

公司零距离·新经济新动能

# 走向机器视觉“新蓝海” 天准科技上半年研发费用占营收近三成

■本报记者 陈红

随着工业自动化技术的不断发展,智能制造水平逐步提高,机器视觉市场正逐渐成为“新蓝海”。

根据高工产业研究院的数据,预计到2025年全球机器视觉市场规模将超过1200亿元。一批拥有机器视觉前沿技术的优秀企业涌现出来,而天准科技就是其中的佼佼者。

天准科技成立于2005年,是国家重大科学仪器设备开发专项牵头承担单位、工信部智能制造解决方案供应商。凭借强大的研发实力和独特的技术优势,公司成为首批科创板上市企业,2021年入选国家级专精特新“小巨人”名单。

从最开始的影像仪做起,如今,天准科技产品线逐渐发展到视觉测量装备、视觉检测装备、视觉制程装备等,拓展应用到工业计量、光伏、半导体、智能驾驶、PCB等领域。2018年至2022年,公司营收复合增长率达到了33%。

近日,天准科技举办了天准影像仪10000台的下线仪式,标志着公司在机器视觉应用领域取得重大突破。

## 万台影像仪下线

在天准科技的影像仪车间,记者看到一台台影像仪整洁有序的排列在一起。

天准科技董事会秘书杨聪走到一台影像仪面前向记者介绍:“机器视觉是用机器代替人眼来做测量、检测或判断。通过镜头、光源、相机等视觉部件摄取目标,转换成图像信号,传送给电脑,再通过软件算法对图像进行处理。机器视觉算法是底层技术,同样也是整个产业链的核心价值所在,我们的底层视觉算法完全是

自己团队开发的。”

“第一版的影像仪每一行代码,每一张图纸都是我亲自参与的。”天准科技董事长徐一华向记者介绍道。

徐一华在人工智能、机器视觉、智能制造等领域有丰富的科研与管理经验。2005年,徐一华在北京创立了北京天准(公司前身)。成立之初,条件比较艰苦,直到2009年苏州招商引资,给予了公司上千万元的资金资助,由此团队迁到苏州。徐一华称,公司就这么“活”下来了,来到苏州后,公司每年都在盈利。

凭借多年的持续创新,天准科技销量持续增长,2022年销售额达15.89亿元。根据中国机器视觉产业联盟2023年度市场研究报告,天准科技2022年机器视觉系统在行业内市场占有率约为18.6%,处于行业领跑者的位置。

从2007年第一代自动影像仪问世,到如今第一万台成功下线,数字的可见见证了天准影像仪产品的快速发展。

“万台影像仪设备的下线,是中国机器视觉行业发展的重要里程碑。”中国机器视觉产业联盟理事长潘津表示,希望天准科技持续深耕机器视觉产业,并积极拓展新领域,开发新技术,为中国机器视觉产业的发展继续贡献“天准”力量。

## 不断加大研发投入

走进天准科技展示厅,一个个充满“智能化、科技感”元素的产品应用矩阵及可视化数据大屏吸引着嘉宾们的目光。

天准科技现场工作人员介绍:“公司以‘天准’命名,就是希望制造出‘天准都准’的工业检测设备。公司向未来注重研发,在机器视觉核心技术的关键领域获得多项技术突破,具备了开发机器视觉底层算法、平台软件,以及设计精密光学、机



图①:嘉宾参观天准科技产品展示厅;图②:一万台影像仪下线仪式;图③:天准科技总部

陈红/摄

械、电控等核心组件的能力。”

目前,天准科技核心技术涉及工业视觉算法平台、工业软件平台、精密驱动技术、先进光学器件与光路设计、精密机械设计等五大领域。

机器视觉核心技术的积累和持续的技术创新能力,是企业掌握核心竞争优势的关键因素之一。在展厅内,杨聪称:“公司核心技术人员产业经验丰富,公司完全自主研发的机器视觉算法、机器视觉软件,对底层拥有完全的控制能力、易扩展,更方便从算法底层解决问题,这就是公司不断创新的底气所在。”

从财务数据看,天准科技研发投入占营收的比例常年保持在15%以上。2023年上半年,公司不断加大研发投入,费用高达1.51亿元,占总营收29.38%。

高额的研发投入也取得了丰硕的成果。在半导体领域,天准科技参股的苏州玖行,首台面向半导体前道晶圆检测缺陷检测的明场

检测设备TB1000已于今年8月份交付客户试用;在光伏领域,公司持续优化光伏硅片检测分选设备的关键技术指标,检测速度再次大幅提升,达到18000PCS/H的超高速产能;在智能驾驶领域,公司已获得某主机厂新造车平台自动驾驶域控制器的开发定点;在PCB领域,公司更是连续三年推出PCB新产品,今年又推出了PCB激光钻孔机。杨聪表示:“预计明年还会推出PCB的第四款产品。”

## 机器视觉前景广阔

采访中,记者了解到,机器视觉行业技术壁垒较高,在制造业转型升级、机器换人的过程中发挥着非常重要的作用,除了在工业领域应用愈发广泛,目前在安防监控、物流分拣以及智慧交通等非工业领域也持续渗透。

国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原向《证券日报》

记者表示:“机器视觉前景广阔,其解决了传统缺陷检测精确度低、成本高、速度慢等诸多难题。随着企业自主研发能力不断增强,在工业智能制造中,机器视觉有望成为关键性的技术之一,不断开启新的应用场景和产业方向。”

就天准科技来看,近年来,除了内生加大研发外,在外延方面,公司成功收购德国半导体检测设备领域的MueTec公司,这也成为科创板上市公司首例跨国收购案例。

杨聪表示:“目前,公司有七个事业部,都是未来发展的重点。平台化的产品矩阵,是天准科技最核心的资产,是未来可持续发展的最重要保证。”

“未来,机器视觉在工业中的发展机会就是更好地解决各个工业场景的具体问题,更好地在这些场景中提升产品质量、生产效率,降低成本,降低对人工的依赖。”杨聪表示:“在行业快速发展中,公司规模及市场占有率有望持续、稳步扩大。”

# 永辉超市前三季度新开5家门店 签约储备门店超100家

■本报记者 桂小笋

10月27日晚间,永辉超市发布了2023年第三季度报告。根据报告,永辉整体经营表现稳中向好,且受益于全渠道数字化转型见成效,公司经营效率、盈利能力及毛利率水平稳步提升。

数据显示,2023年前三季度,永辉超市实现营业收入达620.88亿元;归属于上市公司股东的净利润为0.52亿元,同比实现扭亏为盈;毛利率为16.29%,同比增加1.74个百分点;加权平均净资产收益率提升9.43个百分点至0.70%。

“近年来,面对激烈的外部竞争环境,公司始终坚定聚焦主业,一方面全力推进全渠道业务融合发展,另一方面从商品、场景、服务三个维度主动开启门店调优。”永辉超市相关人士在回复《证券日报》记者时解释。

从线上线下业务的发展情况来看,前三季度,永辉超市加快推进“仓店合一”模式,进一步优化升级到家业务最后一公里配送的履约效率和服务体验。得益于此,2023年前三季度,公司线上业务贡献营收达122.6亿元,同比增长5.69%,占总营收的比重达19.75%。

线下门店调优方面,截至今年8月初,永辉超市首批规划的近300家待调优门店,已完成近70%,其中部分焕新门店的在二季度的客流量环比增加了近10%。在门店调优的过程中,永辉超市全面增设“正品折扣店”,并同步在App、小程序增设折扣专区。

“区别于传统的临期商品折扣价的运营逻辑,永辉超市以提高商品效率为核心,通过自有供应链系统、YHDOS数字化系统等数字化手段,科学地对商品绩效进行评估。”永辉超市相关人士对《证券日报》记者说。

除了主动进行门店调优,今年前三季度,永辉超市新开门店5家,储备已签约未开业门店超100家,为后续高质量的开新店储备力量。

在全渠道融合发展方面,永辉超市也进行了积极探索,在拥抱新场景、新业态、新流量入口,将线上流量转化为线下销售,永辉超市一直是商超新零售行业的创新引领者。

向外拥抱流量入口的同时,永辉超市也不忘向内提高经营效率和产品、供应链竞争力。“前三季度,得益于数字化、降本增效等举措的有序推进,永辉超市期间费用较上年同期减少9.60亿元,经营效率提升明显。”财报显示。

永辉超市表示将着力打造阳光供应链建设,不断提升商品力,改善零供关系,不断夯实生鲜产品优势。公司始终坚定主业,并以科技永辉战略赋能公司竞争力提升,以推动自身及行业的高质量发展。

# 洽洽食品昨日涨停 前三季度营收增利润降

■本报记者 谢岚  
见习记者 梁傲男

10月27日,洽洽食品涨停,股价报收于36.26元/股,总市值达183.84亿元。10月26日晚,洽洽食品发布的2023年三季报显示,前三季度,公司实现营收44.78亿元,同比增长2.16%;实现归母净利润5.06亿元,同比下降19.28%。其中第三季度营收17.93亿元,同比增长5.12%,实现归母净利润2.38亿元。

在业内人士看来,洽洽食品的业绩增长,离不开其全渠道的推广,不论是全国性的线下终端销售网络,还是逐步成长的海外销售网络,都反映出其对市场的快速反应能力和掌控能力。

洽洽食品业绩增长的背后,公司的创新能力不断提升。公司三季报数据显示,前三季度公司研发费用本期发生额较上年同期增长42.74%,主要系新品研发投入的材料费增加所致。

据《证券日报》记者了解,今年以来,公司加大新品的试销和推广,如醒醒西瓜子、坚果脆片以及元气坚果日记、青桂桂花酒酿每日坚果等新品,并加大葵花种子联合研发和推广合作,持续新品种储备和试种。

财报显示,2023年以来,公司成立内容营销部门,不断提升快速产出长短视频的能力,以社交化内容与消费者进行互动,开展圈层话题营销。此外,公司持续聚焦坚果品类,通过与百位营养师合作,开展坚果营养进校园、营养师探厂、认养一棵树等活动对消费者进行坚果营养知识宣传普及,推动坚果品类发展。

事实上,自2023年以来,洽洽食品持续专注于瓜子和坚果业务,加大研发投入,推出新产品和定制产品,并快速拓展了量贩零食店和抖音渠道。洽洽食品表示,公司目前已与多家知名品牌如零食很忙、赵一鸣、零食有鸣、好想来等展开合作,涵盖了葵花籽、坚果和休闲食品等多个品类。另外,公司还积极发展会员店和餐饮渠道,并在山姆渠道取得了良好的销售业绩。

“洽洽食品更多是在夯实渠道基础,特别是在电商方面加大了力度。目前来看,该公司逐渐具备全产业链、全渠道运营优势,并融合品牌传播、产品创新及渠道场景一体化,开展整合营销。此外,产品升级创新迭代的优势为其业绩增长带来了显著影响。”中国食品产业分析师朱丹蓬表示。

国金证券分析师刘宸倩则表示,洽洽食品聚焦瓜子和坚果核心品类,持续丰富口味、规格及价格带,顺应多元渠道建设。第四季度逐步进入销售旺季,预计收入端有望恢复双位数增长。利润端受益于瓜子成本回落及坚果规模效应释放,明年有望释放较高的业绩弹性。

本版主编于南 责编刘慧 制作闫亮  
E-mail:zmx@zqrb.net 电话010-83251785

# 依托独特路网资源 四川成渝大力培育绿色能源产业

■本报记者 蒙婷婷

作为中国西部唯一一家同时在上海证券交易所与香港联交所挂牌上市的A+H大型交通基建类上市公司,四川成渝深耕高速公路及拓展沿线经济的核心主业,同时积极培育发展以“充电、换电、氢能”为主的绿色能源产业。公司自成立以来已连续盈利二十六年,今年前三季度,公司经营业绩持续向好,盈利能力持续提升,营收和归母净利润分别为79.92亿元、11.19亿元,同比分别增长21.89%、103.86%。

近日,在由四川上市公司协会牵头组织的“走近上市公司之四川成渝”活动中,四川成渝党委副书记、副董事长、总经理李文虎在接受《证券日报》记者采访时表示:“我们将继续把传统主业做强做大,使其具备一定的融资能力和市场规模,同时大力培育绿色能源产业,致力于成为‘全国一流的交通产业综合服务商’。”

## 成渝电走廊 即将全面投运

坐落于四川省成都市龙泉驿

经开区民生物流园区内的NO.001号电动重卡换电站,是四川成渝重点打造的“成渝电走廊”的首个站点,由公司全资子公司四川蜀道新能源科技发展有限公司(以下简称“蜀道新能源”),控股子公司多式联运,以及民生物流协同建设、运营。民生物流园区工作人员刘兴军向《证券日报》记者介绍:“电动重卡从驶入该换电站,到更换充满电的新电池并驶出换电站,总共不超过5分钟,显著提高了电动重卡的运行效率。”

记者在现场看到,这里整齐停靠着5辆电动重卡,旁边伫立着两个充电桩和一座电动重卡换电站。走进换电站,可以看到这里存放着多个黑色方形大电池包,站点运营人员可通过电脑操作巨型机器手臂实现电动重卡电池包的自动更换。蜀道新能源内部人员向记者表示:“公司电动重卡换电站采用预装式和并行式两种站体,可兼容更多服务区场景,单座换电站配备7个350kWh电池包,可实现高效不间断重复利用,单次换电时间3分钟至5分钟,最大日换电服务能力可达168车次。”

除上述民生物流园换电站外,四川成渝“成渝电走廊”项目在重庆果园港至成都龙泉公路物流中心运输线路上还规划了5座换电站,其中重庆果园港1座、高速公路内资中服务区、永川服务区各设2座,项目总投资5000万元。作为全国首条高速公路换电一体电走廊,“成渝电走廊”全线贯通后将成为充换电、交通发展、物流运输等行业迈入新能源时代的里程碑。

李文虎告诉记者:“目前,‘成渝电走廊’大部分换电站已全面建设完毕,力争今年全面投运。”该项目率先试点换电集装箱卡车,探索集装箱卡车换电设施配套、商业模式。走进换电站,可以看到这里存放着多个黑色方形大电池包,站点运营人员可通过电脑操作巨型机器手臂实现电动重卡电池包的自动更换。蜀道新能源内部人员向记者表示:“公司电动重卡换电站采用预装式和并行式两种站体,可兼容更多服务区场景,单座换电站配备7个350kWh电池包,可实现高效不间断重复利用,单次换电时间3分钟至5分钟,最大日换电服务能力可达168车次。”

## 高速路充电桩运营规模 四川省第一

依托自身独特的路网资源优势,四川成渝积极建设新建、运营高速服务区充换电站,同时也在择优布局加氢站、超充站。今年上

半年,公司新能源板块顺利开局,高速公路充电桩运营规模四川省第一。截至今年8月底,蜀道新能源已持有并投运营高速路内服务区充电站137座,充电桩共计598根,在建66座站(其中新建高速52座,扩建14座),同时积极开展高速收费站充电站建设示范项目。

在经过广泛市场调研后,四川成渝市场化充电站也已迈出实质性步伐。据悉,公司正在启动川渝两地50座市场化充电站的建设工作,新建充电站将配有480kW的超级快充桩,以适应新能源汽车快充发展需求。同时,公司还积极布局高速公路乘用车换电站建设。此外,公司目前在渝蓉高速简阳服务区率先布局西南首座高速加氢示范站,并同步深化研究加氢站“投、建、运、管”一体化标准,公司积极加强与氢能产业链头部企业交流学习,为打造闭环联通的“成渝电走廊”积累行业经验。

在李文虎看来,“未来的交通领域,加氢或充电两种模式应该是并存的,而公司在绿色能源产业板块中探索布局的充换电站、加氢站、超充桩,既是服务于老百姓出

行需要,也是服务于全社会的‘双碳’转型,同时也是四川成渝实现自身高质量发展的需要。”

近年来,四川成渝依托自身优势,积极培育发展以“充电、换电、氢能”为主的绿色能源产业,成效初显。李文虎表示,围绕“全国一流的交通产业综合服务商”定位,公司将夯实公路投资建设运营板块核心主业根基,坚定不移推动高速公路传统主业提质增效,同时大力培育绿色能源产业,推动基础设施连片成网,占据价值链核心地位,坚定不移加快发展战略性新兴产业,加快推动业务结构“由重向轻”的转变,推动新能源产业集群化发展,由点到面形成产业生态圈。

“考虑到采暖季用煤需求较大,燃料价格强势运行,水泥生产成本存在继续增加的可能,在减少亏损、维持现金流的诉求下,水泥企业可能积极推动价格上涨,10月份市场价格存在小幅反弹可能,11月份至12月份市场价格或震荡趋稳。”侯林林认为。

11月15日开始,北方地区将陆续开展采暖季错峰生产,为期4个月至6个月。其他省区依然有错峰生产计划。尽管常态化错峰生产对化解产能过剩矛盾的作用已经十分有限,但仍是当前缓解水泥、熟料产能过剩问题的一个重要手段。

“虽然绝大多数同行仍面临业绩下滑的局面,但华新水泥和上峰水泥业绩却在第三季度逆势飘红,同比实现了正增长。其中,华新水泥第三季度实现净利润6.82亿元,同比增长6.89%;上峰水泥第三季度净利润更是同比增长了21.65%。”

“尽管行业整体低迷,但三季度末一些地区产量有所恢复,这说明传统旺季的特征还在。”海螺水泥相关人士在受访时表示,就公司自身而言,目前销量情况符合预期。11月15日开始,北方地区将陆续开展采暖季错峰生产,为期4个月至6个月。其他省区依然有错峰生产计划。尽管常态化错峰生产对化解产能过剩矛盾的作用已经十分有限,但仍是当前缓解水泥、熟料产能过剩问题的一个重要手段。

“考虑到采暖季用煤需求较大,燃料价格强势运行,水泥生产成本存在继续增加的可能,在减少亏损、维持现金流的诉求下,水泥企业可能积极推动价格上涨,10月份市场价格存在小幅反弹可能,11月份至12月份市场价格或震荡趋稳。”侯林林认为。

# 海螺水泥前三季度净利同比下降逾30% 四季度业务有望增长

■本报记者 黄群

10月27日晚间,海螺水泥披露三季报,前三季度,公司实现营业收入990.43亿元,同比增长16.07%;实现净利润86.72亿元,同比下降30.17%。尽管公司前三季度净利润仍同比下降,但第三季度,海螺水泥净利润同比降幅已收窄为14.55%。

海螺水泥相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,今年公司第三季度净利润的降幅在收窄,四季度预计也会如此。对于公

司而言,七八月份是淡季,9月下旬开始市场逐步恢复,到了10月份已经呈现出旺季特征。目前公司产品出库情况较好,产品售价也比第三季度时高一些。

放眼全国,今年以来水泥市场需求疲软,行业整体低迷。尤其是今年二三季度“旺季不旺、淡季更淡”,需求减弱明显,加之市场竞争激烈,水泥价格持续走低。前三季度水泥产量创下近13年来新低,水泥行业利润出现大幅萎缩,一些企业开始亏损。

单看第三季度,卓创资讯监

测数据显示,2023年7月份至9月份,全国P.042.5散装水泥市场均价为308.00元/吨,较去年同期下跌17.99%。7月份至8月份受高温多雨天气影响,市场价格淡季下跌。9月中上旬,阴雨反常增加,资金紧张,需求恢复不足,中上旬水泥价格跌势未止。9月下旬市场价格才有小幅上涨迹象。

卓创资讯水泥行业分析师侯林林对《证券日报》记者表示,今年前三季度水泥需求持续低迷,供应过剩,成本也暂未对价格形成支撑,市场价格仍然在竞争性下滑,

水泥行业亏损面扩大。

虽然绝大多数同行仍面临业绩下滑的局面,但华新水泥和上峰水泥业绩却在第三季度逆势飘红,同比实现了正增长。其中,华新水泥第三季度实现净利润6.82亿元,同比增长6.89%;上峰水泥第三季度净利润更是同比增长了21.65%。

“尽管行业整体低迷,但三季度末一些地区产量有所恢复,这说明传统旺季的特征还在。”海螺水泥相关人士在受访时表示,就公司自身而言,目前销量情况符合预期。11月15日开始,北方地区将陆续开展采暖季错峰生产,为期4个月至6个月。其他省区依然有错峰生产计划。尽管常态化错峰生产对化解产能过剩矛盾的作用已经十分有限,但仍是当前缓解水泥、熟料产能过剩问题的一个重要手段。