

搭上黄金概念莱绅通灵收获七连板 业绩预亏重要股东减持进行中

■本报记者 曹卫新

近期,受益于黄金价格上涨,珠宝类上市公司莱绅通灵股价持续走强。东方财富Choice数据显示,3月29日至4月10日,莱绅通灵股价连续7个交易日涨停,区间涨幅累计达95.03%。截至4月10日收盘,公司股价报收于9.03元/股。

短短7个交易日,莱绅通灵从“4元股”一跃成为“9元股”,而公司持股5%以上重要股东在此期间进行了减持。

4月10日,公司发布的股票交易异常波动公告显示,公司持股5%以上股东王丽丽的一致行动人南京克复荣光企业咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称“克复荣光”)于2024年4月3日和4月9日分别减持公司股份185.12万股和10.00万股,合计减持195.12万股,占公司总股本的0.57%。

2023年业绩预亏

莱绅通灵主要从事珠宝首饰的品牌运营管理、产品设计研发及零售,产品涵盖婚嫁、礼赠、收藏、悦己等消费场景。近年来,受家族内斗、钻石行业不景气等因素影响,公司业绩持续承压。

数据显示,2020年至2022年,公司营业收入分别为12.27亿元、13.24亿元、9.12亿元,归属于上市公司股东的净利润分别为1.04亿元、3844.78万元、-3973.23万元。

由于黄金具备增值属性的属性,近几年市场需求明显提升。2023年,莱绅通灵进入黄金首饰领域,积极拓展黄金品类业务。然而,尽管有黄金业务加持,但由于公司进入黄金领域时间尚短,未能在2023年内有效弥补镶嵌首饰市场需求下滑带来的影响。

依据2024年1月31日公司披露的2023年度业绩预告,公司预计2023年度归属于上市公司股东的净利润为-7617万元左右,扣非后归属于上市公司股东的净利润为-8085万元左右。



公司股东的净利润为-8085万元左右。莱绅通灵方面表示:“虽然加强了费用管控,使得2023年销售费用和管理费用有所下降,但租赁费用、品牌宣传费用等固定费用和刚性支出仍然较多。”

4月10日,公司披露的股票交易异常波动公告显示,公司自2023年8月份开始拓展黄金产品零售业务,预计该业务2023年度占公司总收入的比例为10.84%。

当前黄金市场持续火热,公司下一步是否会加大黄金产品零售业务布局?公司董事长马峻对《证券日报》记者表示:“目前暂不方便回应,详细的信息请参考公告内容,一切以公告为准。”

“钻石行业大环境在改变,尤其是培育钻石出现之后,钻石本身的稀缺

性已经难以维系,公司布局黄金业务是正确的。作为黄金领域的新入局者,莱绅通灵需要拿出更多有创造力的产品。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

股价短期涨幅较大

今年2月份,受公司业绩预亏消息影响,公司股价一路下跌,最低跌至3.37元/股,创上市以来新低。而随着金价上涨,莱绅通灵股价也一路上涨,7个交易日涨幅达95.03%。

4月份以来,公司已多次发布股票交易异常波动公告,提示公司股价短期内涨幅较大,可能存在炒作风险,请投资者理性投资。

2024年1月11日,莱绅通灵对外披

露关于股东集中竞价减持股份计划的公告。克复荣光因自身资金需要,计划在2024年2月1日至2024年4月30日减持公司股份不超过345.12万股。截至目前,克复荣光已累计减持195.12万股股份。4月3日克复荣光减持莱绅通灵股份185.12万股,以当日收盘价6.78元/股计算,套现约1255.11万元。4月9日,克复荣光再次减持10万股股份,以当日收盘价8.21元/股计算,套现约82.1万元。

透视镜咨询创始人况玉清在接受《证券日报》记者采访时表示:“欧美通胀压力较高,作为重要的避险工具,黄金被全球投资者看作是抵御通胀的硬通货,价格也随之不断上涨。黄金投资火爆,推升了相关上市公司的业绩预期。不过,后续黄金投资热情能否持续存在不确定性。”

固态电池赛道持续火热 上市公司积极布局

■本报记者 李婷

近日,多家企业发布固态电池相关消息。

4月2日,大蓝新能源宣布,“车规级全固态锂电池”取得重大进展,成功制备能量密度达到720Wh/kg的超高能量密度型全固态锂电金属电池;4月3日,中国船舶集团旗下帆公司首个轨道交通工程车用类固态电池系统研制成功,电池容量达420Ah。而继上汽集团宣布首个准900V高压超快充固态电池即将量产上车后,广汽集团日前表示,将在4月12日发布全固态电池技术,这为固态电池板块持续升温再添“一把火”。

据东方财富Choice数据,4月10日,固态电池概念继续保持强势,多个个股股价大涨。

在业内人士看来,相较于传统液态电池,固态电池在能量密度和安全性方面优势明显,被认为是最具潜力的下一代电池技术之一。

不过,目前全固态电池依然面临商业化难题。宁德时代董事长曾毓群此前表示,完全支持固态电池,并已在相关领域投资了10年,目前公司使用的是半固态材料以及凝聚态电池,且已在生产中。但由于在耐久性、安全性方面依旧存在难题,电动汽车固态电池距离商业化还有数年时间。

“10天8板”的三祥新材表示:“公司固态电池相关产品处于送样阶段,没有量产,目前股价炒作因素较大。”

东方证券亦在研报中表示,业界普遍认为商业化应用的时间节点远在2030年。2022年以来,国内企业以半固态方案作为过渡的中间路线,率先实现装车应用进入产业化阶段。

澜起科技去年营收净利双降 预计今年一季度业绩改善

■本报记者 孙文青

4月9日,澜起科技发布2023年年报。受全球服务器及计算机行业需求下滑导致的客户去库存影响,2023年,公司实现营业收入22.86亿元,同比下降37.76%;归属于母公司所有者的净利润为4.51亿元,同比下降65.30%。这也是公司自上市以来首次出现营收、净利双双下滑的情况。

澜起科技目前主要营收来源为DDR4内存接口芯片与津逮®服务器,但相关产品出货量在2023年均较上年同期明显下滑。其中,津逮®服务器作为公司近年来的业绩增长引擎,在2023年实现销售收入不足1亿元。

4月10日,对于津逮®服务器市场前景等问题,公司董事会办公室对《证券日报》记者回应称:“随着行业需求逐步恢复,今年公司将持续加大津逮®服务器平台产品线的市场推广和销售力度,将津逮®CPU导入到更多的终端用户及应用领域,努力实现该产品线销售收入较2023年大幅增长。”

相关产品销售收入下滑

2023年,全球芯片进入去库存周期,服务器及计算机市场也面临需求下滑。2023年澜起科技互连类芯片产品线实现销售收入21.85亿元,较2022年下降20.11%;而津逮®服务器平台产品线仅实现销售收入0.94亿元,较2022年下降90.01%。

据了解,目前,津逮®服务器CPU品牌及产品版权归澜起科技所有。澜起科技在上市之初曾透露,英特尔通用CPU内芯芯片在津逮®服务器成本中的占比在90%左右。这也导致津逮®服务器平台产品线毛利率常年维持在10%至20%之间。公司一直希望该业务通过规模销售实现毛利增长。

从过往销售情况来看,津逮®服务器平台产品线于2021年实现规模销售,并在2021年、2022年分别实现营收8.45亿元、9.37亿元,增长迅猛。但公司与英特尔之间关联交易金额却一路下滑。

根据澜起科技2021年12月9日发布的公告,公司预计与英特尔在2022年度交易金额为25亿元;而实际上,公司与英特尔交易方2022年实际发生的交易金额仅为7.98亿元。随后,澜起科技于2023年2月份公告

称,预计与关联方英特尔交易金额累计不超过10亿元;公司2023年年报则显示,实际交易金额仅1.098亿元。

对此,澜起科技曾提示,实际执行情况和客户订单、原材料供应等多种因素相关,因此,与预计金额可能存在一定差异。

公司在2023年年报中表示,津逮®CPU业务发展初期需求并不稳定,平台产品线需求下降,相关市场的需求恢复需要一个过程,相关产品线短期收入可能存在不确定性。

面对行业去库存的经营压力以及津逮®服务器销售低迷,自2023年开始,澜起科技将发展重点放在互连类芯片产品线以及AI场景的结合上,尤其是推进DDR5的子代迭代。

据澜起科技介绍,随着支持DDR5第二子代内存产品(支持速率5600MT/s)的主流服务器CPU上市,DDR5内存接口芯片的子代迭代已正式开启,公司的DDR5第二子代RCD芯片从2023年第三季度开始规模出货,并在2023年第四季度出货量保持增长。同时,公司于2023年10月份在业界率先试产DDR5第三子代RCD芯片,并于2024年1月份推出DDR5第四子代RCD芯片。

澜起科技于4月10日晚间披露的2024年一季度业绩预告显示,公司预计实现营业收入7.37亿元,较上年同期增长75.74%;实现归属于母公司所有者的净利润2.10亿元,较上年同期增长9.65倍至11.17倍。其中,互连类芯片产品线销售收入约为6.95亿元,津逮®服务器平台产品线销售收入约为0.39亿元。

澜起科技表示,自今年年初以来,内存接口芯片需求实现恢复性增长,公司部分新产品开始规模出货,推动公司2024年第一季度收入及净利润较上年同期大幅增长。一位芯片咨询资深分析师向《证券日报》记者表示:“澜起科技在内存接口芯片业务上有所积累,因此在今年实现恢复性增长,符合市场预期。但受PC需求疲软拖累,整体CPU市场销售不振,津逮®服务器平台产品线想要取得较好表现,比较困难。”

长久股份质押车辆监控服务业务发展稳健 借助数字化在多领域探索

■本报记者 贾丽

乘用车市场的规模化和智能化发展,带动多个汽车相关板块受益。作为中国最大的质押车辆监控服务提供商,长久股份交出了上市以来的首份“成绩单”。

根据长久股份发布的2023年全年业绩数据,去年公司实现的收入和调整纯利分别为6.4亿元、1.54亿元,分别同比增长17.1%、57.6%。其中,质押车辆监控服务作为公司核心业务,2023年实现收入占总收入的89.6%。

4月10日,长久股份在位于北京市朝阳区的长久大厦内举行了业绩说明会,对投资者关注的热点问题进行了解答。

业务后劲在哪里?

目前,我国是全球最大的乘用车市场,2023年国内汽车销量超3000万辆,相当于一天卖出超8万辆。在我国建立的高效流通体系中,库存抵押贷款是关键一环。针对车辆质押融资,相关公司

向汽车经销商提供质押车辆监控服务。在总营收中占比约九成的质押车辆监控服务业务,是长久股份业绩的“压舱石”。

长久股份在业绩说明会上披露,目前,在国内质押车辆监控服务行业,长久股份的市场份额约为50%,成为中国汽车流通领域最大的质押车辆监控服务提供商。另据灼识咨询数据,目前,我国汽车经销商的质押车辆监控服务市场规模已突破10亿元,有望在2027年增至14.52亿元。

公司质押车辆监控服务业务规模是否还有更大的想象空间,是现场机构投资者较为关心的问题。

长久股份董秘张桦茜对《证券日报》记者表示:“质押车辆监控服务可以说是公司的‘现金奶牛’,公司每年监管17000家汽车4S店,且数量仍在增长。”

长久股份执行董事兼副总裁贾惠惠向《证券日报》记者透露:“未来3年,国内二手车市场增量和交易量仍会十分可观,对汽车金融有较高的需求,同时海外市场特别是东南亚二手车市场

活跃,公司将首先推动海外布局。”

质押车辆监控业务规模效应显现的同时,长久股份加速拓展汽车经销商运营服务及新能源汽车的“出海+供应链”业务。

在迈睿资产管理有限公司首席执行官王浩宇看来,质押车辆监控服务主要受金融机构的需求带动,以实时监管质押车辆为主要目标。随着汽车流通领域的数字化转型和新能源汽车市场的发展,质押车辆监控服务有望进一步发展。

多手准备怎么做?

除了支柱业务之外,长久股份也将触手伸向更多领域。通过近几年的系列布局,长久股份拓展了汽车经销商运营管理服务业务、汽车流通供应链服务,从而形成三大业务线并行的局面。

在新开拓的汽车经销商运营管理服务业务方面,长久股份分管智慧事业群副总裁王元彬对记者表示,目前公司已为90多家店提供管理服务。目标是成为全球第一的汽车供应链平台。谈及市场前景,他认为“市场空间大,平台

加快产品迭代升级 平高电气去年净利同比增近三倍

■本报记者 肖艳青

4月10日晚间,平高电气披露2023年年报。数据显示,报告期内公司实现营业收入110.77亿元,同比增长19.44%;实现归属于上市公司股东的净利润8.16亿元,同比增长284.47%。

对于净利润的大幅增长,平高电气表示,公司坚持市场先行,新签合同同比大幅增加;坚持科技创新,加快产品迭代升级和新产品推广应用;坚持精益管理,持续推进智能制造,生产效率不断提升。

清晖智库创始人、经济学家宋清晖对《证券日报》记者表示:“平高电气2023年净利润大幅增长,一方面得益于国家新型电力系统建设高质量推进,另一方面则得益于公司以创新驱动发展,

不断加快产品迭代升级,赢得市场的高度认可。”

作为我国开关行业领军企业,平高电气具备“交直流、全系列、全电压等级”的开关系列产品自主研发、试验和制造、运维服务能力,具有强大的核心竞争力。

开关设备需求与电力行业发电装机及电源、电网建设密切相关。根据国家能源局数据,2023年全国主要发电企业电源工程完成投资9675亿元,同比增长30.1%。电网工程完成投资5275亿元,同比增长5.4%。

平高电气业绩的增长亦与其营销策略变革相关。年报显示,2023年公司坚持全员营销理念,试点推进营销体系变革,有力推动多元市场全面突破,合同结构持续改善,市场竞争力显著提

升。电网市场龙头地位持续巩固,新签合同同比增长44.2%。

2023年平高电气聚焦主责主业,进一步优化产业布局,产业规模持续壮大,发展效益持续向好。其中,高压业务实现营业收入61.56亿元,同比增长23.67%。盈利能力、核心竞争力、行业引领力持续提升。配电网业务通过实施技术标准降本增效,优化产业结构等措施,整体毛利率同比提升5.26个百分点。优化智慧运检业务布局,加快布局交/直流开关设备平台及数字孪生建设等高端市场,光伏清扫机器人产品已顺利通过德国莱茵TUV认证及第三方检测机构试验认证。智慧能源服务产业“增长极”加快形成。自主研发的10MW电极热水锅炉成功应用于火电灵活改

造、工业供热、高寒高海拔等领域。

此外,平高电气稳步拓展国际市场,170千伏HGIS、24千伏充气柜等真空环保系列产品通过TCA认证,签订24千伏至36千伏环网柜产品单笔最大海外订单,占领欧洲高端市场新高地。聘请外部咨询机构参与项目风控,签订印尼南苏电气一体化等工程合同,实现市场新突破。2023年公司国际板块实现营收7.24亿元,同比增长261.1%,毛利率比上年增加129.61个百分点。

2024年平高电气将以高质量发展为首要任务,强化创新引领,全面深化改革,夯实管理基础,防范化解风险,全力推动产品、服务、技术、质量、品牌提升突破。2024年预计实现营业收入120亿元至130亿元。