

# 医药主业稳步发展 吉林敖东2023年营收超34亿元

■本报记者 马宇薇

4月17日，吉林敖东发布2023年年度报告。报告期内，公司实现营业收入34.49亿元，同比增长20.25%；拟向全体股东每10股派发现金红利6.00元(含税)。

吉林敖东表示，2023年，公司坚持“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式，全面推进精细化管理，加速医药主业发展。中药产品销售增速稳健，化药研发频出新品，大健康业务持续推进，配方颗粒项目科研攻关进展顺利，营业收入创历史新高，业绩实现新突破。

## 核心业务持续发力

吉林敖东2023年年报显示，报告期内，公司医药营业收入同比增长29.26%。其中，中药业务实现营业收入21.53亿元，同比增长27.19%；化学药品(包括化学药品制剂、化学药品普药和化学药品原料药)业务实现营业收入4.56亿元，同比增长40.04%。

吉林敖东相关负责人对《证券日报》记者表示：“在中药板块，吉林敖东围绕‘道地性药材’‘全过程质量’和‘智能化制造’三大核心，以持续的技术升级带动中药产业链高质量发展。公司持续推进线上线下协同，并以核心大品种为基础，打造大品种群、多品种群，培育敖东品质中药优势品牌，保持中药营业收入多年稳健增长，近三年平均增速18.66%。”

据介绍，2023年，吉林敖东实现销售收入过千万元的药品数量有30个，较上年度增加6个；实现销售收入过亿元药品4个，较上年度增加2个。

在化学药品方面，品种优势促进了销量提升，实现销售额6913万元，同比增长49.39%；注射用尿激酶中选19省级联盟集采，新增销售突破4494.06万元。

围绕新产品和大品种二次开发，吉林敖东稳步推进各研发项目，在中

吉林敖东始终高度重视股东回报，从2008年至2023年，已经连续16年实施现金分红



王琳/制图

医药传承创新方面，积极探索并优选中药经典方、配方颗粒标准及药材资源等进行研究。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示：“通过产品创新、拓宽销售渠道、产融结合等方式，吉林敖东经营水平不断提升，实现良好的业绩增长。此外，公司在分配利润时保持了较高的比例，表明公司对未来发展前景的信心以及对股东回报的重视。”

吉林敖东表示，公司将不断聚焦“中成药、中药配方颗粒、中药材”三大核心业务，贯通上下游产业链，形成协同合力。同时强化化学药品创新研发，多元化布局，以品类创新推动市场扩容，积极探索全渠道、多元化的销售模式，不断挖掘新的市场增量，努力实

现化学药品业务企稳回升。

## 连续16年现金分红

在稳健经营的同时，吉林敖东始终高度重视股东回报，从2008年至2023年，已经连续16年实施现金分红。

根据2023年度利润分配预案，公司拟向全体股东每10股派发现金红利6元(含税)，合计分红总额为8.68亿元，占2023年度合并口径归母净利润的59.43%，较上年分红率同比大幅增长。

“现金分红是回报投资者的重要方式。公司通过现金分红、股份回购、高管增持等方式，向市场传递积极信号，提振投资者信心。”上述吉林敖东相关负责人进一步表示。

北京博星证券投资顾问有限公司

研究所所长、首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示：“吉林敖东的分红项目丰富，在大众、上汽等多个畅销车型的欧式导槽项目获得定点；长安、北汽华为等多个侧面铝壳条项目开发顺利，有望成为新的增长点。2023年末，统计在研项目车型达42个。”

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示：“随着新能源汽车市场的不断扩大，浙江仙通将受益紧跟核心客户的新能源汽车战略，同时，随着公司技术工艺的不断提高，核心优势扩大，将进一步推动市场占有率向行业领先企业集中。”

“我们一直以来都高度重视与投资者共享经营发展的成果，每年保持高分红，并通过各种渠道建立与投资者的良性互动关系，维护公司公开透明的资本市场良好形象。”前述浙江仙通负责人表示。

浙江仙通以实际行动积极回馈投资者。将2023年度分配方案计算在内，自2016年上市以来，浙江仙通分红8次，共计派发红利将超过8.09亿元，为公司上市时实际募集资金净额约4.46亿元的1.81倍，年均分红率近80%。公开资料显示，浙江仙通2019年度、2021年分别获中国上市公司协会A股真诚回报榜单第26名、第28名。

# 去年营收首次突破10亿元 浙江仙通业绩向好积极回馈投资者

■本报记者 吴文婧

4月17日晚间，浙江仙通发布2023年年报。年报显示，公司2023年实现营业收入10.65亿元，同比增长13.81%，营收首次突破10亿元；归属于上市公司股东的净利润1.51亿元，同比增长19.68%；实现扣非净利润约1.47亿元，同比增长24.14%。同时，浙江仙通拟每10股派发现金股利3.20元(含税)，合计派发8663.04万元(含税)。

同时，浙江仙通披露的2024年一季度报显示，期内公司实现营业收入2.7亿元，同比增长20.44%；归母净利润5194.51万元，同比大增71.03%。

浙江仙通相关负责人对《证券日报》记者表示：“去年第三季度以来，随着新开发车型项目不断量产，公司毛利率和净利率明显改善，盈利能力迎来拐点。今年第一季度，公司营业收入继续增加，随着产品良品率提升、费用率下降，毛利率继续提升，净利润增长显著。”

根据中汽协统计数据，2023年，我国汽车产销量实现两位数高增长，产销同比增幅分别达35.8%和37.9%。2023年度国内汽车出口量创下新高，同比增幅高达57.9%。

2023年，浙江仙通紧跟核心客户的新能源汽车战略，获得智界、领克、极

氪、通用、奥迪、北汽华为等汽车品牌8个无边框密封条定点，公司新能源汽车项目未来将持续放量。同时，公司储备项目丰富，在大众、上汽等多个畅销车型的欧式导槽项目获得定点；长安、北汽华为等多个侧面铝壳条项目开发顺利，有望成为新的增长点。2023年末，统计在研项目车型达42个。”

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示：“随着新能源汽车市场的不断扩大，浙江仙通将受益紧跟核心客户的新能源汽车战略，同时，随着公司技术工艺的不断提高，核心优势扩大，将进一步推动市场占有率向行业领先企业集中。”

# 玉龙股份2023年净利同比增超52% 公司称“将坚决出清非核心主业”

■本报记者 赵彬彬

4月17日，玉龙股份披露2023年年报。年报显示，公司全年实现营业收入24.24亿元；实现归母净利润4.45亿元，同比增长52.9%。

玉龙股份业绩的快速增长，与公司的业务转型密不可分。清晖智库创始人、经济学家宋清晖对《证券日报》记者表示：“去年，玉龙股份通过持续压减贸易业务，全面聚焦矿业赛道，黄金贵金属和新能源新材料矿产主业进一步壮大，同时黄金价格也呈现增长态势，公司业绩实现了快速增长。”

## 黄金业务加速发展

玉龙股份原是一家以大宗商品贸易为主营业务的企业。近年来，公司将黄金贵金属和新能源新材料矿产作为主业方向，通过并购加快了业务转型。2022年12月份，公司完成了对帕

金戈金矿的收购和并表。2023年，玉龙股份通过改革创新以及实施精益化管理，令帕金戈金矿黄金产量、成本控制和盈利能力创出近年来最好水平。

玉龙股份相关人士对《证券日报》记者表示：“去年，帕金戈金矿实现产金量9.15万盎司(2.85吨)，创矿区近15年以来产量新高，公司主业含金量大增，矿业属性凸显。”

“除了黄金产量增加外，金价上涨也进一步推动公司业绩增长。”星图金融研究院研究员王泽伟接受《证券日报》记者采访时表示，黄金价格与黄金矿产企盈利存在正相关关系，金价上涨会对黄金矿产企盈利形成重大利好。

玉龙股份年报显示，2023年，伦敦现货黄金年终价格为2062.40美元/盎司，较年初开盘价上涨12.39%，2023年均价为1940.54美元/盎司，较上一年上涨7.80%。

在此背景下，玉龙股份的黄金业务发展突飞猛进，转型初见成效。

2023年，公司黄金贵金属业务实现收入12.61亿元，营收占比达到52.01%，毛利率达到52.70%，同比增加5.63个百分点；实现归母净利润3.96亿元，占公司归母净利润近九成。

## 继续推进转型

除了大力发展黄金矿产业务外，玉龙股份还在新能源新材料矿产领域积极布局。

2023年4月份，公司完成对陕西楼房沟钒矿67%股权的收购。该矿是国内大型钒矿，矿储量、品位高，已具备年产66万吨采矿许可证，预计在2025年投产。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤对《证券日报》记者表示：“全钒液流电池具备安全性高、扩容性强、循环寿命长、全生命周期成本低等特点，在长时储能领域优势凸显。钒矿是生产全钒液流电池的关键材料。随着可再生能

源储能设备和电网调峰储能设备需求的不断发展，全钒液流电池进入发展快车道，这将带动上游钒矿需求的增长。”

2023年5月份，玉龙股份公告，公司通过参与催腾矿业定增，正式切入石墨矿领域。催腾矿业旗下拥有大型及超大型鳞片状石墨矿藏，拥有石墨矿资源量约4610万吨，另有部分区域处于资源勘探阶段。

在大力发展矿业的同时，玉龙股份大幅压减大宗贸易规模。2023年，公司实现贸易收入11.62亿元，较上年下降近九成。“2024年，将坚决出清非核心主业，后续不再从事与矿业业务无关的大宗贸易业务。”玉龙股份表示。

玉龙股份介绍，公司将全面聚焦矿业主业，回笼资金将用于矿山建设及矿业并购，深入实施产业转型。公司将坚持黄金贵金属和新能源新材料矿产“双轮驱动”战略，做精矿业、厚植资源，将公司打造成为一家具有高成长性的国际化矿业公司。

# 奥比中光 一季度预计同比减亏超4000万元 未来智能机器人市场将迎来需求爆发

■本报记者 王镜茹

4月17日，奥比中光发布2024年第一季度业绩预告。预告显示，公司预计2024年第一季度营收9300万元，较上年同期增加3173.88万元，同比增长51.81%左右；预计归属于母公司所有者的净利润亏损2800万元，较上年同期减少亏损4012.08万元。

## 一季度整体业务呈较好增长趋势

奥比中光自2015年开始就与各类机器人客户合作，凭借“研发+制造”一站式产品和服务，推出了丰富的机器人视觉感知产品方案，已形成技术与产业先发优势。

奥比中光董事会秘书靳尚对《证券日报》记者表示：“2024年第一季度，公司提升开拓效率，整体业务呈较好增长趋势，各项运营成本也有所降低；加强市场营销力度，积极拓展新产品销售，进一步提升产品市场占有率，抵御市场竞争加剧的风险；持续加大研发投入，保证技术和产品的核心竞争力，为后续市场需求爆发做好充分准备。”

高工机器人产业研究所发布的《2023机器视觉产业发展蓝皮书》显示，在中国服务机器人3D视觉传感器领域，奥比中光市占率已超70%。海外市场方面，2024年初至今，奥比中光已接连在CES(国际消费电子展)、MODEX(北美国际物流展)、英伟达开发者大会等海外展会活动亮相，并收获多笔订单；近期亦与新加坡自主清洁机器人公司LionsBot合作，推出全向避障的智能清洁机器人。

目前，奥比中光正打造机器人与AI视觉产业“中台”，并持续开展机器人视觉传感器、AI视觉感知和多模态交互大模型、机器人OS与云端数字孪生软件平台等课题研究和技术攻关。

靳尚表示：“随着各类型机器人、大模型等技术的迭代更新，下

游各类创新型机器人将不断涌现，未来智能机器人市场将迎来需求爆发。公司已在各类型机器人领域进行技术布局及业务拓展，相信伴随机器人行业规模效应的提升，机器人业务有望成为公司未来业绩增长引擎之一。”

## 国内厂商加速涌入布局

2023年1月份，工业和信息化部等17部门印发《“机器人+”应用行动方案》，2024年《政府工作报告》提出，深化大数据、人工智能等研发应用，开展“人工智能+”行动。

在此背景下，不少国内厂商加速涌入布局。江苏北人表示，免示教焊接机器人是公司重点关注和开发的领域之一。公司基于过往自主机器人智能化焊接系统的技术储备，结合当前市场需求，正布局开发新一代智能化焊接系统，具备免示教、焊缝信息自主获取等功能。目前公司新一代免示教焊接机器人处于测试阶段。

三花智控则表示，公司主要聚焦机电执行器，目前机器人执行器业务正处于研发阶段，有望成为未来主要发展方向。公司将通过自身优势，全面配合客户产品研发、试制、调整，设计出满足仿生机器人需求的机电执行器产品。

浙商证券分析师邱世梁认为，机器人是人工智能技术在高端制造的重要落地形式，人形机器人产业趋势明确，政策将助力高质量发展，产业化进程有望超预期。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示：“随着头部企业的加速扩产，人形机器人已进入从实验阶段到量产的关键节点，这对于整个机器人产业链来说是个积极信号。因此国内产业链上的公司应积极把握发展机遇，通过技术创新和产品研发不断提升竞争力，同时也需加强合作，共同推动我国机器人产业链的发展和完善。”

# 国内、国际销售规模出现双增长 宝光股份一季度净利预增超73%

■本报记者 殷高峰

4月17日晚间，宝光股份披露第一季度业绩预增公告，预计2024年第一季度实现净利润1614万元，同比增长73.18%。

## 公司紧抓行业发展机遇

对于第一季度业绩的增长，宝光股份董秘章红钰对《证券日报》记者表示，今年一季度，公司紧抓行业发展机遇，加大市场开拓力度，主营产品在国内、国际销售规模出现双增长。同时，根据市场情况，公司对主营产品销售结构进行了优化。

“宝光股份在真空灭弧室的市场份额超过30%，且产品升级改造的空间仍然巨大，公司去年的真空灭弧室产销量再创历史新高。今年在电气化和工业化、以及新能源行业快速发展的带动下，真空灭弧室的市场需求有望持续增长。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

宝光股份主营业务为真空灭弧室，其市场需求与电力消费需求及电网投资密切相关。2023年，电力消费需求和电网投资持续保持稳增长态势，这带动了宝光股份真空灭弧室业务的快速发展。

目前，宝光股份真空灭弧室的营收占比超过六成。宝光股份2023年年报显示，公司去年真空灭弧室的销量超过110万只，同比增长了9.77%，作为国内灭弧室行业的龙头，持续稳固行业第一的地位。

去年，宝光股份在继续加码国内市场之外，持续深耕海外市场，欧洲、西亚、东南亚、南美等市场主营产品出口增速超过17%。从今年第一季度的销售情况看，宝光股份的国内和国际市场的销售规模均同比增长。

“宝光股份真空灭弧室的销售有望持续增长。从目前的情况看，电力设备的需求仍在增长，预计未来几年真空灭弧室市场规模

将出现强劲增长。”屈放称。

## 多元化布局效果正在显现

“国家能源局发布了《新型电力系统发展蓝皮书》，绿色低碳、数字经济将成为未来市场前景巨大的主赛道，电能替代和节能降耗成为消费侧发展方向，新能源发电突飞猛进，配网建设持续加码，为加快推动相关企业转型升级和高质量发展孕育了新的市场机遇，提供了新的发展空间。”章红钰表示，公司布局的新业务符合全球能源绿色低碳转型的大趋势，同时也是确保我国能源安全的重要保障。

宝光股份多元化布局效果正在显现。去年，宝光股份布局的储能业务营业收入同比增长65.84%；氢能业务产能利用率持续保持高位；光热业务快速实现由单一产品制造商向系统集成服务商转变，销售收入同比增长246%。

章红钰透露，储能业务方面，公司将继续以宝光智中自主研发的EMS系统产品销售以及火储联合调频为代表的储能项目运营为核心，积极开拓工商业储能市场，提供绿色工厂整体解决方案、源网荷储、光储充一体化系统集成、技术支持等服务。

在氢能业务方面，公司主要以氢气生产、储存、运输、销售为主，兼营高纯氮气、医用氧气、氖气、氩气等特种气体。光热业务则以太阳能集热管核心技术为基础，依托长期在光热(电)市场的建设经验积累，开发光热项目应用场景。

“公司将抓住发展黄金期，将真空灭弧室行业的优势通过科技创新不断转化为胜势，不断丰富产业链条，提升产品附加值，培育更多‘小而美，美而精’的行业冠军，提升公司发展的韧性。”章红钰表示。