述相关负责人表示,虽然五大客户收入占比有所上升,但公司通过深化客户关系、优化产品组合,特别是发展高附加值的大模型服务,正积极降低潜在风险,确保公司盈利能力的韧性和可持续性。

在供应商方面,海清智元供应商高度集中,海清智元在报告期内的五大供应商的采购额分别占同期采购总额的36.1%、54.2%、66.4%、89.3%。

对此,上述相关负责人表示,