

### 大商股份寻找新的增长点 以期探索出改革之路

■本报记者 李勇

“目前大商股份所在的传统零售业正面临巨大的挑战。一方面,公司通过不断优化服务、提高运营效率、降低成本等方式,持续提升盈利能力和业绩水平,保证投资权益与回报。与此同时,公司积极探索战略转型或新业务发展方向,开拓新的业务领域或市场,寻找新的增长点,以期探索出一条适合大商股份的改革之路。”10月14日上午,在2024年半年度业绩说明会上,大商股份董事会秘书范铁夫对投资者的关注表示感谢的同时喊话:“也请保持对传统零售的关注与热情,在传统零售企业的共同努力下,必会迎来传统零售新的春天。”

上市逾30年的大商股份是一家全国性的百货连锁企业,公司一直坚定零售主营业务方向,持续优化和丰富业务版图,目前已经形成以百货连锁、超市连锁和电器连锁为核心的三大主力业态,拥有超百家实体店。

“巩固主阵地、开辟新战场;发挥新优势、创造新气象。”据大商股份半年报,今年上半年,大商股份实现营业收入36.69亿元,保持平稳;实现归母净利润4.44亿元,同比增长25%;实现扣非归母净利润3.83亿元,同比增长19%;综合毛利率同比提升1.82个百分点。

说明会上,大商股份财务负责人宋晓静表示,公司未来将持续加强品类结构调整,优化供应链体系,多渠道提升毛利率;并着重从业态调优、老店焕新、提速扩容、强力扭亏、加速消灭亏损店铺、以独有特色商品提升核心竞争力和用好政策促销提效等方面,进一步改善和提升利润。

半年报显示,今年上半年期末,大商股份每股净资产为27.33元。说明会预证问题中,投资者对于公司股价长期破净问题给予了较高关注。对此,大商股份回复称:“股价受多种因素影响,除整体市场情况外,公司主业所在的百货零售行业,目前面临竞争加剧、市场份额被挤压、转型升级等影响,可能使投资者对行业的未来发展持谨慎态度,从而影响到公司股价及市值。”

除了前面提到的经营管理等方面将采取的措施,大商股份进一步表示,公司将加强投资者沟通,增强投资者对公司的了解和信任。优化公司治理,建立健全的公司治理结构,提高决策的科学性和透明度,保护股东权益,以增强投资者信心。

大商股份还持续健全并强化股东回报机制,以提升投资者的获得感。今年6月份,大商股份完成了2023年年度分红。此次共计派发现金红利2.85亿元,现金分红比例56.34%,在同行业中处于较高水平。公开数据显示,自上市以来,大商股份累计现金分红23次,合计派发现金红利36.25亿元。

“公司一直以来高度重视股东回报,将根据实际经营情况并结合资金使用规划,合理规划分红事宜。”大商股份董事长吕伟顺在说明会上表示。

大商股份已对存放于回购专用证券账户的900余万股股份予以注销,以相应减少注册资本。吕伟顺表示,对前期已回购股份进行注销,表明了公司对自身价值的认可和对未来发展的信心,助力股价的稳定和提升。未来,公司将根据市场情况,并结合公司经营实际,合理规划股份回购事宜。

## 凯赛生物:生物新材料的舞台大幕已拉开

■本报记者 张文湘  
见习记者 金婉霞

在凯赛生物总部展厅中,一罐罐玻璃瓶整齐地摆在架子上,瓶里装满了大小不同的白色颗粒或透明液体,瓶身的“姓名条”标记着每个瓶子内容的不同:生物基的戊二胺、用生物法制成的癸二酸,长链二元酸、长链聚酰胺等。“它们是一系列生物新材料,后续,下游应用厂商们可以使用这些新材料进一步加工制成服装、工业用品、日用品等,以实现轻量化、高强、耐热、耐腐蚀等性能。”凯赛生物工作人员向《证券日报》记者表示,这些都是公司生产的特殊产品。

目前,这些新材料已陆续获得下游厂商的青睐,有望从样本研制逐步走向示范应用,乃至成熟推广阶段。

“过去,对于新材料到底怎么用,大家并不清楚。这倒逼着凯赛生物自己去应用开发、下游产品的研究。从去年以来,我们做成了一些下游样品;今年,已经有客户主动找上门来询问合作可能性。”凯赛生物董秘臧慧卿说。

### 率先实现规模产业化

提起凯赛生物,就不得不提合成生物学。公开资料显示,凯赛生物成立于2000年,是一家以合成生物学等学科为基础,利用生物制造技术,从事生物基新材料研发、生产及销售的高新技术企业。2020年8月份,凯赛生物登陆上交所科创板,成为“国内合成生物学第一股”。

但合成生物学一新技术到底怎么用?又会为产业经济带来些什么变化?其实很少有人能说得清。在凯赛生物,记者实地参观了合成生物发挥作用的主战场之一——生物制造。封闭的生产车间内,一座座有大量微生物的巨大发酵罐连着密集排布的管道笔直矗立。“这是一座特殊的细胞工厂。”

经过严格筛选、培育(通常为基因改造)的微生物充当了生产工人的角色,只需投入糖、淀粉等原材料,人类所需的特殊物质就会被生产出来。而整个生产过程,其实就是微生物的生长代谢过程。“凯赛生物工作人员介绍,由于原材料绿色(多为淀粉、秸秆等生物质原料),生产过程绿色高效,合成生物学也被公认为是新质生产力。”

凯赛生物一直备受市场关注。记者注意到,上市当日,凯赛生物以150.86元/股开盘,较发行价133.45元/股溢价13.05%,盘中股价一度探至198元/股,市值冲破800亿元。

市场的关注不无道理。在整个市场的合成生物板块中,凯赛生物的长链二元酸、戊二胺、聚酰胺三款主营产品率先实现量产。“用合成生物学在实验室做出一个产品是不难的,难的是产业化。”一位业内人士对记者称,若要用微生物菌进行生产,它们在实验室摇瓶和工业用大反应器中的表现是“天差地别”的。

对此,从业已近30年的凯赛生物董事长刘修才坦言,时间和积累是凯赛生物发展的宝贵财富。“创业之初,沿着合成生物产业化的轨道,凯赛生物也有过很多不同尝试、不同角度的观察。通过大量的实验,我们团队发现,有些生物法合成适合产业化,有些不适合。而这只能靠一点点摸索,根本没有参照物。”刘修才说。

目前,凯赛生物还在大力推进产能建设。据凯赛生物2024年半年报显示,该公司系列生物法长链二元酸的年产能达11.5万吨;年产4万吨生物法癸二酸项目已于2022年投产;生物基戊二胺年产能5万吨;系列生物基聚酰胺年产能10万吨,其中年产2万吨的长链聚酰胺项目于2023年年底结项,太原年产90万吨生物基聚酰胺项目正在建设中。

### 打开下游应用市场

目前A股合成生物板块上市公



图①:凯赛生物展厅中的产品展示  
图②:凯赛生物生物基聚酰胺热塑性连续纤维复合材料部分样品展示

图③:凯赛生物内蒙古生产基地一景  
凯赛生物供图

司已有多家,包括美妆、医药等不同赛道领域,凯赛生物则选择了新材料赛道。

然而,要替代传统材料又谈何容易。臧慧卿表示,在市场开拓的早期阶段,由凯赛生物开发的这些新材料能不能用?怎么用?有没有成本优势?凯赛生物也一度面临着迷茫。

打铁还需自身硬。为了证明新材料的应用潜力,凯赛生物一头钻进了复合材料的研发及工艺开发之中。随之好消息不断传来:生物基聚酰胺与玻璃或碳纤维形成复合材料被成功开发,其强度可以替代金属,密度仅为钢材的1/4、铝材的2/3,且碳排放更低;独创的一步法生物基高温聚酰胺制备技术在试验中被验证,聚合段时间从传统工艺的几十个小时缩短到不到半小时,产品熔点在290℃至310℃范围调节可控,

解决了传统高温尼龙工艺面临的能耗高、时间长、出料难、易分解黄变等技术难题。

实力带来转机。2023年6月份,凯赛生物发布公告,拟通过定增的方式引入招商局集团作为间接股东。定增一旦落地,将为公司拓展生物新材料业务带来更大机遇。凯赛生物和招商局集团携手共进,致力于将系列生物基聚酰胺及其复合材料开发成为双碳时代的生物基基石材料,打造绿色新质生产力,助力新型工业化绿色发展。目前,公司联合招商局集团与各地合作方洽谈的复合材料落地方案已进入实质性推动阶段。

如今,来自光伏、新能源汽车等领域的合作意向也逐渐多了起来。“这些领域市场竞争激烈,倒逼着厂家不断优化供应链及产业链,性能更优、性价比更出色的新材料因此

## 凯尔达前三季度扣非净利润预增超400%

### 机器人相关产品竞争力持续提升

■本报记者 冯思婕

10月14日,凯尔达披露今年前三季度业绩预增公告。凯尔达预计前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为2800万元到3100万元,同比增长70.92%到89.23%;扣非净利润为2000万元到2300万元,同比增长409.33%到485.73%。

凯尔达聚焦于焊接机器人市场,相关产品具有较强竞争力。报告期内,公司持续加大研发投入、市场推广力度等,机器人相关产品差异化竞争力、市场接受度、认可度持续提升,并根据市场的需求情况、发展趋势和

竞争情况,适时制定合理的生产计划和销售策略,从而使得公司本期业绩有较大幅度增长。

在近期接受投资者调研时,凯尔达相关负责人介绍:“公司是我国率先推出机器人专用伺服焊接设备的企业,相关产品较伏能士等国外龙头的产品具有竞争优势。公司伺服焊接机器人相关产品已进入汽车、电弧增材制造等领域,目前客户反馈情况良好。”

据悉,仅今年上半年,凯尔达的机器人专用伺服焊接设备销量已超过2023年全年,同比增长212.5%;此外,公司自产机器人销量1149台,同比增长117.61%,对外销售的工业机

器人所用自产机器人整机的台数比例为46.41%。

“公司自产机器人核心软件、核心算法等关键技术均为自主研发、自主可控,主要定位于中高端市场,价格相比公司外购的外资品牌会有一定的优势,具有较强的性价比和市场竞争能力。随着公司自产机器人逐步规模化量产,应用领域不断拓展,竞争力持续提升等,公司自产机器人产品的毛利率将逐步改善。”凯尔达相关负责人表示。

“伺服焊接机器人能够实现复杂焊接任务的高精度执行,减少人工误差,提升产品质量,同时降低劳动力成

本和生产周期。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示,通过提高自动化水平和生产效率,伺服焊接机器人对于许多传统制造业的生产模式带来了显著转变。

行业咨询机构MIR睿工业数据显示,上半年,我国工业机器人整体销量约为14万台,同比增长约5%,产销整体稳中有进。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师支培元告诉《证券日报》记者:“目前,我国工业机器人产业已形成以长三角、珠三角、京津冀为核心的产业集群布局,这些区域集中了丰富的产业链资源,涵盖了从

技术研发、零部件制造到系统集成与应用推广的完整环节,展现出显著的集聚效应与协同创新能力。”

与此同时,支培元也提醒,尽管工业机器人市场蕴藏着巨大的发展潜力,但是,仍需直面不少挑战。

“降低核心技术依赖,增加高端人才储备以及直面全球化竞争是相关企业必须重视的。面对工业机器人行业蓬勃发展的历史机遇,相关企业须立足长远,以科技创新为引擎,以人才培养为基础,以市场为导向,不断探索符合时代潮流的发展路径,方能在日益激烈的竞争中占据有利地位。”支培元表示。

## MSCI ESG评级升至AA级 平安健康何以走出价值成长型道路?

MSCI ESG是深受全球投资机构认可的ESG评价体系之一。一项评分,影响着公司可持续发展路径选择,甚至撬动着全球资本的流向。

近日,MSCI将平安健康(01833.HK)ESG评级结果由A级上调至AA级,行业排名以恒生指数行业分类为标准,位列医疗保健设备行业首位。此外,数据显示,在MSCI ESG年度评级中能够获得评级提升一级的公司仅占20%,足可见平安健康此次评级获得上调的“含金量”。

回望平安健康过去十年发展历程,AA评级更是对公司发展质量的高度认可。它凝聚着一家中国管理式医疗公司在可持续浪潮中的探索,并不是简单的成本叠加,额外投入人力、财力,而是战略聚焦、资源聚焦,真正将ESG作为公司可持续发展的内生增长动力,将ESG的发展理念融入业务流程、经营管理和产品服务创新之中。

在新征程上,这家互联网医疗萌芽期就已诞生的企业,仍在矢志不渝地追求“让每一家企业拥有健康职场,让每个家庭拥有家庭医生,让每一位用户拥有平安健康”,并开启医疗养老与保险业务协同发展的新篇章。

### 将ESG理念与经营发展有机结合

如今,每一位用户、家庭、企业的一次点

击都连接着平安健康漫长的可持续价值链。从一次线上问诊的体验,到一次全方位的身体检查,都蕴含着“省时、省心、省钱”的价值主张,呼应着高质量发展的时代旋律。

这背后其实是平安健康给自己设置的考题。2022年,公司董事会下设了可持续发展委员会,为ESG战略的制定与实施提供了全局性、科学性的指导和监督,并且将20余个可持续发展议题融入日常的每一项工作中。

此后,平安健康持续深耕医疗养老赛道,致力于从“关注病”到“关注人”,以人为中心,提供院内到院外、线上到线下、医疗到健康养老的全生命周期服务旅程,并打造一套具有统一接口的医疗服务平台,将医疗在线服务能力开放给各类合作伙伴,实现服务交付的标准化与客户能力的共享,提升产品创新和企业服务体系建设的效率,助力行业共同发展。

在距离平安健康上海总部数千公里的川藏地区,某央企行政管理部经理谈到:“当地空气含氧量低导致员工存在心肺健康风险和重大疾病隐患的几率比较高,且当地就医资源不足。”自2023年开始,平安健康为该企业员工提供多维度的健康管理服务支持,受到员工的广泛好评,极大提高了员工参与健康管理的积极性,也推动了合作央企积极

践行ESG理念,营造健康企业文化。截至2024年6月底,平安健康共计服务了1748家公司,仅2024年上半年覆盖企业员工数量260万人。

为加速专业医疗健康服务辐射更多人,平安健康充分发挥互联网医疗及时、高效的优势,打破了时空限制。2024年6月份,公司家庭医生服务品牌“平安家医”进行全面升级,积极推动医疗健康服务从“治疗”向“管理”的转型升级,构筑专业医患桥梁。

平安健康还与各级政府、行业协会等携手,推进普惠医疗进程。截至目前,公司已先后累计援建、升级了1228个偏远地区乡村卫生所,培训村医超11000人,帮助超过10000名村医与志愿者医生形成结对关系。

一系列落地的普惠医疗行动,彰显出平安健康切实履行社会责任与担当,积极关注极易忽视的群体医疗健康状况,真正意义上推动医疗资源下沉。

### 科技赋能 商业向善

有观点认为,平安健康身处的医疗健康行业本身就具有社会公共性质和特殊的ESG价值。公司除了背靠平安集团拥有庞大的用户群,包括2.3亿+个人用户、5.6万+企业客户,自身也积累了1770万+战略付费客

户,并在过去整合了数十万家服务机构资源,包括医院、体检机构、诊所、药店等。

在新的发展周期里,平安健康的脚步从未停止,公司一直致力于提供全链路、无断点的医疗健康服务,让如此大规模的客户端都能享受到优质的“三到”(到线、到家和到店)服务。

对于平安健康而言,“医疗公平”之外,“医疗质量安全”与“隐私信息保护”也同样至关重要。商业向善已不再是简单地传递爱心,而是可持续高质量发展的必经之路。

平安健康通过投入AI技术,借助医疗AI技术辅助,解决了医疗质量、医疗安全与医疗效率的“三角困境”。

目前,平安健康自主研发的AI辅助诊疗系统已覆盖超过2000种疾病的诊断知识,诊断准确度超99%,并做到24小时内提供解决方案。在医疗AI技术的赋能下,公司战略业务付费用户数超1770万,家庭医生权益用户数超1400万,年均使用频次超4次,主动服务覆盖率达100%。

与此同时,平安健康高度重视信息安全。为此,公司特别设立信息安全与数据安全委员会,并汇报至审计及风险管理委员会,保障信息安全和隐私管理的有效执行。公司也会定期开展信息安全相关的内部审核工作,并规定至少每年开展一次外部独

立审计,确保信息安全政策、管理系统和管理体系的有效性。

### 共赴价值成长型道路

2024年是平安健康成立的第10个年头。过去十年间,平安健康证明了中国管理式医疗模式的路径可行性,创造出规模化的社会价值,并带来企业的商业价值倍增。

在平安健康面向“健康中国2030”规划中,可持续发展被列为战略重点之一。公司将在平安集团“综合金融+医疗健康”双轮驱动的战略指引下,坚持可持续发展的价值成长型道路,与时代同频共振。

正如平安集团董事长马明哲写道,展望未来,前行路上,有风有雨是常态,迎难而上是平安。作为平安集团医养战略的旗帜以及线上唯一入口,长期主义、创造长远价值,一直是平安健康的坚守。

平安健康执行副总裁兼首席财务官臧琦表示,公司将持续加强与各利益相关者在ESG方向上的探索和沟通,通过在商业实践中融入并运用ESG理念和原则,营造可持续发展的、合作共赢的行业生态,创造更丰富内涵的社会价值,从而一起推动中国ESG理论和实践的进步,为中国经济社会高质量发展作出贡献,也为用户、股东、社会提供可持续、更稳健的长期价值。(CIS)