

云南旅游业业绩下滑要怪网约车、共享单车？

旅游车辆业务连亏

中经记者 陈雪波 卢志坤
北京报道

网约车、共享单车抢了云南旅游(002059.SZ)的利润？

近日，云南旅游在投资者互动平台回复投资者提问。有投资者提问：为何上半年云南游客增加，云南旅游的业绩却在下滑？该公司方面回应称，2025年上半年，旅游文化科技板块受新业务拓展不及预期影响，营收同比下降。另外，传统旅游业务受客单消费下降，旅游车辆运营指标扩容，以及网约车、共享单车运力投放等因素影响，导致旅游综合服务、文旅综合体运营板块业务收入也出现一定下滑。

《中国经营报》记者梳理发现，云南旅游的旅游车辆业务上半年有所下滑，但降幅最大的依然是旅游文化科技业务。云南旅游旗下涉及旅游车辆业务的公司，则面临涉案金额高达1.66亿元的诉讼。另外，云南旅游债务压力也在增加。资金承压之下，云南旅游开始通过定增募资的方式来偿还借款。

云南旅游通过邮件回复记者采访时表示，公司将继续以“开源、节流、盘活、创新”为主线，通过加大研发力度、产品和业务模式创新、精益化管理等举措，做好现有业务的可持续经营和提质增效工作，努力提升上市公司整体经营业绩。

2024年上半年，云旅汽车的净利润为盈利922.50万元，2024年年底开始变成亏损2659.47万元。

根据云南旅游发布的2025年上半年报，该公司今年上半年实现营收1.17亿元，同比减少61.22%。公司净利润为-9691.99万元，同比减少110.85%。

公司业绩为何下滑？该公司在2025年上半年报及回答投资者提问时都强调了旅游文化科技业务的影响，另外还特别提到：“网约车、共享单车等因素对公司业绩造成影响。”

为何网约车、共享单车会影响到云南旅游的营收？记者梳理云南旅游旗下公司发现，与网约车、共享单车产生业务重合的为其子公司云南旅游汽车有限公司(以下简称“云旅汽车”)。有关数据显示，2024年上半年，云旅汽车的

第一大业务“高台跳水”

旅游消费模式出现较大变化，上游客户经营承压，导致文旅游乐设备需求萎缩，对公司旅游文化科技业务板块产生较大冲击。

云南旅游是一家综合性旅游公司，主要业务有旅游文化科技、文旅综合体运营、旅游综合服务三项。

其中，旅游文化科技业务是云南旅游的核心业务，到2024年，这个板块的业务收入为3.24亿元，占到公司总业务的58.23%。云南旅游在今年半年报中介绍，公司始终将技术创新优势作为核心竞争力，所属企业文旅科技公司在2024年获批文化和旅游部首批技术创新中心名单，公司依托科技研发事业

部推进技术创新中心实体化运作，通过加强产学研合作、引进培养人才等举措，联合共建单位推动关键核心技术突破、促进科技成果转化、提升产品技术水平和自主创新能力，培育形成新质生产力。

但进入今年上半年，旅游文化科技板块的业绩猛然下滑，从去年同期的1.89亿元下降到0.23亿元，降幅达87.95%，在总营收中的占比也缩水到19.54%，业务排名从第一跌落至第三。

对此，云南旅游在半年报中解

释称，旅游消费模式出现较大变化，上游客户经营承压，导致文旅游乐设备需求萎缩，对公司旅游文化科技板块产生较大冲击。

回顾近年业绩表现，云南旅游旅游文化科技板块毛利率持续下滑。2020—2024年，云南旅游相应板块毛利率分别为65.28%、29.54%、26.67%、1.31%、-0.08%。虽然云南旅游过半募集资金被投入到核心业务板块，但在2024年旅游文化科技板块毛利率转为负值，实际贡献利润值为-24.59万元。

标扩容以及网约车、共享单车运力投放等因素影响，导致两块业务收入出现一定下滑。公司将继续加强景区营销，拓宽车辆的市场渠道，加大运力调配力度，提高车辆使用效率。

事实上，对云旅汽车产生压力的不止网约车、共享单车。去年9月14日，云南旅游公告称，收到

昆明市中级人民法院相关材料，云南旅游、全资子公司云旅汽车及其所属全资子公司云南云旅交通投资开发有限公司因建设工程施工合同纠纷被海力控股集团有限公司起诉，涉案金额1.66亿元。企查查数据显示，今年6月，云旅汽车成为被执行人，执行标的为1.28亿元。

欲募资千万借新还旧

云南旅游用于偿还银行借款的资金为“计划内募集资金”，从规则层面看，将部分募资用于偿还有息负债并不违规。

云南旅游已连续四年亏损，2021年至2024年归母净利润分别为-3.26亿元、-2.81亿元、-4.27亿元、-2810.15万元，累计亏损逾10亿元。2025年一季度，公司仍未摆脱亏损局面，营业收入为4742.22万元，同比下降62.30%；归母净利润为-4802.52万元，同比下降51.60%。

到今年上半年，云南旅游的资

产负债率已经逼近60%。2021年、2022年、2023年及2024年，合并口径的资产负债率分别为52.17%、59.33%、60.78%及54.52%。与此同时，该公司的预付账款则在逆势增长，今年上半年该公司预付账款达到0.1亿元，同比增加51.84%，且预付账款增速高于营业成本增速。

云南旅游开始通过募资还债。今年4月3日，云南旅游披露

《公司2025年度向特定对象发行A股股票预案》，预计募集资金1.91亿元，其中1.33亿元用于滁州华侨城文旅装备产业园工程建设及基础设施投资项目等；另外，有5710万元用于偿还有息负债及补充流动资金。云南旅游方面向记者介绍称，滁州华侨城文旅装备产业园工程建设及基础设施投资项目已竣工，目前在试投产阶段。

由中国证监会印发，在2025年6月15日正式实施的《上市公司募集资金监管规则》(证监会公告〔2025〕10号)，对募集资金使用提出总体要求，强调应坚持专款专用，用于主营业务。另外，超募资金最终用途应在在建项目及新项目、回购注销，不得用于永久补充流动资金和偿还银行借款。

中国企业资本联盟副理事长

柏文喜告诉记者，云南旅游用于偿还银行借款的资金为“计划内募集资金”，从规则层面看，将部分募资用于偿还有息负债并不违规。

定增募得资金最终是否会用于偿还有息负债？云南旅游方面在回复记者采访时表示，公司向特定对象发行A股股票相关工作正在有序推进中，公司将按照信息披露相关规定及时予以披露。

“唯一供应商”神话破灭 捷强装备业绩持续下滑

中经记者 王登海 卢志坤 北京报道

在申请上市之时，天津捷强动力装备股份有限公司(以下简称“捷强装备”，300875.SZ)曾底气十足地宣称，公司是新一代核化生洗消装备的液压动力系统“唯一供应商”，直言“目前行业内竞争程度较低”“暂不存在其他企业的竞争”“后来者较难进入供应体系”。

招股书里的“安全区”

捷强装备成立于2005年，并于2020年成功在深交所创业板上市。

在申请上市之时，捷强装备的主营业务收入主要来源于液压动力系统的销售收入。根据公司当时披露的招股书数据，2017年、2018年、2019年，公司液压动力系统的销售收入分别为6543.25万元、16868.07万元、19281.80万元，占主营业务收入的比重分别为97.20%、99.06%和79.01%。

在招股书中，捷强装备多次表示，在已定型的军品项目里，公司是液压动力系统“唯一供应商”。其原话为“发行人液压动力系统产品为新一代核化生洗消装备的核心配套件，相关装备主要客户为各军兵种。由于公司在目前已完成研发定型的新一代核化生洗消装备中，均是液压动力系统的唯一供应商，暂不存在其他企业的竞争”。

不仅如此，捷强装备还借助军品采购“定型后不轻易换供应商”的规则，进一步强化其“业务稳定性”的论证，招股书中写道：“公司目前为新一代核化生洗消装备的液压动力系统的唯一供应商。由于军品采购的特殊性，装备一旦定型列装部队后，为了保证军事作业体系的安全和完整，保持其战斗能力的持续和稳定，军方不会轻易更换其供应商，并在其后续的产品升级、技术改进

幅度高达798.61%，扣非归母净利润更是为-1263.09万元，同比下降130.90%。其中，曾作为核心业务的液压动力系统销售收入也仅为262万元，同比下降89.11%。

与业绩崩塌同步的是公司实际控制人之一的时任董事长兼总经理潘峰因涉嫌单位行贿罪被刑事拘留，上市公司亦被立案调查。

业绩下滑

带着招股书描绘的美好蓝图，2020年，捷强装备成功登陆资本市场。上市之初，捷强装备的液压动力系统业务也确实迎来了短暂的“高光时刻”。当年，该业务收入一举突破2.43亿元，占公司总营收的90.62%，成为拉动公司业绩增长的“头号功臣”，风光无限。

但是，从上市之后的第二年开始，捷强装备的液压动力系统业务发展轨迹，与招股书中“持续稳定增长”的承诺产生显著背离，收入规模逐年下滑，业务地位逐渐边缘化。

2021年，招股书中“军方不轻易换供应商”的预期首次与实际

经营情况出现偏差。这一年，捷强装备液压动力系统收入骤降至6603.24万元，同比跌72.86%，占总营收比重也从90.62%滑落到33.32%。在年报中，捷强装备解释称“受社会经济环境和客户订购计划变化的影响”。

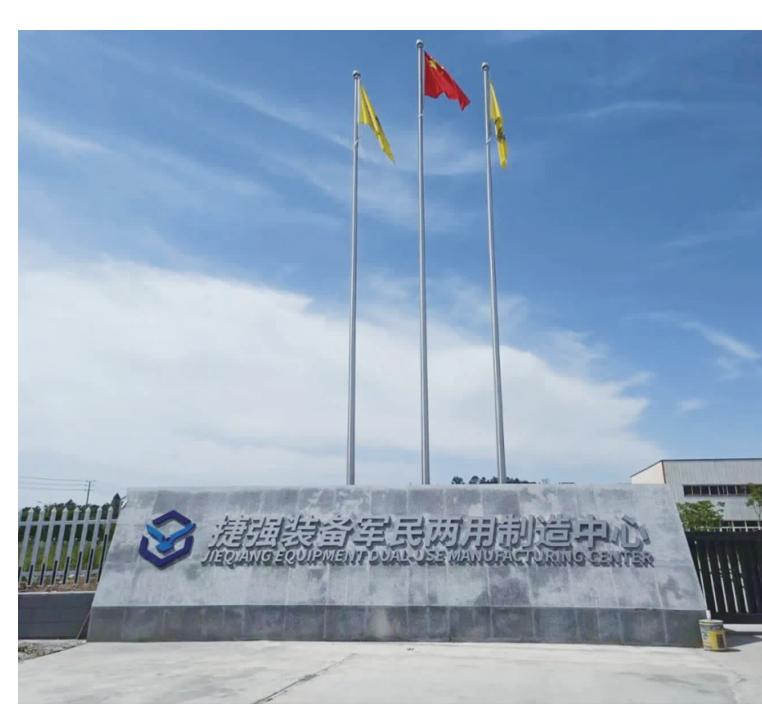
2022年，颓势没有任何逆转迹象，该业务收入进一步缩水至2700.62万元，同比下降59.09%，营收占比仅剩11.26%。

2023年，该业务收入继续降至1506.37万元，同比下降44.22%，占营收的比重为5.14%，曾经贡献超90%营收的“核心业务”，仅用三年时间便沦为公司的“边缘业务”。

2024年，捷强装备的液压动力系统收入直接出现6342.5万元的负收入，较2023年同比下降521.00%，占总营收的比重跌至-45.83%，业务经营面临实质性挑战。

今年上半年，捷强装备液压动力系统实现销售收入261.75万元，同比下降89.11%。公司在半年报中给出的解释是“主要系本期产品订单减少”。

曾宣称公司是新一代核化生洗消装备的液压动力系统“唯一供应商”，为何无法维持订单的稳定性？这一局面究竟源于上市前的过度包装，还是后续战略决策的失误，抑或是存在其他隐情？



图为捷强装备军民两用制造中心。公司官微/图

和备件采购中与现有供应商保持稳定的合作关系。”

而在持续经营能力分析方面，招股书也指出：“公司在持续经营能力方面不存在重大不利变化。公司主要从事核化生防御装备核心部件的研发、生产和销售，为军队及军用核化生防御总装企业提供液压动力系统等核化生防御装备核心系统产品以及相关专业的技术服务。公司目前为国内军方新一代核化生洗消装备中液压动力系统的唯一供应商。由于军品采购的特殊性，装备一旦定型列装部队后，为了保证军事作业体系的安全和完整，保持其战斗能力的持续和稳定，军方不会轻易更换其供应商，并在其后续的产品升级、技术改进

2024年6月26日，捷强装备发布公告称，收到国家某监察委员会出具的《留置通知书》与《立案通知书》，公司实际控制人之一、时任董事长兼总经理潘峰因涉嫌职务犯罪被立案调查并实施留置。

资料显示，潘峰出生于1968年11月，涉足捷强装备前，曾任中国磁记录设备有限公司市场部副经理、中创软件工程有限公司总监等职。2002年，潘峰与妻子钟王军及自然人王辉共同出资设立捷强装备前身北京捷强，后带领公司于2020年在创业板上市，公司上市首年净利润突破1亿元。

在距潘峰被留置17天后的2024年7月13日，捷强装备召开董事会会议进行换届选举，潘峰缺席表决，其与钟王军之子、1995年出生的潘淇靖被提名为非独立董事候选人；随后在股东大会上，潘淇靖高票当选董事长兼总经理，完成“子承父业”的人事交接。外界普遍认为，此番安排既是为稳定股权结构，也暗示潘峰

案情可能较为复杂。

然而，故事并未止步于“个人被查”，随着潘峰案件推进，上市公司自身亦被卷入。2025年6月9日，捷强装备再度披露公告称，公司收到国家某监察委员会《立案通知书》，对公司立案调查。这一次被查主体不再是潘峰个人，而是捷强装备本身，上市公司因涉嫌单位行贿犯罪被立案调查。

2025年6月25日晚间，捷强装备再次发布公告，称收到潘峰家属转交的检察机关《拘留通知书》，潘峰因涉嫌单位行贿罪被刑事拘留。自2024年6月被留置调查至2025年6月因行贿罪被刑拘，事件性质升级。

与此同时，公告称，检察机关对公司涉嫌单位行贿犯罪一案，已经收到监察委员会移送审查起诉的材料。

该事件的影响已延伸至企业经营层面。同样在6月25日的补充披露中，捷强装备承认2022年3月中标、金额高达1.58亿元的某型生物检验车项目因

案件影响“尚未签署正式协议”，预计该项目无法实际承接，并对相关存货计提减值4382万元。

此外，从股权结构看，潘峰目前仍直接持有2536.95万股，占总股本25.41%，为第一大股东。这种股权结构下的“案而未决”状态，为公司未来的治理和战略决策增添了不确定性。

从原董事长潘峰个人被查，到上市公司自身因涉嫌单位行贿犯罪被立案调查，捷强装备的事件性质已发生根本性转变，持续发酵的风波正让这家军工企业在治理与合规层面遭遇严峻考验。

如今，随着潘峰因“单位行贿”被刑拘，也不免让人质疑，当年的“唯一供应商”身份，是否与“行贿”有关？业务的断崖式下滑，是否是涉案后的“连锁反应”？

对于上述疑问，记者9月9日、9月10日先后两次致函捷强装备，并且多次拨打公司公开电话，截至发稿，均未收到对方回复。