

资本市场

业绩说明会是诚意试金石

“公司现金流改善有何具体举措?”“三季度毛利率提升是否可持续?”“如何应对股价连续下跌?”……A股三季报披露收官,上市公司业绩说明会密集召开,投资者和公司“关键少数”你来我往、有问有答,高效互动。

近年来,随着资本市场信息沟通机制不断完善,上市公司召开业绩说明会的热情升温。数据显示,上证路演中心在今年活动季共支持举办业绩说明会1768场,覆盖85.36%的沪市公司;全景路演平台投资者参与人数突破2.1万,价值在线平台路演活动吸引超2.5万名投资者及2778家机构。

不少上市公司跳出固有思维,把业绩说明会开成投资推介会、形象展示会、信心传递会。表达方式在变,复杂的专业术语被转化为更加通俗易懂的大白话,枯燥的财务数据

变成了更加直观的图表图形。参与人员在变,过去常见的董秘单打独斗,变为高管团队齐齐亮相。呈现形式也在变,“线下会议室+固定流程+单向播报”的标准模式,演进为“线上化主导、多元化呈现、场景化互动”的多样化沟通。

从被动交作业到主动亮实力,从标准答案展示到多元化互动,业绩说明会正成为上市公司与投资者高效交流和价值传递的重要桥梁。越来越多上市公司意识到,一场高质量的业绩说明会,既是展示公司治理水平的窗口,也是公司价值的放大器;用心开好业绩说明会,让投资者穿透财报数据触摸企业发展潜力,是优化企业形象、稳定市场预期、提振市场信心不可或缺之举。

不过,当前也存在这样一种业绩说明会:看上去,该有的形式都有,应出席的高管都在,说起来头头是道。但细细听下来,大多是参照财报内容的照本宣科,或者选择性回答问题,当投资者谈起股价下挫时,避而不答;当投资者问及盈利缩水原因时,答非所问;当投资者提到营收增长时,则滔滔不绝。如此,即便会议形式再新颖、程序再周全,也难逃走过场、敷衍的本质,归根结底还是对投资者不够坦诚,对业绩说明会不够重视,难以让市场买账,个别上市公司的业绩说明会,最终变成了“声讨会”。

用心不用心,效果大不同。有些上市公司业绩说明会之所以让人眼前一亮、心悦诚服,源于会前精心的准备,通过公开征集、主动沟通等方式,提前了解投资者关切,针对

市场疑虑做足功课,会上公司“关键少数”不仅聚焦财务指标,更主动回应行业趋势、研发进展、风险防控等深层次问题,用场景讲好业务,用案例讲清逻辑。还源于对投资者真心的尊重,面对尖锐提问不敷衍不回避,反而将其视为压力测试,倒逼公司高管直面问题所在,拿出解决方案,亮明发展信心。可见,一场好的业绩说明会,功夫在会内更会在外。

说得好更要做得到,听其言更要观其行。业绩说明会后,公司战略是否落地、经营目标是否实现、投资者回报是否到位,都是检验沟通诚意的试金石。上市公司唯有会上坦诚交流、真诚沟通,会下用心提升能力、规范治理、兑现承诺,方能赢得投资者长期信任,这才是业绩说明会的价值所在。

从三季报看中国经济

科创驱动上市公司稳中向好

近日,A股上市公司完成2025年三季报披露。随着宏观政策发力显效,沪深上市公司经营业绩实现同比、环比双增长,展现出良好发展势头。分行业看,在“政策东风+技术创新”双轮驱动下,半导体、消费电子、新能源等新质生产力相关行业表现突出,龙头公司表现亮眼,科技创新驱动特征明显。同时,在政策依托和需求回暖拉动下,消费行业景气度回升。

电子行业步入上行通道

新质生产力正成为推动业绩增长的关键动力。三季报显示,高技术行业保持较快增长。在沪市,前三季度,高技术制造业合计研发投入2296亿元,同比增长9%。高研发投入驱动营收、净利润同比分别增长10%、19%,贡献利润占比提升3.4个百分点。其中,AI驱动半导体产业浪潮,芯片设计、半导体设备前三季度净利润同比分别增长82%、25%,多家公司业绩增长显著。

国产算力取得市场认可。以寒武纪为例,前三季度,寒武纪实现营收46.07亿元,同比增长2386.38%;归属于上市公司股东的净利润16.05亿元。对于营收的大幅增长,寒武纪表示,主要源于公司持续拓展市场,积极助力人工智能应用落地,使得报告期内收入较上年同期大幅增长。同属于半导体领域的海光信息,也交出亮眼的三季报成绩单,前三季度累计营业收入达94.9亿元,同比增长54.65%;归母净利润为19.61亿元,同比增长28.56%。

总体看,受益于人工智能(AI)算力、半导体封测及消费电子需求回暖,叠加库存出清与国产替代加速,电子行业整体步入上行通道。前三季度,深市电子行业实现营业收入1.59万亿元,同比增长15.03%;实现净利润791.22亿元,同比增长32.12%。按季度环比来看,第三季度电子行业实现净利润336.11亿元,环比增长33.76%,自一季度以来连续3个季度实现增长。其中,头部公司表现亮眼,消费电子龙头企业立讯精密前三季度实现净利润115.18亿元,同比增长27%;在国产替代加速的背景下,半导体设备公司北方华创实现净利润51.3亿元,同比增长15%。

“AI产业趋势的积极影响进一步扩大,电子板块盈利延续高增长。”中金公司研究部首席国内策略分析师李求索表示,在需求侧,AI算力需求明显增长,带动算力芯片等环节景气上行,消费电子回暖明显,三季度全球智能手机出货量同比上涨6.5%,较二季度改善。在供给侧,国产替代加速落地,促进企业利润修复。未来电子领域景气度有望保持在较高水平,国产替代深化以及科技创新能力的提升有望给行业长期发展带来支撑。

中信证券研报显示,A股电子行业三季度总营收约8984.9亿元,同比增长15%;归母净利润531.4亿元,同比增长46%。从国产替代角度看,本土算力突围趋势明确、份额持续提升,下游先进存储和先进逻辑扩产预期增强,设备公司收入稳定增长,存储、后道相关企业表现优异。行业景气有望延续,其中人工智能仍是最大驱动力,海外算力与国产算力共振成长,此外存储产业有望提速。

东源投资首席分析师刘祥东表示,随着我国算力基础设施建设加速,以及技术创新持续突破和市场需求不断释放,国产处理器、AI芯片等核心元器件的替代空间将持续扩大,半导体企业在全球产业链中也将占据更加重要的地位。

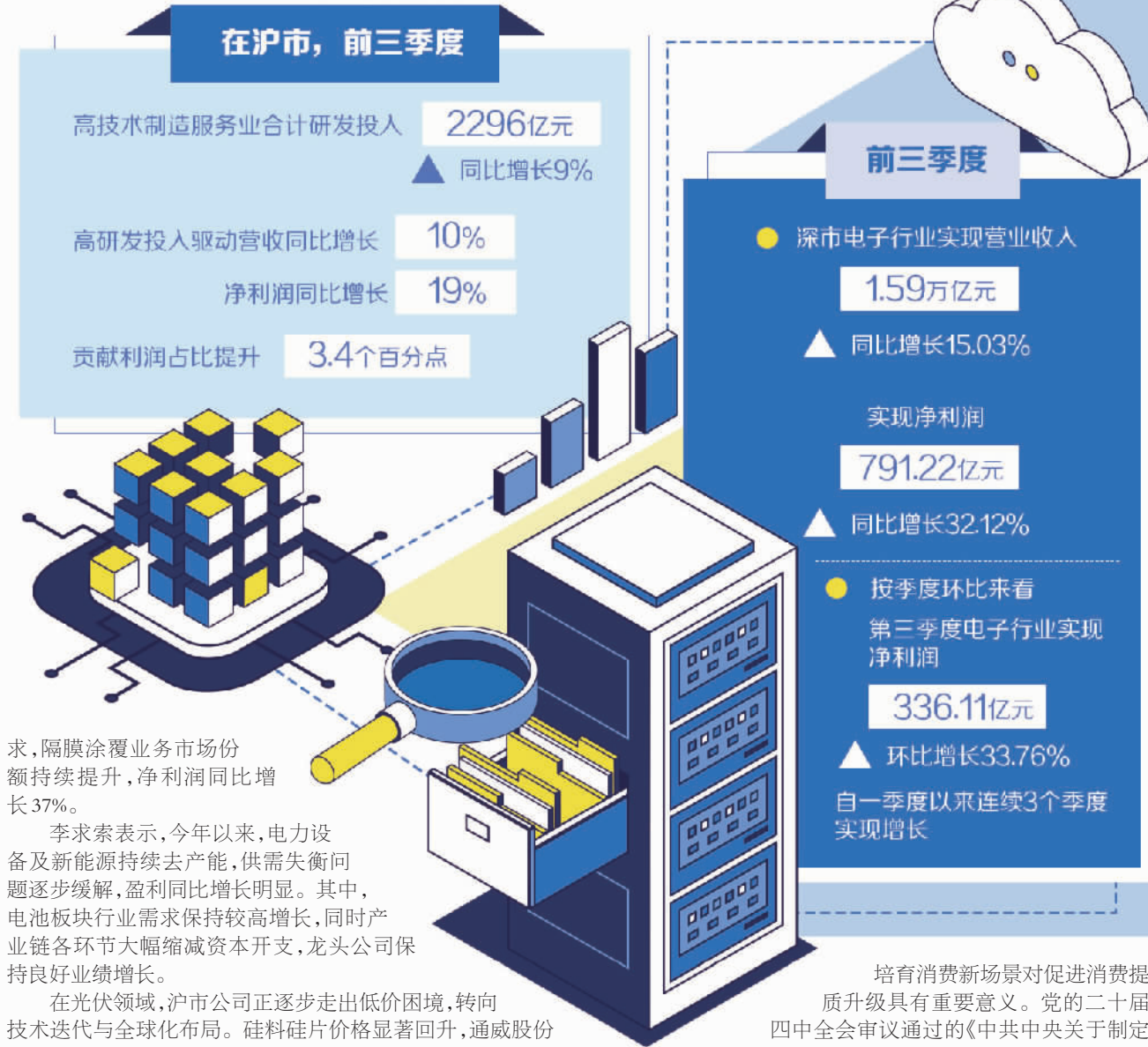
新能源领域保持竞争力

近年来,新能源产业成为我国塑造发展新动能的重要领域,相关上市公司业绩稳中向好。深市新能源领域(电池、光伏设备和风电设备)公司前三季度合计实现收入1.06万亿元,同比增长10.56%,合计实现归母净利润787.05亿元,同比增长31.87%。电池、光伏设备、风电设备细分行业前三季度净利润同比分别增长30.60%、16.89%、82.56%,第三季度净利润环比分别增长5.36%、10.35%、5.87%。

在该领域中,新能源创新科技公司宁德时代表现突出。前三季度,公司实现总营收2830.72亿元,同比增长9.28%;实现归母净利润490.34亿元,同比增长36.20%。在稳固业绩基本盘、布局产能的同时,宁德时代正加速创新产品落地和生态布局。

先导智能作为新能源智能制造解决方案服务商之一,前三季度实现营业收入104.39亿元,同比增长14.56%;实现归母净利润11.86亿元,同比增长94.97%,继续保持行业领先优势。公司聚焦智能装备领域进行多元发展的平台型布局拓展增长空间,坚持自主研发创新与生产制造双轮驱动。

同样是在锂电领域,沪市公司通过工艺升级、产品结构优化,实现降本增效和业绩增长。例如,华友钴业依托产业链一体化优势主攻高端材料,超高镍9系产品占比提升至六成以上,净利润同比增长40%;璞泰来紧扣下游动力与储能电池需



求,隔膜涂覆业务市场份额持续提升,净利润同比增长37%。

李求索表示,今年以来,电力设备及新能源持续去产能,供需失衡问题逐步缓解,盈利同比增长明显。其中,电池板块行业需求保持较高增长,同时产业链各环节大幅缩减资本开支,龙头公司保持良好业绩增长。

在光伏领域,沪市公司正逐步走出低价困境,转向技术迭代与全球化布局。硅料硅片价格显著回升,通威股份第三季度同比、环比均大幅减亏,弘元绿能、大全能源第三季度扭亏为盈。电池片组件公司隆基绿能、爱旭股份前三季度同比均大幅减亏。

“光伏产业链受益于‘反内卷’政策,各环节价格普遍企稳,多家企业三季度盈利实现扭亏转盈。”李求索认为,未来电池环节有望率先实现出清和重新扩张,固态电池或带来新的增量需求,伴随行业供需状态改善,光伏业绩有望持续修复。

消费行业展现增长韧性

今年以来,一系列扩内需、促消费政策发力显效,我国消费市场平稳增长,消费新动能持续壮大,有效带动消费行业业绩回升,“AI+消费”智能生态初显。

从深市看,消费行业公司以技术沉淀、品牌革新、渠道拓展与数字化运营为引擎,驱动业绩稳健攀升,展现出增长韧性与创新活力。在细分领域,深市家用电器行业前三季度营业收入同比增长5.17%,第三季度归母净利润同比增长9.14%。其中,美的集团、TCL智家、小熊电器等公司通过持续加大技术创新力度,在全球价值链中占据愈加重要的位置。

例如,专注于家用冰箱及洗衣机研发、生产及销售的TCL智家,盈利水平持续增强。前三季度公司实现营业收入143.46亿元,同比增长2.87%;归母净利润9.77亿元,同比增长18.45%。其中,第三季度归母净利润达到3.39亿元,同比增长27.51%,实现连续17个季度归母净利润同比正增长。

新技术、新场景、新体验激发消费新需求。从沪市看,科技驱动消费升级。智能家居体验更丰富,科沃斯家用服务机器人业务保持高增长,前三季度净利润同比增长131%;海尔智家用户共创推出多个冰洗爆款产品,空调厨电产业快速扩张,净利润同比增长15%。

同时,智能出行渐成新趋势。沪市5家乘用车企业第三季度新能源汽车销量均环比增长超10%,上汽集团9月单月新能源汽车销量创历史新高;九号公司凭借高性能智能短交通产品构建差异化壁垒,电动摩托车销量占比提升带动前三季度净利润同比增长84%。

对于消费领域的回暖,李求索表示,家电盈利明显增长的重要支持因素是产品出海,同时,汽车零部件也受益于出海和机器人产业的高景气。此外,随着新消费活力释放,智能家居、智能穿戴等新技术、新场景激活需求,基础消费领域也在积极拓展多元业态。未来消费领域有望继续受益于政策支持,产品技术的升级、新消费业态的发展都将助力消费领域的业绩增长。

□ 李华林

近期,中银理财发布关于新增珠海农村商业银行为公司理财产品代销合作机构的公告。今年以来,招银理财、兴银理财等理财公司宣布新增理财产品代销机构,不少中小银行出现在合作银行名单中,代销理财加快向县域下沉市场发展。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,理财公司加快布局中小银行代销,核心动力在于双方的需求互补与市场机遇。对理财公司而言,中小银行在区域市场拥有稳定的客户基础和本地化服务能力,能帮助填补大型银行覆盖不足的县域及社区市场,快速扩大产品销售半径,并分散对母行渠道的依赖风险。

从上市银行2025年半年报看,多家中小银行加快布局代理理财业务。中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为,中小银行自身对利息收入依赖较高,在息差收入下降的情况下,通过利润留存补充资本空间缩窄,需要发展代理等业务,减少对资本的消耗。上市银行加快布局代理理财业务成效显著,合作机构快速扩容,理财公司与中小银行形成资源互补生态,推动理财市场规模稳健增长,重塑行业竞争格局。

近年来,理财子公司牌照批准较为严格,多数中小银行并未设立理财子公司。姜飞鹏表示,代销业务已成为未设立理财子公司的中小银行转型的关键路径。中小银行大多未设立理财子公司,服务客户需要丰富产品货架,通过代理理财产品可以更好满足客户的多元、综合金融服务需求。专家认为,这将推动部分中小银行向以代销为主的理财市场参与模式转型,主动寻求与理财公司的代销合作。

为规范中小银行代理理财业务有序发展,国家金融监督管理总局出台了《商业银行代理销售业务管理办法》,自今年10月1日起实施,明确商业银行应当建立健全代理销售全流程监测和管理机制。浙江农商联合银行辖内瑞丰农商银行财富管理部负责人张华峰表示,加强代理理财发展需从严格准入要求、规范销售流程等方面入手,中小银行应挖掘自身特色,为客户提供专业投资建议和全流程服务,避免陷入单纯的费率竞争,推动行业可持续发展。

此外,《办法》要求商业银行对同类代销产品制定一致的展示规则,打破了过去中小银行因系统能力薄弱、合规意识不足导致的“展示随意、宣传不一”的乱象。浙江农商联合银行辖内瑞安农商银行财富管理部总经理钱黄表示,全面实施资管新规后,理财产品不再保本保收益,净值波动可能超出投资者预期。推动银行有序发展代理理财,要完善内控制度建设,规范业绩比较基准或者过往业绩展示,推动代理理财业务向专业化、透明化、可持续方向发展。

数据显示,今年三季度,理财公司持续拓展母行以外的代销渠道。《中国银行业理财市场季度报告(2025年三季度)》显示,31家理财公司的理财产品除母行代销外,还打通了其他银行的代销渠道。除母行代销外,2025年9月全市场有583家机构跨行代销了理财公司发行的理财产品,较去年同期增加35家。

普益标准研究员黄诗慧认为,中小银行代理理财公司发行的理财产品前景总体上是积极的。一是随着居民财富的增长和理财意识的提升,市场对理财产品的需求不断增加;二是代销业务有助于中小银行与大型金融机构建立紧密的合作关系,从而实现资源共享和互利共赢;三是随着金融市场的不断规范,中小银行在代销业务中或将面临更加公平、透明的市场环境。总体来看,中小银行代销业务有望对业绩起到支撑作用,有助于中小银行从传统的存贷业务向综合金融服务转型,并通过为客户提供多样化的金融产品和服务,满足客户的多元化需求,增强客户黏性。

本版编辑 陈果静 彭传旭 美 编 高 妍

嘉兴经济技术开发区 政策创新推动侨资企业营收增长

近年来,浙江省嘉兴经济技术开发区(以下简称“嘉兴经开区”)坚持“政府搭台、企业唱戏、侨务赋能”三位一体策略,通过政策创新、业态融合与风险管控,实现侨资企业从“产品出海”到“品牌出海”“模式出海”的跨越式发展。全区侨资企业海外营收逐年增长,市场占有率突破新高,成为区域高质量发展生动的缩影。

政策护航,搭建出海支撑体系。嘉兴经开区侨资企业充分利用各类政策资源,积极推进企业参展拓市、建立境外营销网点、加强外贸品牌建设等项目,拓展国际市场,发展开放型经济。侨资企业迪贝斯依托2025年欧洲专业视听集成设备与技术展览会,展示其新产品和新技术,进一步巩固了欧美市场,拓展了合作机会。如今迪贝斯已将产品销往全球60多个国家和地区。

创新实践,优化企业生态布局。嘉兴经开区侨资企业众恒汽车借鉴浙企出海经验,在泰国布局生产基地,延长汽车零部件产业链。通过“海外制造基地+国外品牌运营”的模式,既规避贸易壁垒,降低生产成本,又提升产品溢价能力。

侨务赋能,构建全球服务网络。迪贝斯等企业利用侨商网络,通过参加各类企业交流活动对接分销商资源,缩短市场进入周期。禾欣控股借助侨界力量,通过本地化运营缩短供应链响应周期,提升区域市场份额。众恒汽车借鉴其他地区侨务经验,建立反倾销预警机制。与此同时,嘉兴经开区还通过跨境法律服务中心,为中小侨企提供知识产权保护、劳工纠纷调解等“一站式”服务。

(仇 晓 石晓晨) · 广告

中国工商银行湖州分行 “光伏贷”点亮绿色转型新路径

浙江省安吉县近年来持续深化农村能源结构转型,特别是将光伏产业作为驱动绿色低碳发展、实现“双碳”目标的关键引擎。在这股转型浪潮中,金融机构的精准支持正发挥着重要作用。

近日,中国工商银行湖州分行成功为安吉县一家积极投身光伏建设的企业发放了一笔金额2900万元的“光伏贷”,专项用于支持其分布式光伏发电电项目建设。这笔贷款的落地,标志着工商银行湖州分行在绿色金融领域的专业服务能力方面迈出了坚实一步。

据了解,该企业在推进光伏发电项目过程中,面临着迫切的资金需求。得知这一情况后,工商银行湖州分行迅速响应,主动靠前服务,充分发挥工行在绿色金融领域的专业优势,通过开辟绿色通道,优化审批流程,最终高效完成了这笔分布式光伏项目贷款的审批与发放,及时为企业破解融资难题,保障了项目的顺利建设。

这笔“光伏贷”的投放,意义远超单一项目的融资支持。对企业而言,不仅解决了燃眉之急,项目建成后将有效优化其用能结构,大幅降低电力运营成本,提升市场竞争力。对安吉县而言,该项目显著增加了区域可再生能源在能源消费总量中的占比,有力推动了当地电力结构的优化升级,为安吉的可持续发展注入了强劲的“绿色动能”。

“这不仅仅是一笔贷款的成功发放,更是我们探索绿色金融服务新模式的一次重要实践。”工商银行湖州分行相关负责人表示,该笔“光伏贷”的成功落地,为分行积累了宝贵的业务经验,形成了一套可复制、可推广的成熟服务模式,为后续更广泛地支持“光伏+”系列项目、拓展绿色金融业务开辟了新路径、注入了新活力。

(数据来源:中国工商银行湖州分行) · 广告