

江门A股上市公司2024年半年报披露收官 近七成上市江企实现盈利

江门A股上市公司2024年半年度业绩数据表

股票简称	营业收入(亿元)	净利润(亿元)
领益智造	191.20	6.92
道氏技术	41.35	1.11
世运电路	23.96	3.03
恒申新材	16.20	-0.1
科恒股份	11.28	-0.61
芳源股份	10.40	-0.66
小松股份	7.94	0.04
迪生力	5.79	-0.27
汉宇集团	5.52	1.17
睿智医药	4.65	-0.63
特一药业	3.14	0.03
绿岛风	2.84	0.52
博盈特焊	2.72	0.59
甘化化工	1.99	0.26
奇德新材	1.57	0.04

专家声音

江门证券业 资深人士赵俊鹏：科技创新是企业发展的核心要素

上半年A股5340家公司实现营收34.89万亿元，八成公司实现盈利。在这一大环境下，江门15家A股上市公司交出了不俗的成绩，营收排名前四的领益智造、道氏技术、世运电路和恒申新材，营收同比均实现了双位数增长，且4家企业的总营收也远超过其他上市江企的营收总和，为上市江企整体的业绩增长奠定了坚实基础。

除了看到领头羊企业的雄厚实力外，不少上市江企亦彰显出其强劲的韧性及勃勃生机。6家营收、净利润双增长的上市江企中，世运电路所属的电子元器件板块，得益于消费电子产业库存周期的景气，营收利润股价齐升；汉宇集团和绿岛风，属于白色家电板块，是资本市场上的防御板块，普遍毛利稳健，加上今年家电出口旺盛，国家推出汽车家电以旧换新政策，未来一段时间需求将得到保障。

从上市江企历年财报表现来看，科技创新仍然是驱动企业高质量发展的核心要素。无论是转型布局新能源、AI人工智能等新兴领域，还是坚守家电、纺织、化工等传统优势产业，只有专注技术，在细分的领域做到第一，才能在市场上形成独特地位，增强自身抗风险能力。像汉宇集团围绕核心产品全球市场占有率达到四成以上，多年来维持稳健经营与高比例的分红，相信汉宇集团未来必将成长为上市江企的新标杆。

8月31日，A股半年报披露季落下帷幕，江门15家A股上市公司如期交出中期答卷。记者统计数据显示，今年上半年，江门15家A股上市公司实现营业收入合计约330.55亿元，同比增长约12%，其中，10家公司实现盈利，占比近七成，领益智造、世运电路、汉宇集团、道氏技术4家公司净利润超亿元。

业内人士分析认为，市场需求增加、行业加速复苏、海外收入大增等，成为不少上市江企业绩增长的主要影响因素。

今年以来，在全球经济增长放缓的背景下，江门A股上市公司着力培育新质生产力，消费电子、新能源等战略性新兴产业业绩增长亮眼。同时，凭借技术的持续创新，多家海外业务实现了大幅增长，展现出强大的韧性与活力。

江门日报记者 陈倩婷 实习生 卢盈孜

6家公司营收、净利润双增长

今年上半年，面对国内外多重因素挑战，江门A股上市公司整体业绩持续修复，内生动能不断增强，有6家公司实现营业收入和净利润双增长。其中，道氏技术业绩增长最快，净利润1.11亿元，同比增长345.98%，实现扭亏为盈；营业收入41.35亿元，同比增长23.9%。此外，世运电路、恒申新材的业绩表现也较为亮眼，净利润同比增长均超过50%。

从营收来看，上半年，江门15家A股上市公司实现营收合计约330.55亿元，同比增长约

12%。营收实现正增长的有7家，占比为46.67%。按营收排名，前五依次为：领益智造、道氏技术、世运电路、恒申新材、科恒股份。受益于消费电子持续复苏、新能源领域出货量增加，上述企业中，与电子和电力设备等行业相关的企业就占据了4个席位。

从盈利能力来看，上半年，江门15家A股上市公司实现净利润合计约11.44亿元，同比下降约32.6%。实现盈利的有10家，比去年同期多1家，占比约67.7%。实现归母净利润1

亿元以上的有4家，数量与去年同期持平。按盈利能力排名，前五依次为：领益智造、世运电路、汉宇集团、道氏技术、博盈特焊。

无论营收规模，还是从盈利能力来看，领益智造均是当之无愧的第一。上半年，领益智造营业收入达到191.2亿元，净利润为6.92亿元。不过，值得注意的是，与上年同期的12.48亿元净利润相比，报告期内该公司减少了5.56亿元，同比下降幅度达44.53%，这一变化是导致上市江企整体利润下滑的关键因素。

消费电子行业需求回暖

上半年，随着下游需求回暖以及在AI等新技术驱动下，消费电子市场重新活跃，内需和外贸均实现反弹，带动产业链上市公司半年度业绩实现增长。

全球PCB百强企业世运电路，上半年的营业收入达到23.96亿元，同比增长11.38%；净利润为3.03亿元，同比大幅增长54.49%。这样的业绩反映了行业整体的复苏趋势和企业自身的出色表现，展现了该公司在市场竞争力和前景。

世运电路的业绩增长与其在下游应用领域的多元化布局密不可分。报告显示，公司汽车电子的业务占比最高，尤其是在新能源汽车领域，近年来的快速增长为业绩注入了强劲动力。同时，公司也在大力拓展人工智能、低空飞行、风力、光伏及储能等相关产品的PCB业务，并已取得较好的进展。

通过提前布局，目前世运电路在AI服务器领域已展现出了强大的竞争力，是特斯拉Dojo算力服务器的重要供应商。根据测算，2024年，特斯拉Dojo项目将为世运电路贡献约6.5亿元的收入，进一步巩固了世运电路在AI服务器领域的龙头地位。

得益于领先的精益制造能力及在AI终端制造领域的提前布局，2024年上半年领益智造AI终端及通讯类业务快速增长，实现收入176.40亿元，同比增长29.8%。其中，手机、PC、平板、MR、机器人相关产品收入增长较快；碳纤维产品、散热模组、电池模组等终端相关零组件在收入快速提升的同时，保持了较高的毛利水平。

不过，值得关注的是，尽管消费电子行业的复苏势头强劲，但行业内的竞争依然激烈，相关业务开始出现“增收不增利”现象。报告

显示，因产品结构变化等因素影响，上半年占领益智造营收92%的AI终端及通讯类业务毛利率为16.53%，同比下降5.21个百分点，进而拖累其上半年的净利润增长。

近年来，领益智造也在积极转型，加快布局AI终端硬件领域，逐步由消费电子产品制造商转型升级为AI终端硬件制造平台，提供AI终端硬件产业链上游核心零部件的研发、设计、生产、销售及解决方案等服务。

领益智造认为，目前全球智能手机、平板电脑、智能穿戴、XR等消费类电子产品的需求仍然面临一定的挑战，但未来人工智能终端应用场景的丰富及人工智能大模型交互形式的创新升级，将推动行业各人工智能终端产品需求及散热、充电器、存储、屏幕等硬件端的升级，行业有望迎来发展新机遇。

新能源汽车产业链增势强劲

中国上市公司协会日前发布的中国上市公司2024年半年度经营业绩报告显示，上半年，新能源汽车产销两旺，行业保持稳健增长，营业收入增长超20%，净利润增速超30%，带动产业链上下游公司受益。

作为国内重要的新能源材料供应商之一，道氏技术上半年净利润1.11亿元，同比增长高达345.98%。在上半年41.35亿元的营收构成中，碳材料业务营收3.35亿元、锂电材料业务营收22.39亿元、陶瓷材料业务营收4.34亿元、其他业务营收11.28亿元。其中，锂电材料业务、其他业务营收同比增长分别为24.38%、63.19%。

世运电路自2012年开始逐步延伸至新能源汽车领域，在汽车PCB领域积累了众多优质客户。半年报显示，目前汽车应用市场是公

司最大的销售业务板块，截至报告期末，公司已实现对特斯拉、宝马、大众、保时捷、克莱斯勒、奔驰、小鹏、广汽、长城等品牌新能源汽车的供货。

新能源汽车电池市场下游参与者对高端精密结构件产生了强大的需求，领益智造凭借领先技术，在动力电池结构件细分领域中迅速崛起，并持续受益。今年上半年，领益智造汽车业务实现收入10.18亿元，同比增长42.90%。

不过，受市场竞争加剧、原料价格波动等多重因素影响，也有部分电池材料领域上市江企承压。

芳源股份作为国内领先的锂电池NCA正极材料前驱体生产商，半年报显示，其上半年实现营业收入10.40亿元，同比下降

27.12%；净利润亏损6619.41万元，同比下降366.91%。对此，芳源股份表示，由于受金属价格下跌、下游需求增速放缓并主动去库存、限制性的贸易政策法案出台等因素的持续影响，报告期内三元前驱体等部分产品销售数量及销售价格同比有所下降。

科恒股份是一家专业从事锂离子电池正极材料、智能装备和稀土功能材料研发、生产、制造的国家级高新技术企业。上半年，该公司实现营业收入11.28亿元，同比下降31.11%；净利润亏损6085万元，同比下降88.72%。该公司表示，业绩变化主要是由于本期锂电原材料价格较上年同期大幅下降，公司产品售价随原材料价格下降而调整，受下游客户开工率不足，导致销售量也同比下降。

海外市场成为新增长点

在经济全球化和“一带一路”建设带来的新机遇下，“出海”正成为上市公司挖掘第二增长曲线的重要突破口。越来越多公司布局海外市场，寻求更广阔的发展空间。记者梳理半年报发现，海外业务成为我市多家A股上市公司业绩大幅增长的助推器之一。

博盈特焊成为国内少数几家具备防腐防磨堆焊装备规模化生产能力的企业之一。凭借深厚的技术沉淀、优良的制造工艺、过硬的产品质量，该公司海外市场拓展情况良好，参与了美国、加拿大、德国、芬兰、荷兰、韩国等多个国家和地区的项目建设。2024年上半年，

该公司海外收入达1.97亿元，保持较好的增长势头。

发展海外业务是小松股份的重要战略之一。多年来，凭借深耕“一带一路”国家市场的经验，该公司已建立了覆盖全球120多个国家和地区的营销网络。半年报显示，今年上半年小松股份海外业务收入达4.06亿元，同比增长13.3%，在整体营收中占比51.09%。

恒申新材主要业务为锦纶6切片和纺丝的生产、销售。上半年根据市场需求变化以及原材料价格波动，该公司抓住机遇加大生产和销售力度，优化产品结构，扩展海外业务加大

出口，带动产品价格上涨幅度大于成本上涨幅度，致产品毛利增加，亏损幅度大幅收窄。半年报显示，该公司上半年境外营收2.83亿元，较上年同期增长76.94%。

道氏技术在半年报中称，公司碳材料业务海外客户导入工作顺利进行，将有助于公司进一步扩大全球市场的份额；锂电材料业务三元前驱体出口超过1.8万吨，同比增长137%，排名行业前列；陶瓷材料业务出货量持续增加，计划加大在非洲、美洲等新兴市场的开拓力度，为公司长远发展提供新增长点。

台山市大江镇金融服务站正式揭牌成立 “政银担”携手“浇灌”县域经济

江门日报讯（记者/陈倩婷 实习生/廖可茵）为进一步深化“政银担”合作，缓解“三农”融资难题，激活小微企业发展动力，助推“百千万工程”走深走实，9月2日，台山市大江镇人民政府联合粤财普惠金融（江门）融资担保股份有限公司（以下简称“粤财普惠江门担保”）、台山农商银行举行大江镇金融服务站揭牌暨战略合作协议签约仪式。

大江镇民营经济发达，是台山市工业重镇，发展形成了金属制品及新材料、农产品加工等主导产业和新能源汽车及零部件、传统家具、皮鞋制造等传统特色产业。实施“百千万工程”以来，大江镇以“头号力度”推进“头号工程”，持续在产业培育、城乡融合、乡村振兴等方面发力，城乡区域协调发展呈现新图景。

根据本次“政银担”三方签订的战略合作协议，粤财普惠江门担保、台山农商银行聚焦镇村金融需求，将联手推出“产业强镇普惠担”批量融资担保项目产品，重点为大江镇的产业发展提供金融服务，加大对当地经济的金融支持力度。同时，随着大江镇金融服务站的挂牌成立，粤财普惠江门担保、台山农商银行将不定期委派专人在大江镇公共服务中心进行驻点服务，推进高效、便利的政府性融资担保服务资源下沉镇村。

“产业强镇普惠担”批量融

资担保项目产品有何特色？能解决中小微企业哪些融资痛点？粤财普惠江门担保有关负责人向记者介绍说：“该产品能帮助企业增信降费，以大江镇一家电制造企业贷款为例，若按常规方案，由银行承担100%风险，银行抵押率为70%，可核额度约260万元；若通过‘产业强镇普惠担’批量融资担保项目方案，借助粤财普惠江门担保的分保机制，可以降低银行承担的风险，企业只需增加较低的保费成本，就能获得更高的贷款授信额度。”

据悉，粤财普惠江门担保作为江门地区首家政府性融资担保机构，是广东省政府性融资担保体系的重要组成部分。截至目前，该公司已累计开展融资担保业务超47亿元，服务超过2000户的小微企业及“三农”主体融资，切实服务江门地区实体经济。

“设立大江镇金融服务站是粤财普惠江门担保深化‘政银担’合作，聚焦金融支持‘百千万工程’，推进政府性融资担保服务资源下沉镇村的一次重要探索。”粤财普惠江门担保有关负责人表示，下一步，粤财普惠江门担保将积极发挥国家、省、市三级政府性融资担保体系优势，探索推动“政银担”合作广度和深度的路径，持续创新金融产品，凝心聚力高质量服务“百千万工程”。



经济杂谈 财经随笔

让更多江门人 爱上本地农产品

侨乡九月，瓜果飘香。不久前，首家“江门优品”形象店在蓬江区仓后路正式开业，持续提升江门优质农产品品牌影响力，助力“百千万工程”。

江门五邑土地肥沃，物华天宝，特别适合农作物生长，是广东省农业大市，常年粮食、水产品、肉类、蔬菜等农产品产量分别约为99万吨、85万吨、35万吨和200万吨，约占大湾区的1/3、1/4、1/5和1/8，是粤港澳大湾区重要的“米袋子”“菜篮子”“海鲜篮子”，已然形成陈皮、大米、鳗鱼、马冈鹅、茶叶、禽蛋六大特色优势农业产业，以及“新会陈皮”“台山大米”“马冈鹅”等众多农业品牌。截至去年底，我市培育有机产品37个、绿色食品38个、国家地理标志产品16个、“粤字号”农业品牌113个，培育省级以上名特优新农产品49个，整体数量位列全省前列，本地农产品家底雄厚，质优物美。

在市场中，再好的产品，只有搭建起多元化的销售渠道，才能及时销售出去，从而实现产销两旺的良性循环。农产品市场亦是如此，新会陈皮就是一个很好的范例。

我们来看看农产品不同销售渠道的优劣。一是通过农户自产自销，在田间地头卖给当地居民，在乡镇集市卖给当地居民，这种方式比较零散，规模不大；二是通过中间商以批发价收购，用大货车拉走，这种方式对农户来说，出货快，但售价不高；三是通过供销社系统的流通网络、有关国企的平台资源，服务城镇居民，这种方式对打造本地农产品品牌有一定效果，近年来也在积极落地；四是通过电商平台，助农主播或是农户自己的直播带货，以线上零售的方式销往全国各地，这种方式更直接地向全国网友推介本地农产品，容易形成网红农产品；五是通过本地大中型商超的农产品区域，卖给城市居民，这种方式目前还有所欠缺，发展空间值得期待。毕竟，大型商超有成熟的销售渠道、现成的客流量，只要他们愿意大力推销本地农产品，效果不会差。

吾家虽不阔，敝帚亦自珍。笔者虽是外地人，但在江门生活多年，也热爱这片土地，经常行走侨乡，为这里的风物、特产而赞叹，并自发宣传。遗憾的是，当笔者走进江门的一些大中型商超，除了看到新会陈皮、台山大米等本地农产品外，其他农产品则并不多见，反倒是外地农产品还挺多的。

难道说，江门本地农产品不香吗？事实并非如此。更大可能，是人们在心理在作怪。这里的人们，既包括本地消费者，也包括商家。这是一种什么心理呢？笔者想起小时候，在家里吃父母做的菜，就感觉没有亲戚家的菜好吃。除夕，明明在自家吃过饭了，到邻居家玩，也忍不住吃上几口，感觉邻居家的饭菜就是香。本地人对于本地农产品的态度，也许就类似于这种心理吧？

市场经济是开放的，商家进什么货是商家的自由，因此，“破局”的关键也在商家。本地商超销售本地农产品，产品源头可靠，物流成本低，新鲜度有保证，值得尝试。在此建议江门商超，在保持原有外地农产品进货的基础上，主动与本地农产品源头对接，增加本地农产品进货的种类与数量，设立专柜或开展一些优惠促销活动予以推介。

大中型商超一头连着生产者，一头连着消费者，其引导作用不容小觑。商超可根据市场反馈，对本地农产品生产者就农产品质量、深加工、形象包装等方面提出建议；与本地合作社、农业龙头企业，以及供销社、国企平台加强合作，优势互补，资源整合；为本地消费者提供更多的包括本地农产品在内的产品选择、本地源头参观体验活动，加强市民消费习惯的培养，让更多江门人爱上本地农产品。

农产品等生鲜生意是电商所不能完全替代的，也是大中型商超的优势所在。本地农产品是大型商超本土化、特色化的重要筹码。相信只要多方同心合力，本地农产品一定能打开一条新的销路，而本地农产品将成为最大的受益者，这也是对当地最好的回报。商家做生意，共赢是最好的局面。成人又达己，何乐不为？

（吕胜根）