



易来：

聚光灯
spotlight

公告牌 billboard

康普顿子公司投产
氢燃料电池核心部件

本报讯 近日,青岛康普顿科技股份有限公司(以下简称“康普顿”)控股子公司青岛氢启新能源科技有限公司(以下简称“氢启科技”)正式投产。

氢启科技主要产品包括膜电极和石墨双极板燃料电池电堆。在燃料电池中,膜电极为反应气体提供催化剂,双极板则是燃料电池电堆中的“骨架”,与膜电极层叠装配成电堆,并使电池具有一定的结构刚度。氢启科技的膜电极采用双面精密直涂工艺,具有催化剂用量少、性能高、一致性好等优点,其产能可达到100万片/年;公司生产的石墨双极板燃料电池电堆功率涵盖40至150kW,使用全自动生产线装配封装,产能可达5000台/年。

康普顿直接持有氢启科技61%的股份,通过股权穿透,最终受益股份比例达64%。作为国内第一家主板上市的润滑油企业,康普顿在不断加大润滑油研发投入的同时,于2021年正式进军氢能行业。

(丁倩倩)

海尔生物控股金卫信
加速疫苗城市网布局

本报讯 日前,海尔生物收购深圳市金卫信信息技术有限公司(以下简称“金卫信”)60%股权,加速疫苗城市网布局。

公开资料显示,金卫信是免疫规划信息化行业龙头,为全国数万家接种门诊提供涵盖免疫规划信息管理、疫苗全程追溯平台、数字化门诊管理系统、预防接种客户端等在内的产品方案,市场占有率超过30%。

截至2022年上半年,海尔生物已助力全国31个省(自治区、直辖市)5000多家接种门诊实现了数字化升级,并相继在深圳、青岛、舟山等地建起智慧疫苗城市网。

此次交易是海尔生物数智疫苗场景生态战略的重要一环。未来,双方将通过加快团队业务融合及渠道资源共享,不断升级“硬件+平台+服务”的疫苗全流程一站式场景体验,加快疫苗城市网业务多点落地,提升医疗创新数字场景方案综合竞争实力。

(杨光)

海泰科拟发债4.47亿元
抢抓汽车轻量化机遇

本报讯 青岛海泰科模塑科技股份有限公司(以下简称“海泰科”)于日前发布向不特定对象发行可转换公司债券预案,拟募资不超过4.47亿元,用于投资于年产15万吨高分子新材料项目。

海泰科主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售。公司相关负责人表示,本次发行后,公司将新增改性塑料的生产加工能力,不仅可以更好地满足下游客户对“模塑一体化”“一站式采购”的服务需求,还可以提高模具开发的针对性和适用性,有助于公司抓住汽车轻量化和新能源汽车的发展机遇,保障公司的持续发展壮大,有利于提高公司的持续盈利能力。

据悉,改性塑料以塑料为基体加工而成,广泛应用于汽车内外饰件的生产,相比于传统汽车制造材料,改性塑料不仅有助于减轻汽车重量,使新能源汽车跑得更远,还可以降低汽车企业的生产成本。

截至2022年第三季度,公司新能源汽车模具收入为3463.03万元,同比增长209.2%,占营业收入的9.54%。

(丁倩倩)

百洋医药获阿斯利康
安立泽商业化运营权

本报讯 青岛百洋医药股份有限公司近日发布公告,已与阿斯利康(无锡)贸易有限公司(下称“阿斯利康中国”)签署《推广协议》与《经销协议》,百洋医药将获得阿斯利康降糖药沙格列汀片(商品名:安立泽)的商业化运营权。具体来说,在特定医院渠道,百洋成为推广产品的独家推广商;在零售渠道,百洋是销售和推广产品的独家一级经销商。

对于此次合作,阿斯利康中国表示,该产品进入中国市场已有十余年,是经典的口服糖尿病药物。希望双方在互信的基础上紧密合作,探索出创新的商业合作模式,最大化品牌的长期价值。

百洋医药表示,将凭借专业的品牌运营和数字化营销能力,进一步提升产品在中国市场的发展空间。此次合作也拓展了公司在糖尿病领域产品的商业化合作,丰富了公司运营的品牌矩阵,有助于提高公司的品牌影响力和市场竞争力。

(孙欣)

寻找发展新曲线

□青岛日报/观海新闻首席记者 孙欣

一口气18家,今年9月中秋假期期间,青岛易来科技股份有限公司再次让外界见识了它在开店上的速度。这18家体验店分布在全国多个城市,且皆位于城市核心商圈。

“今年我们计划开200家体验店,目标到年底门店总数超过400家。”易来总裁刘达平表示。在接受完记者采访的当天下午,刘达平又为了洽谈新店开设事宜马不停蹄地出差了。

疯狂开店的背后是易来的一次自我升级。成立于2012年的易来主攻智能照明,2014年进入小米生态链,拳头产品吸顶灯常年位居天猫照明类目销售榜单首位,上榜山东省单项冠军企业。近年来,物联网等技术催生智能家居技术和商业模式加速变革,易来瞄准消费者对照明日趋多样化和个性化的需求,决定拓展新业务——全屋智能照明解决方案。

对易来而言,通过开设线下门店、与抖音等平台合作开展设计直播,品牌影响力得以提升。过去,很多消费者因为“小米生态链企业”而认识或购买易来的产品,而如今越来越多消费者选择易来只是因为它的方案足够优秀。

易来的目标是成为全球知名的智能照明公司。不论国内还是海外市场,易来还将继续加快布局的步伐。“预计5年内门店数量超千家。”刘达平说。

这些都将为易来未来登陆资本市场进一步蓄力。虽然易来于去年终止了科创板上市,但刘达平表示,待资本市场行情回升后将在国内申请上市。

大举铺店,提升品牌影响力

要从设计端开始做全屋灯光定制,少不了线下体验环节。过去,易来的智能照明单品大多通过网络渠道或是小米的线下渠道销售,因此在做出了发力全套方案的决定后,铺设线下门店便成为易来极为重要的战略布局。

如今,很多消费者都能在家居卖场看到挂着“易来”logo的门店。从2020年年中算起,易来的门店已经从30家发展到超过300家,覆盖一二三线主要城市。每家门店均配备照明设计师、店长、施工工程师,为客户提供智能装备产品的调试、安装等一系列服务。既能独立进行照明设计,也可交付智能照明产品,这是易来门店重要的差异化竞争优势所在。

事实上,定制业务的开展也在倒逼易来在品牌打造上下更多功夫。易来也与抖音等合作,通过短视频、在线直播设计等方式覆盖更大客群,逐步提升用户对照明的认知与体验,从而激发家庭场景下的智能照明需求。

而针对公司开发团队,易来也进行了升级,通过招聘或合作的方式,邀请灯光设计师加入团队,以此开发出能更好满足消费者对家庭光环境需求的产品。此外,易来还和中国照明学会联合开设了“照明学院”,计划

每年培训超3000名智能照明设计师。

“目前,全屋灯光定制业务收入规模已超过中国区总营收的20%。”刘达平介绍。

海外不停步,加码3C数码卖场渠道

不仅是国内市场,易来也在面向海外市场持续发力。线下渠道建设是重中之重。刘达平介绍,将通过加强与3C数码卖场合作,打开更多市场。

目前,易来在国外市场仍以智能单品销售模式为主。在新冠肺炎疫情流行之前,易来主要依靠跨境电商模式开拓海外市场。得益于跨境电商的价格优势,易来迅速打开了日本、韩国、俄罗斯及欧美等国家和地区的市场。通过加强3C数码卖场渠道,对于完善立体的销售体系建设有很大的帮助,能够更多的触达更多的用户群体,帮助销售增长的同时,更好地改善利润空间。

与此同时,易来的全屋灯光定制解决方案业务也开始在海外试水。目前已经在东南亚、中东和欧洲陆续开设体验店。新一代的无线智能照明技术以其合理的价格、高效的实施方案深得客户的好评。

未来5到10年,易来的目标是成为全球知名的智能照明公司,让更多的用户享受到智能灯光体验。

青岛上市公司三季度业绩“稳健”

龙头企业稳增,硬科技企业抢眼

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩 实习生 孙小宜

总利润中占比超过80%。

龙头企业不仅守住绝对领先优势,而且实现稳步增长。前三季度海尔智家的营业收入达到1847.49亿元,同比提高8.91%,实现归母净利润116.66亿元,同比增加17.26%,利润增幅是营收增幅的两倍。其中,第三季度归母净利润增速持续亮眼,同比增幅达20.3%。

海信视像前三季度归母净利润达11.07亿元,同比增长76.86%。今年以来,公司归母净利润连续3个季度保持同比增长,且利润增速远高于营收增速,尤其在第三季度,归属于上市公司股东的净利润5.13亿元,同比增长116.19%。

青岛啤酒前三季度营业收入和归母净利润创出历史新高,实现营业收入291.1亿元,同比增长8.73%,实现归母净利润42.7亿元,同比增长18.17%,延续了半年报的增长趋势。

青岛港前三季度实现归母净利润34.51亿元,同比增长11.36%。较上半年5.79%的同比增幅再提升近6个百分点。第三季度,青岛港单季净利润同比增24.18%。据浙商

证券分析,三季度高速增长,一方面是吞吐量稳增,公司实现货物吞吐量4.77亿吨,同比增长10.0%,同时公司第三季度投资收益3.48亿元,同比增长43%;另一方面第三季度成本管控同比改善,最终带来利润率回升。

科创板高增长抢眼

以“硬科技”为特色的科创板企业也在第三季度展现出强劲的盈利能力。6家科创板企业中,3家归母净利润增幅超过80%,分别是高测股份、海泰新光 and 云路股份。

高测股份第三季度实现归母净利润1.91亿元,同比增长396.85%。高测股份表示公司在报告期内设备订单大幅增加,金刚线产能及出货量大幅提升,创新业务领域切割设备及切割耗材销售规模保持高速增长,此外硅片及切割加工服务各项顺利推进,实现快速放量,导致公司业绩实现大幅增长。

海泰新光第三季度实现营业收入1.43亿元,同比增长73.88%;实现归母净利润0.60亿元,同比增长82.37%。海泰新光表

示,第三季度医用内窥镜器械产品需求增加,产能持续释放;另外因美元汇率升值影响,外销收入同比增加600万余元。

新材料企业云路股份第三季度实现营业收入3.91亿元,同比增长54.98%;归母净利润6115.12万元,同比增长118.03%。公司的主要产品非晶合金薄带,主要应用于变压器的核心部件。云路股份表示,业绩实现大幅增长主要系公司非晶合金薄带及其制品价格提高以及该板块和磁性粉末板块产能释放所致。

此外,鼎信通讯和中鲁B在三季报中均实现盈利。鼎信通讯前三季度营业收入为18.05亿元,比上年同期增长37.24%;归属于上市公司股东的净利润为0.75亿元,其中第三季度归母净利润达到0.98亿元。鼎信通讯表示,报告期内公司盈利主要系产品多样化推动经营规模持续增长,从而收入和利润相应增加。

中鲁B上半年归母净利润还亏损901.91万元,至第三季度末则实现0.40亿元盈利,主要受本期汇兑净收益增加等原因所致。

从智能单品到全屋灯光定制

智能照明产品出货量超过4000万台,激活总数超过2000万……从创立之初的行业“新丁”到如今行业中的前排企业,易来交上的这份答卷堪称优秀。

但企业发展从来不只是以过去的成绩作为评判,面向长期的增长在一定程度上扮演着更加重要的角色。

全屋智能照明就是照明行业的共同的未来。据市场研究机构IDC数据,2020年中国智能照明设备市场出货量同比增长71.4%,预计2020-2025年出货量复合增长率接近70%。同时,前瞻产业研究院预测数据显示,2022年中国智能照明行业市场规模为431亿元,年增长率为23%,到2025年将突破千亿元。

面对未来的增量市场,企业要想吃下更多市场蛋糕,“全屋”能力可以说是一个关键。近年来,消费者对照明产品的需求已经逐渐从“能照明”转变为“好照明”,面对不同生活场景,消费者开始寻求不同照明效果。这样的需求仅仅依靠单品很难满足好。这几年,易来就明显感受到“无主灯”销售持续攀升,“通过分散式安装多组灯替代过去的主灯,实现灯光更好的场景表达。”刘达平说。

要实现全屋灯光与场景的最佳搭配,更

多依靠通信和软件控制,而这恰恰是易来的基因和长项所在。公司创始团队都有丰富的通信行业从业经验,而作为创始人之一的刘达平,本身就是通信专业出身,有多年物联网从业经验。

去年,受全球“缺芯潮”影响,苹果HomeKit芯片交货周期大幅延长。若没有这颗芯片,第三方智能家居产品就只能选择纯软件的方式接入,但由于这种方式需要投入额外技术人员研发且技术难度大,几乎没有企业选用。易来为了不影响产品出货,第一时间安排技术团队与苹果对接开发,依靠过硬的技术实力,原本计划要用两三个月才能完成的开发仅仅用了一个月时间,为产品销售争取了宝贵的时间窗口。

2020年,易来全屋智能照明解决方案对外亮相,算是正式从单品售卖时代步入全屋灯光定制时代。从全屋灯光设计到产品提供,易来为用户提供套系化产品,将原本主要应用于五星级酒店等高端商业场所的专业灯光设计和智能灯光系统带到家庭用户家中。

易来自主开发的全屋灯光智控系统,基于BLE Mesh通信协议,具有低延迟、反应快等特点,可连接多达150个子设备,能够管理复杂多变的光环境,且支持触控、声控、自动化控制等多种控制方式。同时,可接入小米米家、Apple HomeKit等多个主流智能家居平台,实现更丰富的灯光全场景化控制。

数据库
reserves

记者从青岛证监局获悉,62家境内上市青企三季报已全部披露完毕。前三季度62家上市青企共实现营业收入4267.70亿元,同比增长约11%;归母净利润合计333.33亿元,同比增长约12%。

62家公司中,53家公司实现盈利,相比一季报、半年报,亏损企业数量持续减少。科创板企业在第三季度表现极为亮眼,有3家企业的归母净利润增速超过80%。

龙头企业稳中有进

前三季度,共有7家上市青企的营业收入跨入百亿级,分别是海尔智家、海信视像、青岛啤酒、赛轮轮胎、青岛港、国恩股份、海程邦达。归母净利润过10亿元的也有7家,依次为海尔智家、青岛啤酒、青岛港、青农商行、青岛银行、海信视像和赛轮轮胎,7家企业合计盈利269.50亿元,在青岛“上市军团”