

新能源船艇业绩波动 江龙船艇发力内河市场

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

行业大周期复苏背景下,中小型船艇领域的江龙船艇科技股份有限公司(300589.SZ,以下简称“江龙船艇”)业绩出现大幅回升。

日前,江龙船艇发布2023年报

季节特征明显

“公司所在的中小型船艇尤其是公务船艇行业,项目的现金支出通常为‘两头少、中间多’。”

2023年度,在行业整体向好背景下,江龙船艇实现营收11.87亿元,同比增长74.40%;归母净利润0.44亿元,同比增长236.45%;扣非净利润0.29亿元,同比增长1740.27%。

对比营收增速,2023年度江龙船艇净利润增长明显较快。同期,江龙船艇经营活动现金净流量超归母净利润10倍有余,相应业绩增幅与营收增幅也存在较大差异。

相关数据显示,2023年度,江龙船艇经营活动现金净流量为4.52亿元,同比增长215.84%;管理费用为0.63亿元,同比增长

及2024年一季度。报告显示,2023年度及2024年第一季度,江龙船艇营收、净利均保持增长态势。其中2023年度,江龙船艇营收首次突破10亿元,同比增速超70%;归母净利润、经营活动现金净流量以及新签订单量等业绩指标也出现较快速

21.81%;销售费用为0.22亿元,同比下降5.02%。

对于相应业绩指标增幅与营收增幅之间的差异,江龙船艇方面解释称主要与公司现金收支特征的因素有关。

“公司所在的中小型船艇尤其是公务船艇行业,项目的现金支出通常为‘两头少、中间多’,生产准备阶段通常只有设计费用的支出,中期阶段才有设备、人工方面的大额支出。”江龙船艇方面回复称,由于2023年公司重大合同为年初签订,当年收到预付款,设备采购和人工支出则是逐步进行的。相应

情况使得2023年度公司现金支出金额少于预收款金额,表现为现金大量净流入。

“2023年公司订单增加、营业收入增大,海洋先进船艇智能制造基地部分投产,公司人员增多,管理费用增加,但管理费用增幅远小于营业收入增加幅度。”江龙船艇方面回复称,2023年批量订单多且金额大,因此销售费用并未随新签订单金额同比增加。

相关数据显示,2023年度,江龙船艇员工人数由上一年的710人增至941人,增幅超30%。

实际上,从经营活动现金净流

量及其他指标来看,江龙船艇业绩表现的季节特征较为明显。

Wind数据显示,江龙船艇于2017年上市,除2018年度外,该公司历年一季度经营活动现金净流量均为负;除2018及2023两个年度外,该公司历年三季度经营活动现金净流量也均为负。

2024年第一季度,江龙船艇经营活动现金净流量为-2.03亿元,同比下降153.56%。对此,江龙船艇回复称,主要是因为2023年签订的重大合同陆续进入设备货款和人工费支付高峰,即中间投入阶段,表现为现金流出。

多集中于三、四季度。记者不完全梳理发现,自2017年以来江龙船艇共披露17份重大销售合同签订公告,其中5份签订时间为一季度,且有3份为2023年一季度签订。另据2020年报披露,江龙船艇已签订的重大销售合同共7份,其中仅1份签订时间为一季度。

根据过往披露,除2023年度外,江龙船艇一季度新签订单规模较大的年份还有2018年和2021年。相关数据显示,2018年一季度,江龙船艇获取订单总额约1.95亿元(不含税),同比增长530.39%;2021年一季度,江龙船艇与客户N签订销售合同,金额为1.45亿元。



2023年,江龙船艇海洋先进船艇智能制造基地部分投产。

本报资料室/图

看好新能源业务

公司将公务执法船作为主打产品,也使得营业收入一直呈现稳定增长的态势。

对于近年来业绩增长因素,江龙船艇承认有行业复苏因素影响,但公司营收能够一直保持稳定增长,主要得益于公务执法船这一增量市场。

“公务执法船作为维护国家海洋权益的重要装备,一直是个增量市场。公司将公务执法船作为主打产品,也使得营业收入一直呈现稳定增长的态势。”江龙船艇回复称,当前船舶上升周期趋势已经形成,而上一轮下行周期产能又出清得比较彻底,船舶市场未来几年会维持一个较高的景气度;行业周期上行时,各家船厂订单饱满,接单环境也会较为宽松。

从各类产品业绩表现来看,2023年度江龙船艇新能源船艇产品业绩有一定波动。其中营收为0.54亿元,同比下降67.40%;毛利率为7.62%,同比下降4.88%。

“在行业没有形成规模化效应之前,公司层面的营收和毛利波动都属于正常现象。”江龙船艇回复表示,由于受续航能力、补能设施、航速等因素影响,目前新能源船主要应用场景为水上旅游休闲和沿水城市观光。国内新能源船艇还处于行业发展初期,需要扩展更多的应用场景以及更多的政策支持,才能扩

大市场需求,并在建造阶段形成规模效应。

“公司2023年交付的新能源船艇,建造周期横跨了2022年、2023年两年,尤其是2022年受疫情影响,生产组织困难、设备涨价和到货延迟,增加了施工周期和建造成本,影响了利润。”江龙船艇认为,新能源船艇整体仍是发展大方向,后续应用场景会逐步从旅游休闲扩展至内河公务船、港口作业船。

“未来随着补能技术的成熟和配套的完善,内河运输船也会逐步新能源化,新能源船艇市场空间足够大。”江龙船艇表示,除出台扶持政策外,现阶段政府更要进行整体规划协调,尤其是推进完善配套设施及行业规范等。

“公司将海洋先进船艇智能制造项目投入使用为契机,产品适度大型化,以满足新一代公务船艇的发展趋势,拓宽公司产品在公务执法船领域的业务覆盖范围。”江龙船艇表示,后续仍将加大对新能源船艇市场的投入力度,扩展长江流域市场及更多的新能源船艇应用场景;同时对船艇产品做更细化、更专业的划分,瞄准附加值更高的市场,做产品研发和技术创新,吸引引进国外先进的生产管理方式和工艺技术,大力开拓海外市场。

今年一季度新签订单量下滑

江龙船艇方面回复记者采访时进一步指出,相应情况主要与公司获取订单的季节特征有关。

虽然各项投入有所增长,2024年第一季度江龙船艇业绩仍保持增长。相关数据显示,当期江龙船艇实现营收3.57亿元,同比增长109.57%;归母净利润0.14亿元,同比增长157.76%;扣非净利润0.13亿元,同比增长351.92%。

不过,2024年第一季度,江龙船艇新签订单量有所减少。相关数据显示,2024年1—3月,江龙船艇新签订单不含税金额0.8亿元,相较于上年同期的15.92亿元下降近95%。

对此,江龙船艇在2024年一季度报中指出,主要是因2023年一季度公司与客户A签订2份合计不含税金额14.09亿元的订单;同时2024

年起公司子公司澳龙船艇不再并表,相应订单数据也不再计入。

江龙船艇方面回复记者采访时进一步指出,相应情况主要与公司获取订单的季节特征有关。

“通常政府预算资金下拨是在人大会议之后,因此相关项目招标通常二季度才陆续展开,一季度通常是公司销售及获取订单的淡季。”江龙船艇方面回复称,公司主要产品是公务执法船、旅游休闲船和特种作业船,销售对象主要是政府部门和国有企业。相应销售对象已经立项的造船计划,一般需要等预算资金到位后,才启动招标程序。

“2023年一季度签订的重大合

同订单,实际是因疫情因素,原定于2022年完成的招标推迟至2023年。这就造成2023年一季度基数很高,2024年一季度新签订单同比大幅下降的情况。”江龙船艇方面表示。

江龙船艇在2022年报中曾指出,2022年招投标活动延迟,公司新签订单主要集中在6月份以后。

由于2023年以前江龙船艇未在一季报中披露新签订单不含税金额数据,无法直接对比相应业绩近年来一季度变动情况。自2021年以来,江龙船艇年报中也未再披露重大销售合同签订时间。

其单独披露的重大销售合同签订公告来看,相应合同签订时间

首度出现关联采购 华辰装备募投项目延期3年

采购关联方厂房设备

2023年度,华辰装备较为突出的业绩变化是前五大供应商中首度出现关联方。相关数据显示,2023年度华辰装备前五大供应商合计采购金额约为1.68亿元,占年度采购总额比例为41.80%。其中,第一大供应商为关联方,采购额约为0.70亿元,占年度采购总额比例为17.42%。

过往披露数据显示,华辰装备于2019年上市,除2023年度外,该

营收净利双增

2023年度,华辰装备营收与净利双增,且增速在同业企业中排名靠前。

相关数据显示,2023年度,华辰装备实现营收4.79亿元,同比上升42.48%;归母净利润1.18亿元,同比上升149.41%;扣非净利润0.96亿元,同比上升351.44%。

从上市以来历年业绩情况看,华辰装备除2020年度及2022年度营收与净利出现下滑外,其余年度营收与

开发新产品

相关资料显示,华辰装备主要从事高端精密磨削装备研发、制造与服务,核心产品是全自动精密数控轧辊磨床,同时在推动亚微米级高端复合磨削系列产品、精密螺纹磨床、数控直线导轨磨床、自主数控系统的开发及市场应用。

在2023年报中,华辰装备还表示,2023年度,公司积极推动新产品开发和市场开拓,积极推进亚微米级高端复合磨削系列产品、精密螺纹磨床、数控直线导轨磨床的开发与制造,进一步丰富下游市场覆

盖领域。

自2017年起,华辰装备就与德国企业联合研发数控内外圆复合磨床,涉足相应新产品;至少在2021年半年报中,就曾提出内外圆复合磨床产品将是公司未来主要的业务增长点之一。近年来,华辰装备也一直力推其新产品,但目前仍未披露相关产品较为有效的业绩。

2021年,面对投资者提问,华辰装备仍表示数控内外圆复合磨床订单在持续洽谈中,尚未正式形成销售;2022年曾表示年内可以实

现量产并形成销售,但后续并未披露相应进展,生产相应产品的募投项目智能化磨削设备生产项目却一再延期。

实际上,智能化磨削设备生产项目为华辰装备IPO募投项目之一。据华辰装备2019年的招股书披露,该项目总投资额为22.93亿元,项目建成达产后,将完成每年60台高精度数控直轴外圆磨床、20台数控连续轨迹坐标磨床的生产能力建设。

根据招股书披露,华辰装备IPO募资约6.78亿元,其中约2.29

亿元投向智能化磨削设备生产项目,该项目建设周期为12个月。但据今年1月份的公告,华辰装备智能化磨削设备生产项目已延期至2025年6月,较原定的2022年6月已延期3年。

2023年10月份,华辰装备通过自身公众号发布消息称,其与贝斯特(300580.SZ)签订协议,计划于1年内向贝斯特提供对标国际领先水平的精密数控直线导轨磨床产品以及相应技术支持。近期有投资者就相关协议向华辰装备提问,得到的回复只是该订单相关事项

信息,华辰装备拟以自有资金向昆山华辰联合投资管理有限公司购买其所持有的部分资产,相应资产包含房屋建(构)筑物、机器设备及土地使用权,位于昆山市周市镇新镇路685号,交易价格为相应资产评估值约0.69亿元。据后续披露,该项关联交易所涉资产于2023年4月底前完成相关过户手续。

对于该项关联交易,华辰装备在彼时的公告中表示,公司目前自

有产权不能满足生产经营需要,前期公司已租赁标的资产用于生产经营,为保持持续经营的稳定性,公司购买标的资产不仅降低了运营成本,同时为公司增加了固定资产;本次标的资产具有优良的完整性,有利于提高公司产业承接的时效,为公司后续可持续发展提供稳定的产业发展空间;同时还减少未来因租赁厂房与控股股东频繁发生关联交易,符合上市公司的整体

利益。

华辰装备预计,2024年公司与关联人发生日常关联交易总额不超过300万元,较2023年的预计金额有所下降。对比来看,自2019年上市以来,华辰装备日常关联交易预计总额由初期的160万元增长至2022年的超1000万元,2023年则再度回落至370万元。从交易额度来看,历年来电机与房屋租赁关联交易额度均较大。

程度差异。相关数据显示,2023年华辰装备经营活动现金净流量同比下降60.63%;销售费用同比增长14.89%,管理费用同比增长16.98%,均明显低于当期营收增速。

2024年第一季度,华辰装备营收、净利持续增长。其中,营收为1.25亿元,同比增长21.29%;归母净利润为0.27亿元,同比增长81.14%;扣非净利润为0.19亿元,同比增长2.92%。

正常推进中。

2023年度,华辰装备披露的各类产品营收中,仍未出现上述新产品情况。相关数据显示,2023年,公司全自动数控轧辊磨床营收为4.04亿元,同比增长46.31%,占整体营收比例为84.33%;维修改造业务营收为0.35亿元,占营收比重为7.38%;备件产品营收为0.39亿元,占营收比重为8.09%;其他业务营收为94.10万元,占营收比重不足1%。

就关联采购及新产品规划等问题,记者致电致函华辰装备董秘办采访。截至发稿,未获回复。

2023年度,华辰装备营收与净利双增,且增速在同业企业中排名靠前。相关数据显示,2023年度,华辰装备实现营收4.79亿元,同比上升42.48%;归母净利润1.18亿元,同比上升149.41%;扣非净利润0.96亿元,同比上升351.44%。

从上市以来历年业绩情况看,华辰装备除2020年度及2022年度营收与净利出现下滑外,其余年度营收与

本报记者 庄灵辉 卢志坤
北京报道

行业趋稳背景下,华辰精密装备(昆山)股份有限公司(300809.SZ,以下简称“华辰装备”)2023年度业绩再现中速增长。

日前,华辰装备发布2023年报及2024年一季度报。数据显示,2023年度及2024年第一季度,华辰装备营收与净利均实现增长,扭转了2022年度营收与净利下滑态势。其中,2023年度华辰装备营收增速超40%,为2016年以来第三高;归母净利润增速接近150%,创下2016年以来第二高位。

《中国经营报》记者注意到,华辰装备近年业绩整体保持较快发展态势,2023年度营收与净利增速均暂居同业前列,近3年营收与净利复合增长率也超越不少同业企业。但2023年度,华辰装备经营活动现金净流量同比下降超60%,并首度出现较大规模关联采购情况,关联采购金额占比超17%;近年来一直积极推进的磨削系列产品仍未见实际销售数据披露,相关生产项目建设则一再延期。