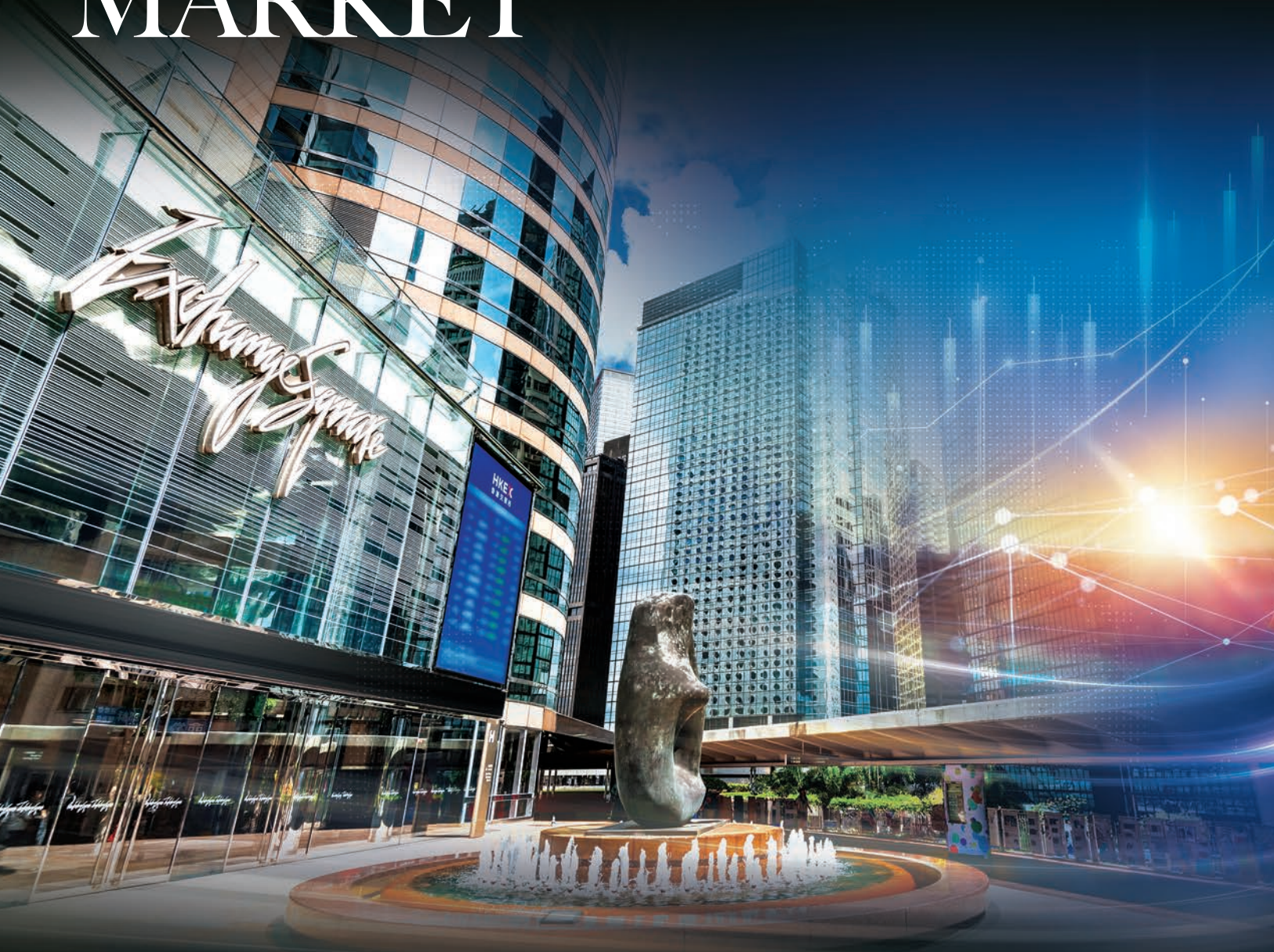


CHINA FINANCIAL MARKET

中國
融資



HIGHLIGHT

Adjustment of "Hong Kong Stock Connect": Investment Opportunities under the Tightening Liquidity of Hong Kong Stocks
「港股通」調整：港股流動性收緊下的投資機遇

Behind Sunshine Insurance's Bright Interim Results: Values Leadership and Entrepreneurship Complement Each Other
陽光保險亮眼中報的背後：價值觀引領與企業家精神相得益彰

專業創新

十位一體全球化財經傳訊集團

成為全球首家上市的財經公關集團

皓天財經集團(1260.HK)是全球領先的財經傳訊集團，2012年在香港主板上市，成為全球首家上市的財經公關集團。集團現有員工超過500人，以香港為基地，網路覆蓋全球包括紐約、倫敦、巴黎、法蘭克福、迪拜、波士頓等等各大金融中心，在北京、上海、深圳、新加坡都設有分公司。集團為上市公司和擬上市公司提供一站式金融服務，包括：財經傳訊、國際路演、財經印刷、投資者關係、資產管理、股權投資、品牌推廣、ESG報告、法定及商業保險及企業獵頭「十位一體」。成立至今已經助力500多家公司成功IPO，連續多年港股IPO市場份額超過80%，名列第一。為中國客戶提供新的海外諮詢服務，致力於帶領中國內地企業「走出去」；並且協助國際企業建立他們在亞洲的卓越優勢，促成在中國地區的跨領域合作。

目錄

CONTENTS

社長 汪長禹
 總編輯 吳妍珠
 編輯部 唐紫薇
 龐斯銘
 高琳
 製作 Jacky
 美術總監 Jim

承印
 深彩印刷(香港)有限公司
 旺角彌敦道788-790號利美大廈10樓B室

發行
 青揚書報社有限公司
 香港九龍觀塘海濱道143號航天科技中心13樓

出版人
 香港沙龍電影有限公司
 九龍土瓜灣宋皇台道68號飛達工商業中心4字樓C室

廣告部
 cfm@cfmmagazine.com
 +852 3970 2276 +852 3970 2122

出版月份
 2023年9月

本期焦點

3 「港股通」調整：港股流動性收緊下的投資機遇

公司透視

- 6 陽光保險亮眼中報的背後：價值觀引領與企業家精神相得益彰
- 9 宏信建發：爭做行業先行者 共建美好新未來
- 11 中寶新材：以科研實力驅動 把握生物降解塑料產業的黃金機遇
- 12 金融街物業：業務版圖再添新軍 項目拓展獲重大突破
- 14 徽商銀行經營業績再創新 高數位化轉型促高品質發展
- 16 中裕能源：成功超募綠色銀團貸款
- 17 深高速：A股定增方案獲股東大會通過 業績穩健持續回報股東
- 19 中廣核礦業：獲納入港股通 有望迎估值與流動性雙升
- 20 上實環境2023財年第1季度收入同比增長7.5%至人民幣19.19億元
- 21 滔搏國際控股有限公司：國內領先服裝零售 行業逐漸回暖維穩增長勢頭
- 23 正通汽車順利完成配售 成功發行超1.22億新股
- 25 遠東發展欣然宣佈澳洲墨爾本兩間地標酒店現已開業

股壇速遞

- 26 海通恆信：為服務實體經濟貢獻金融力量 上半年經營業績穩中有升
- 28 北京首都機場公佈二零二三年中期業績 航空市場恢復向好經營業績逐步改善
- 30 中國交通建設公佈2023年中期業績：加快「一帶一路」建設助力高質量發展 業績穩進增長再創新高
- 33 易鑫集團新能源車業務表現強勁 融資額同比增長278.7%
- 34 洛陽鋁業MSCIESG評級升至AA級 居國際前列
- 36 光麗科技公佈積極探索多元化收入來源 業務穩健發展2022年度業績
- 38 凱盛新能宣佈二零二二年度業績 堅持聚焦主業發展歸母淨利潤同比大增59.93%
- 40 馭勢創變穩健經營 星盛商業2023年股東周年大會順利舉行
- 42 中廣核新能源榮獲九項HKIRA 第九屆投資者關係大獎
- 44 筆克遠東公布2023年中期業績 核心經營溢利大漲115.4%
- 46 東風集團股份宣佈二零二二年度業績 新能源業務銷量大增115.5% 股東應占溢利達人民幣102.65億元
- 48 行業需求持續復蘇 港股汽車板塊迎投資機遇

免責聲明

本刊所載的內容和信息乃從相信屬可靠之來源搜集，該等內容和信息並未經獨立核實，本刊並不保證其準確性、完整性、及時性或者正確性。投資附帶風險，本刊不能且不會保證本刊刊載的任何內容和信息會否帶來盈利。本刊內容和信息僅可作為參考用途，本刊不應被視為遊說任何訂戶或讀者執行任何交易，如任何訂戶或讀者依本刊所載的內容和信息招致任何損失，概與本刊、相關作者及內容供應者無關，本刊、相關作者及內容供應者亦不會承擔任何形式的責任。本刊並未向任何訂戶或讀者提供專業意見，任何訂戶或讀者亦不應將其視為專業意見，任何訂戶或讀者在需要時應尋求適當之專業意見。

財經點將

- 50 眾安集團穩健穿越 週期譜寫高質量發展新篇章
- 51 超媒體集團又有新佈局 將為Meta新應用Threads打造超級內容IP
- 52 中國飛機租賃HK新飛機業務 踏足大洋洲首架波音737 Max 8飛機成功交付維珍澳洲航空
- 53 新一批遊戲版號公佈中手游《仙劍世界》雙端版號獲批

行業解構

- 54 半導體行業：行業復蘇拐點將至，國產替代加速進行
- 58 人工智慧醫療影像行業：對於海外市場商業化探索的進一步成熟 行業規模有望大幅度提升
- 61 疫情催化下預製菜行業逆勢爆發

「港股通」調整： 港股流動性收緊下的投資機遇



今年以來，AH股市場持續低迷，尤其是港股市場，成交量持續下降，不少個股甚至陷入「零成交」的窘境之中，面臨估值低、融資功能減弱、流動性緊張等多重危機。

市場清冷氛圍下，卻有一處風景獨好，如融創中國(01918.HK)、珍酒李渡(06979.HK)、達勢股份(01405.HK)等個股在9月均出現不同幅度的拉升，表現格外強勢。筆者發現，它們的背後有一個共同點，在今年8月份的「港股通」標的調整中，這些個股均在被納入的標的之中，相關調整已於2023年9月5日正式生效。

此外，為活躍資本市場、提振投資者信心，於同月，中國財政部、稅務總局發佈公告，自2023年8月28日起，證券交易印花稅實施減半徵收。

這些調整對於投資者來說意味著什麼？在港股流動性收緊的背景下，港股市場是否還存在合適的投資機會？本文將對這些問題進行探索，並分析港股市場的發展趨勢以及投資者應如何把握其中的機遇。

流動性困境：港股市場流動性持續收緊

近年來，港股流動性問題日益嚴峻。同花順數據顯示，9月15日，港股市場成交額1181億港元。截至收盤，2492只正常交易股票中，有561檔股票「零成交」，佔比達22.51%；成交額不足1萬港元以下的股票有274只，佔比為14.19%。

事實上，港股流動性問題已存在多時。港交所官網數據顯示，截至2023年8月底，港股市場總市值累計33.1萬億港元。今年前八個月，港股市場日均成交額為1120億港元，同比下跌12%。2020年至2022年，港股日均成交額分別為1295億港元、1667億港元、1249億港元，其中，2022年日均成交額較2021年下降23.3%。

同時，「零成交」個股數量的持續高企也反映了港股流動性分化現象嚴重，大盤股的流動性明顯好於小盤股和市場整體。9月15日，港股成交額前五分別為騰訊控股(00700.HK)、阿裡巴巴-SW(09988.HK)、中通快遞-W(02057.HK)、美團-W(03690.HK)及友邦保險(01299.HK)，合計成交額約為204億港元，佔總成交額近兩成。

不過，大市值公司的流動性同樣不容樂觀。以騰訊控股為例，2021年全年，該股成交總額為3.532萬億港元，2022年這一數據則下降為2.219萬億港元，同比下跌接近六成。今年成交量繼續萎靡，截至2023年9月15日，騰訊控股成交量為1.285萬億。

流動性不足又加劇了上市公司估值低、融資難等問題，成為一個惡性循環。截至今年8月底，港股總市值為33.1萬億港元，與2021年5月底的峰值53萬億港元相比，蒸發將近20億港元。此外，近期AH股溢價率不斷攀升，截至9月15日收盤，恒生AH股溢價指數為143.84。融資方面，港股IPO募資金額不斷下滑。據德勤統計，2023年上半年，港交所的新股上市集資額累計僅有178億港元，排名下滑至全球第六位。

市場分析人士認為，港股估值低的核心原因在於「賣盤多、買盤少」。近年來，隨著國際經濟環境日趨複雜、美元進入加息週期等因素影響，外資不斷減持港股。為改善港股流動性，港交所和互聯互通相關機構不斷推出新的舉措來提高港股的流動性，以吸引更多南下和境外資金參與港股交易，包括放寬生物製藥及科創公司的上市門檻，在港股通標的中增加外國公司，以及人民幣港幣雙櫃台交易制度等，以吸引更多中長期資金入市。此外，近期業界還提出建議撤銷印花稅、加快退市機制完善及創業板改革等建議，增大買盤基礎。

港股通規則調整：納入港股通對股票的影響

在買盤方面，港股通南向資金已成為港股市場流動性的重要支持。據LiveReport大數據顯示，2022年，南向港股通日均成交額為293億港元，貢獻了港股市場約四分之一的流動性。截至9月15日，港股通標的股中，南向資金合計持有3,128.40億股，占標的股總股本的比例達11.75%，合計持股市值23,193.85億港元，占標的股總市值的比例為8.74%。

今年3月份，滬深交易所分別發佈新修訂的《上海證券交易所滬港通業務實施辦法》《深圳證券交易所深港通業務實施辦法》，滬深港通股票標的雙向擴容正式落地實施。擴容之後，滬港通下港股通標的納入市值50億元港幣及以上的恒生綜合小型股指數成分股，範圍擴大至與深港通下港股通標的保持一致，同時港股通首次納入4家在港主要上市的外國公司。

作為連接港股與A股的重要橋樑，港股通是吸引內地資金青睞、增加流動性的重要途徑，進入港股通名單則有機會獲得內地資金的加持，意味著更廣的投資者基礎和更好的流動性。因此，能否進入港股通名單，受到投資者、上市公司及機構密切關注。

正式納入港股通後，相關標的流動性將在短期內顯著提升，隨著時間的推移這種提升會逐漸變得平穩，且提升幅度隨著港股通的不斷擴容還可能進一步擴大。根據LiveReport資料顯示，2022年共有53只新納入港股通標的，日均成交額自結果公佈日之後均有所上升，長

期平均流動性升幅約為三成左右。不過，想要獲得持續流動性的增加，還需要相關公司自身擁有過硬的質地，基本面表現出色的公司更容易獲得資金的長期青睞。

今年8月18日，恒生指數公司發佈恒生指數系列檢討結果，包括融創中國(01918.HK)、香格里拉(亞洲)(00069.HK)、珍酒李渡(06979.HK)、百果園(02411.HK)、九方財富(09636.HK)在內的22個標的被納入恆生綜合指數成分股，繼而成為港股通可選投資範圍。9月5日，港股通標的調整正式生效。

	代號	公司名稱	行業分類	市值分類
1	69	香格里拉 (亞洲)	非必需性消費	中型股
2	1918	融創中國	地產建築業	中型股
3	6979	珍酒李渡	必需性消費	中型股
4	120	COSMOPOL INT'L	地產建築業	小型股
5	341	大家樂集團	非必需性消費	小型股
6	933	非凡領越	非必需性消費	小型股
7	1164	中廣核礦業	原材料業	小型股
8	1405	達勢股份	非必需性消費	小型股
9	1468	京基金融國際	綜合企業	小型股
10	1563	友聯國際教育租賃	非必需性消費	小型股
11	1942	馬可數字科技	非必需性消費	小型股
12	2105	來凱醫藥 - B	醫療保健業	小型股
13	2411	百果園集團	必需性消費	小型股
14	2415	梅斯健康	醫療保健業	小型股
15	2416	易點雲	資訊科技業	小型股
16	2487	科笛 - B	醫療保健業	小型股
17	9636	九方財富	資訊科技業	小型股
18	9658	特海國際	非必需性消費	小型股
19	9669	北森控股	資訊科技業	小型股
20	9860	艾迪康控股	醫療保健業	小型股
21	9885	藥師幫	醫療保健業	小型股
22	9930	宏信建發	工業	小型股

最新港股通調入名單

從9月5日正式生效算起，截至9月15日收盤，22只標的8個交易日日均成交總額為305,996.5萬港元，較9月4日的總成交額70,006.9萬港元，成交量上漲了337.1%。其中，四海國際(00120.HK)8個交易日均成交額較9月4日增長了131.2%、達勢股份(01405.HK)8個交易日均成交額較9月4日增長了250.5%、珍酒李渡(06979.HK)8個交易日均成交額較9月4日增長了318.6%、友聯國際教育租賃(01563.HK)、融創中國(01918.HK)8個交易日均成交額較9月4日分別增長了664.8%及787.6%、宏信建發(09930.HK)8個交易日均成交額較9月4日的成交額增長了3,087.5%，可見納入港股通對相關公司的股票流動性具有良好的支持作用。

值得一提的是，多隻港股通新納入標的股價大漲。在9月5日至9月15日期間，中廣核礦業(01164.HK)累計漲幅為22.7%、珍酒李渡(06979.HK)累計漲幅為29.2%、達勢股份(01405.HK)累計漲幅為41.5%、融創中國(01918.HK)股價累計漲107.9%。而同期恆生指數跌3.5%。上述港股通「新秀」中，珍酒李渡(06979.HK)、達勢股份(01405.HK)都在剛剛公佈的中期業績中展現了出色的成長性，因此在納入港股通後更易獲得資金的追捧。



內地印花稅減半：對AH證券市場的意義

印花稅方面，今年8月份，在A股市場出現持續下跌的流動性風險之際，中國財政部、稅務總局發佈公告，自2023年8月28日起，證券交易印花稅實施減半徵收，向市場釋放出較常規政策更為強烈的信號。

繼印花稅下調50%的大動作後，證監會也於同日發佈將階段性放緩IPO、限制破發、破淨、經營業績持續虧損、財務投資比例高的上市公司融資間隔及融資規模、降低投資者融資買入證券的最低保證金比例、進一步限制大股東減持等措施，從多個維度支持A股市場恢復信心，吸引投資者入市。

回顧A股歷史，歷次證券交易印花稅稅率下調均對資本市場短期形成提振效果。市場分析人士認為，面對當前複雜的經濟形勢、低迷的證券市場環境，下調印花稅讓利投資者，是對證券市場實質性的利好，有利於降低市場交易成本，減輕廣大投資者負擔，體現減稅、降費、讓利、惠民的政策導向，這將有助於提升投資者交投意願，向市場釋放更多流動性。

同時，證券交易印花稅下調，也是向投資者傳達政策護市的態度，展現了政府推動資本市場發展的意願，有利於增強股民信心，對於提升資本市場活躍度、促進A股市場估值合理提升具有較大的幫助。

港股下調印花稅的聲音也不絕於耳。今年8月初，香港證券及期貨專業總會發文呼籲建議撤銷股票印花稅。同月，在港交所的中期業績發佈會上，港交所行政總裁歐冠升回應記者提問時表示，未來是否下調股票印花稅取決於中國香港特區政府。港交所會不斷尋求不同的方式，來保證市場保持高效和蓬勃發展，提高港股競爭力和吸引力。8月27日，香港特首李家超表示，將由財政司司長成立小組，研究如何增加股票市場流動性。

然而，筆者認為，降低印花稅的象徵性意義大於實質作用。以2008年A股兩次下調印花稅為例，雖然A股短期內確實實現了強烈的反彈，但隨後都很快跌回。對於港股而言，A股印花稅的下調也只是對市場情緒的短期提振。特別是對於中長線投資者來說，經濟運行趨勢以及上市公司的盈利狀況和增長前景是決定股市發展的根本因素，其次是宏觀市場的資金寬裕程度以及無風險利率的高低決定了市場的估值水平，最後才是對交易環節的成本考慮。中長期來看，中國經濟復蘇及企業盈利的改善，才是推動港股上漲的主要動力。

結語：

當前，一些優質的港股公司由於市場調整和流動性收緊的原因，其價值可能會被市場低估。但從中長期看，隨著美聯儲加息週期即將結束疊加中國政策預期升溫，港股將展現出更強彈性。此次港股通的調整，將為優質標的帶來大規模的資金增量，投資者仍可通過深入挖掘這些公司的價值，找到那些被錯殺的優秀投資標的。

陽光保險亮眼中報的背後： 價值觀引領與企業家精神相得益彰



About Sunshine Insurance Group Company Limited

Sunshine Insurance Group Company Limited is a fast-growing private insurance service group in China. Since its establishment, the Group has focused on value creation and been committed to providing customers with professional risk coverage and integrated service solutions. The Group carries out life and health insurance business through Sunshine Life, property and casualty insurance business through Sunshine P&C, and manages insurance funds through Sunshine AMC. As of 30 June 2023, the Group has been ranked among the top 500 Chinese enterprises by the China Enterprise Confederation for 12 consecutive years and has been entitled as one of the “Top 500 Valuable Brands in China” by the World Brand Lab for 12 consecutive years.

8月28日，陽光保險(06963.HK)在香港成功舉辦了2023年中期業績發佈會，全方位展示了其在當前經濟復蘇背景下取得的卓越績效。面對國家經濟的恢復趨勢、居民需求的逐步增加以及行業轉型的步伐，上半年，公司充分把握機遇，深入貫徹新發展理念與模式，為業務發展注入了強勁的動力。

從具體數據來看，報告期內，陽光保險實現的總保費收入達人民幣678.1億元，同比增長7.7%；歸屬於母公司股東的淨利潤為人民幣29.0億元，同比增長9.0%。截至2023年6月30日，有效客戶數已達到約3,192萬。

陽光文化：公司長遠發展的靈魂

一家公司的持續增長並非單靠短期策略所能達成，而是深厚的企業文化所形成的長期驅動力。對陽光保險而言，堅守主業、追求價值的發展理念不僅是一種策略取向，更是企業日常運營的核心。這種理念源於公司獨到、堅實、系統、完整的陽光文化。

從初創時期，陽光保險就以其獨特的陽光文化建設，在當時的保險市場上脫穎而出。這種價值驅動的文化理念，在其初步成立時便為其確定了方向，助力公司創下了輝煌成就，也被看作是指引公司未來走向的指南針。

陽光文化的深度和廣度，不僅為陽光保險提供了持續的競爭力，也確保了在面對市場變化時，公司始終能夠保持其策略清晰、方向明確。在陽光文化的引導下，公司更進一步以客戶為中心，踐行「愛與責任」的向善文化，不斷整合內外部服務資源，提供差異化、接地氣的分類服務，滿足客戶需求。陽光人將「心」的力量與「愛」的釋放融入行動，為客戶家庭建立全生命周期保障。

2023年上半年，陽光人壽積極推動「縱橫計劃」。圍繞客戶家庭全生命周期不同階段需求，展開大規模調研，豐富「保險+服務」產品體系，提升客戶體驗。比如產品體系方面，圍繞健康醫療，推出「主險模組化+附加險」重疾產品組合，滿足客戶差異化需求；圍繞養老和財富管理，推出公司首款個人養老金，並全面升級了分紅年金。服務體系方面，重點打造了子女教育、旅居養老、陽光家醫等精品服務產品矩陣，豐富服務供給，建設了一站式線上增值服務平台，努力提供更加符合客戶需求、體驗良好的增值服務，提高客戶滿意度。

陽光財險則圍繞團體客戶，持續推進「夥伴行動」模式，以「保險+科技+服務」的形式，試點推廣物聯網感知技術，如紅外熱像、無線煙感等，為客戶打造專屬風險管理方案，助力企業風險減量。2023年上半年已為7,687個重要企業客戶提供科技減災和專業風險諮詢服務。

企業家精神：公司持續成長的基石

2001年，中國加入WTO後，保險業成為首批對外開放的領域。這一重大變革激發了陽光保險創始人張維功的創業熱情。2004年5月，他辭去公職，率領創業團隊踏上了創業之路。張維功以本土保險人的視角，渴望用企業力量推動國內保險業的蓬勃發展。正是這樣的創業魄力，讓陽光保險自創立之初，便融入「敢於挑戰、堅韌不拔」的企業家創業精神。

這種早期所形成的創業魄力，賦予了陽光保險一股深厚的「奮鬥」基因，推動其在競爭激烈的市場中不斷長大。隨著公司的快速發展，堅守市場化機制、價值成長原則逐步形塑，一同成為其持續成長的核心基礎。



在當下的經濟環境中，創新進一步被認為是企業家精神的核心特質。陽光保險恰就是一家極具創新特質的企業，從創業伊始，陽光與時俱進、敢於創新，業務變革、理念打造，把握前沿趨勢、搶抓時代機遇，一系列動作與佈局旨在更好地適應和領先市場。從目前交出的答卷來看，創新已產生了無數成果，也讓陽光立於行業領先地位，培養了自身核心競爭力。

賦予責任，鑄造擔當：公司堅守的長期使命

一家優秀的企業所凝聚的價值觀非僅限於商業數字的增長，還體現在對社會所踐行的責任與擔當。陽光保險始終忠於公司使命，在服務實體經濟、保障社會民生和推進共同富裕等方面甘於貢獻，傳遞了一種積極、溫暖的陽光力量。

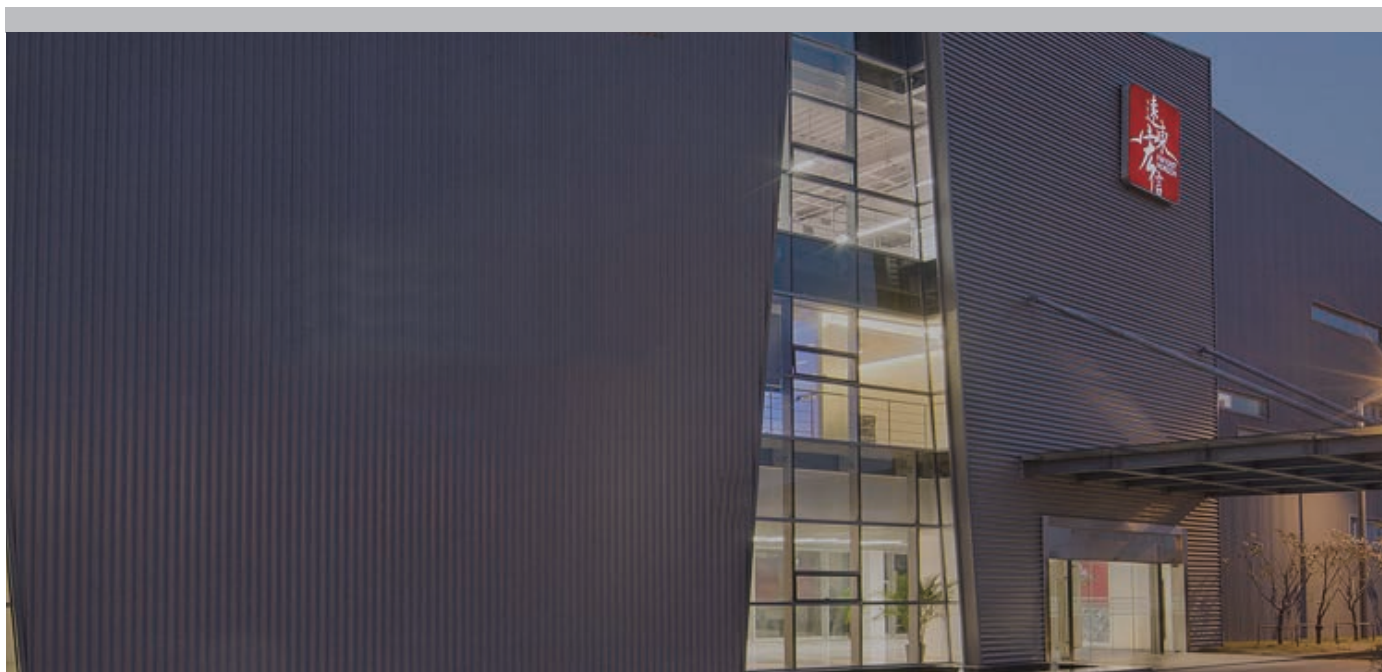
陽光保險深度融入國家戰略，全力支持實體經濟的健康成長。在助推實體經濟方面，2023上半年提供風險保障達人民幣32.6萬億元；在幫扶中小微企業方面，提供1,269.0億元風險保障，協助相關企業融資金額達53.9億元；與此同時，積極服務共建「一帶一路」，為相關項目提供669.8億元風險保障。在鄉村振興方面，擴大農產品保險覆蓋面，為重點幫扶人群提供補充醫療保險等全方位產品。



作為社會責任的堅定履行者，陽光保險充分發揮金融科技、醫療資源等優勢，積極參與教育、助老、扶貧等公益活動。截至2023年6月底，公司累計援建73所博愛學校，培訓鄉村醫生17,733人次。此外，陽光保險還真誠關愛員工及家人，為37,729名員工發放父母贍養津貼，彰顯了公司的人文關懷。

回顧陽光保險的發展歷史，在企業經營上，公司始終秉持陽光文化與企業家精神，不斷積極進取；在企業擔當上，用真實的行動彰顯了對社會的承擔與貢獻。面對未來，陽光保險表示，公司將繼續以「讓人們擁有更多的陽光」為使命，以「做專業領先的家庭保險保障服務提供商與值得信賴的企業風險管理夥伴」為商業追求，貫徹「好字當頭、好中求進」的發展要求，不斷積蓄陽光發展的力量。

宏信建發： 爭做行業先行者 共建美好新未來



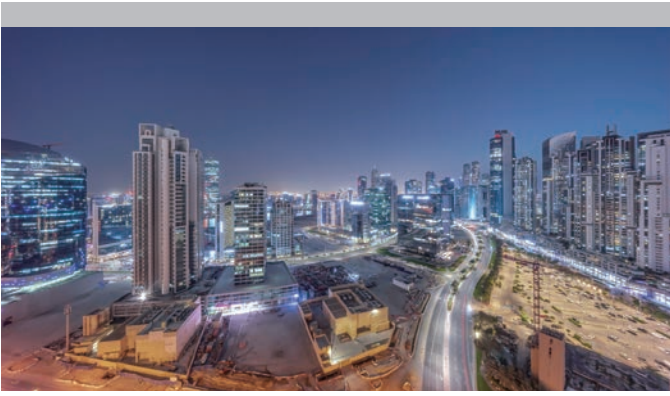
In 2022, Hongxin Jianfa (stock code: 09930.HK) ranked No.1 in China and No.14 in the world in the list of global peer companies (IRN 100). As a leading comprehensive equipment operation service provider in China, Hongxin Jianfa has made remarkable achievements in annual revenue and profit growth by virtue of years of deep cultivation in the industry, innovation and breakthrough against the trend.

2022年，宏信建發(股票代碼：09930.HK)位列全球同業公司排行榜(IRN100)中國第1名，全球第14名。作為中國領先的設備綜合運營服務商，巨集信建發憑藉多年的行業深耕，勇於創新，逆勢突圍，取得了全年營收和利潤大幅增長的優異成績。

在去年，宏信建發實現收入總額78.78億元，較上年度同比增長28.28%，淨利潤9.04億元，同比增長20.10%。其中經營設備租賃服務帶來的收入占比始終保持在65%以上，為公司主要收入來源。

經過長期發展，宏信建發在業內積澱深厚、優勢顯著。根據弗若斯特沙利文報告，按2022年在中國的設備保有量計，巨集信建發在高空作業平台、支護系統、模架系統等三個市場內均排名第一，其中高空作業平台市占率達29.6%，在業內大幅領先。同時，巨集信建發不斷細化網路佈局，截至2022年末，已擁有4大基地，349個服務網點，覆蓋187個城市，實現對華東、華南、華北、西南、東北等區域的網點覆蓋，累計服務客戶數量達約158,000家。

龐大的規模支援公司為需要大量設備的頭部客戶提供服務，從而能夠保障客戶數量的快速增長。而完善的服務網點佈局極大的提高了公司的應答效率，進一步加強客戶粘性，為巨集信建發業績的有機增長奠定了基礎。另一方面，根據招股書披露，公司致力於數位化和物聯網投資，常年重視在設備物聯網以及資訊化研發方面的投入，這也說明公司在設備運營行業內以更高效率管理龐大的設備機隊，建立了行業領先地位。



與此同時，宏信建發正逐步建立起多元、高質、穩定的客戶群，涵蓋了市政建設、房屋建設、交通建設、船舶海工、工業製造、綠色能源、倉儲物流、文化藝術、商業娛樂等廣泛領域。客戶數量同步實現強勁增長，截至2022年底，公司客戶數量達到15.8萬家，相比2020年增長2.4倍，年複合增長率達83.3%。

宏信建發除了通過高空作業平台等業務切入全國設備租賃市場，還緊跟國家戰略，圍繞「一帶一路」，積極拓展海外市場，挖掘海外市場的增長機會。憑藉公司前瞻性的視野，宏信建發在近幾年逐漸將業務從中國拓展至東南亞、中東、非洲等地區。這些地區作為新興市場，具有龐大的市場需求，從而為公司業績的進一步發展提供了強有力的動能。

根據規劃，巨集信建發將通過提升服務能力及擴大服務網點，提高公司市場佔有率。一方面，計劃增加中國經濟熱點地區一二線城市服務網點密度，增強服務回應能力；另一方面，進一步擴大地理覆蓋範圍，擴展國際版圖，持續探索諸如新加坡、馬來西亞等東南亞國家的市場機會。

未來，宏信建發將持續推進自身以及全行業數位化變革，深入貫徹國家新發展理念，認真踐行做中國設備運營行業國家隊、設備運營服務產業領跑者的戰略定位，矢志不移錨定行業一流，堅定打造核心競爭優勢，持續做強做優做大，實現高品質發展，成為行業領先的全產業鏈頂級服務商。

中寶新材：以科研實力驅動 把握生物降解塑料產業的黃金機遇



近年來，中國政府非常重視塑料污染治理，制訂了全面的「白色污染」治理計劃作為主要改革任務，訂明至2025年底，各個不同市場禁止使用不可降解塑料袋。在國家及地方政府對塑料污染治理力度加強的背景下，一次性生物降解塑料產品市場呈現出廣闊的前景，行業發展穩步向好。

2023年3月31日，港股市場迎來一家一次性生物降解塑料頭部企業—中寶新材集團有限公司(下稱「中寶新材」或「公司」，股份代號：2439.HK)登陸。

公司於2014年3月成立，主要在中國東北製造生物降解塑料產品，生產基地位於中國吉林省長春市，其銷售的生物降解母粒可用於製造生物降解塑料產品。

根據弗若斯特沙利文報告，按中國一次性生物降解塑料產品製造商貢獻的收益計算，中寶新材於中國所有一次性生物降解塑料產品製造商中排名第四，2021年佔市場份額約2.6%。按2021年生物降解塑料產品銷售收益計，公司在中國東北所有一次性生物降解塑料產品製造商中排名第一，市場份額為29.6%。

與此同時，中寶新材在業內屢獲殊榮。公司早在2017年即獲得「吉林省科技小巨人企業認定證書」，自2018年起被認定為「高新技術企業」，並於2021年被認定為「省級企業技術中心」。這些榮譽背後，反映了中寶新材在一次性生物降解塑料產品的研發領域所展現的卓越實力。

中寶新材自2017年12月起便與中國東北的長春應化所合作，投入大量時間和資源進行生物降解塑料產品的開發和製造。截至2023年3月底，公司在中國持有29項實用新型專利、2項發明專利和3項註冊商標，充分證明了其在生物降解塑料產品開發和製造方面的創新能力和專業水平。

值得一提的是，中寶新材不僅在產品的高質量和穩定性上取得了明顯成效，更在行業標準化方面有所突破。公司曾參與「GB/T 38082-2019」標準的討論及制定，這一標準是中國生物降解塑料購物袋的首個並唯一的國家標準，彰顯了其行業的領先地位。

從行業發展趨勢來看，受政策所驅動，中國一次性生物降解塑料產品佔一次性塑料產品的比例預計由2021年的8.2%增至2026年的22.6%，2026年整體銷售收益預計達致人民幣1,921億元，複合年增長率為11.5%，保持雙位數增長。

依託行業領先地位及優秀的科研實力，中寶新材有望受惠於中國政府的多項有利政策及倡議，從而鞏固其作為中國生物降解塑料產品領先製造商之一的地位，並將業務擴充至中國其他地區。未來，公司將通過強化研發能力及擴大生產基地，抓住未來的增長機會，促進業務可持續發展，為股東及投資者帶來穩定的回報。

金融街物業：業務版圖再添新軍 項目拓展獲重大突破



Financial Street Property (stock code: 1502.HK) issued an announcement for 2023 interim performance. During this period, the group adhered to an aggressive expansion strategy, placing high importance on the growth of its commercial and public infrastructure businesses. Leveraging its expertise and strong brand image in these two sectors, the group actively and comprehensively participated in market competition.

金融街物業股份有限公司作為全國領先的為商務物業提供綜合物業管理服務的供應商之一，專注於中高端物業管理服務。自1994年起，集團提供物業管理服務逾27年，已將物業管理業務延伸至六大區域（即華北、西南、華東、華南、東北及華中），所服務的项目涵蓋了多種物業業態，並通過一站式服務平台為業主及住戶提供量身定制的優質服務，以提升客戶居作空間的品質和滿意度。

金融街物業（股份代號：1502.HK）欣然宣佈公司及其附屬公司2023年上半年中期業績。2023上半年期間，集團秉持積極拓展戰略，高度重視商務及公建業態的業務規模拓展，憑藉在這兩大業態上的專業優勢與良

好品牌形象，全面且深入地參與市場競爭。透過在一二線城市及重點區域市場的深耕，成功獲得包括政府機關、軍隊、學校、產業園區、公共交通系統配套設施等在內的多樣化管理項目。

積極推進合作、收購事宜，業務規模持續擴張

2023年上半年，集團持續深化與第三方的合資合作策略，穩步提升業務規模及市場競爭力。報告期間，旗下附屬公司北京金融街第一太平戴維斯物業管理有限公司與合作夥伴共同創立山東金融街物業有限公司。這一合資公司將承接位於山東省淄博經濟開發區的多個重點項目，通過整合集團與合作方的管理優勢和資源優勢，有效提升項目的服務品質和運營質量，並進一步拓展周邊物業管理市場，以推動業務規模的有序擴張。

與此同時，報告期間，集團就收購置佳物業服務有限公司70%股權一事與賣方訂立股份買賣協議。作為在香港成立的物業服務公司，置佳物業擁有豐富的管理經驗。這一收購行動不僅是集團豐富業務版圖的關鍵一步，更將透過結合目標公司的經營專長，全面增強集團的綜合競爭力，為未來的持續增長奠定堅實基礎。



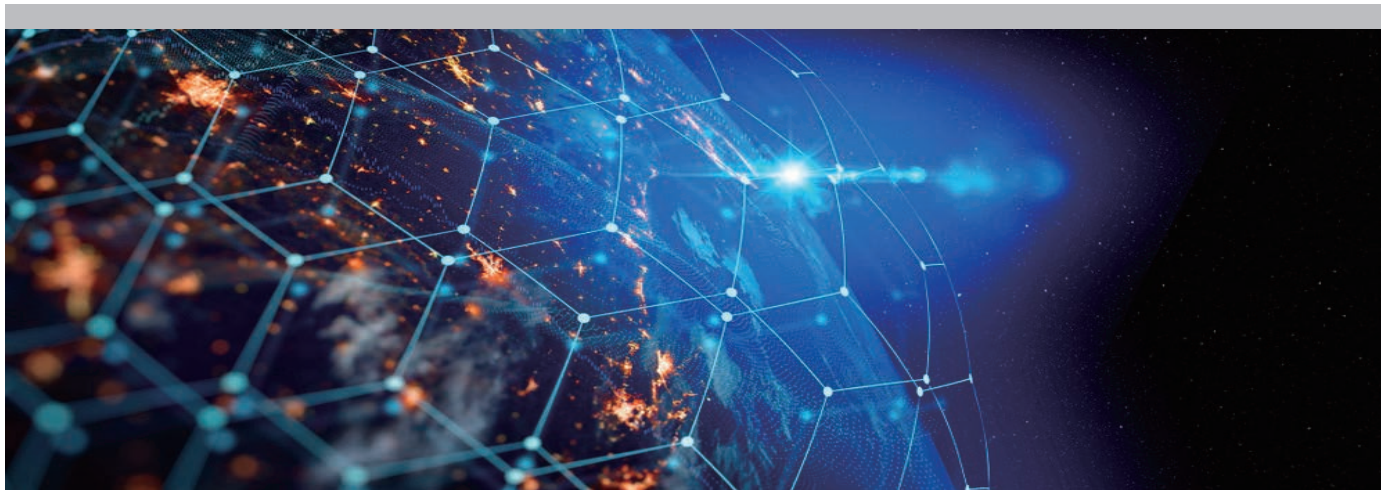
各類項目發展穩健，市場競爭力充分彰顯

項目發展方面，2023年上半年，集團成功取得多個代表性項目。其中包括位於山東省淄博市的阿特拉斯·科普柯產業園，該園區作為城市發展價值集群的一部分，被定位為重點打造的產業板塊；位於山東省東營市的方蘭德高新區新材料產業園，以石油裝備為主導產業；位於重慶市江北區的三橋洞PARK，涵蓋了餐飲、零售、娛樂、現代藝術空間等多元業態；以及位於陝西省榆林市的國家能源神朔大酒店項目和位於貴州省黔南布依族苗族自治州的龍裡觀音山森林小鎮等，共同展示了集團在推進不同領域的項目落地的拓展能力。

除上述項目外，集團同時成功中標多個政府機關及軍隊營區項目，如北京市房山區政府辦公區、呼倫貝爾市下轄某自治旗政府辦公區及北京某空軍營區等。這一系列的成功中標不僅證明了集團在物業管理服務領域的專業實力，亦凸顯了其在政府及軍隊後勤服務領域的競爭優勢，充分彰顯了集團的品牌影響力和市場地位。

展望未來，集團將繼續堅定規模拓展戰略，依託高端商務物業服務實踐經驗、品牌影響力及核心競爭優勢，持續提升市場拓展外生能力，不斷擴大管理半徑，將高品質服務作為發展的內在支撐，增強市場及客戶認可度，加速完善特色增值服務體系，把握多業務板塊之間的資源與產業協同機會，促進企業持續穩健發展。

徽商銀行經營業績再創新高 數位化轉型促高品質發展



In 2022, it was a year of reform and transformation of Huishang Bank, which promoted the high-quality development of the industry. Faced with the challenges brought by external unexpected factors, the Bank persisted in increasing credit support, grasping projects, exploring markets and expanding customers, and helping local economic development. Adhering to the mission of inheriting the culture of Huizhou merchants and building a modern bank, Huishang Bank strives to build an internationally renowned national brand bank, and under the guidance of the scientific concept of progress, pays attention to the speed of progress and crisis control, short-term goals and long-term strategies. Through the construction of organizational structure, business process, crisis management, information technology, performance appraisal, corporate culture and other aspects, a beautiful answer sheet was handed over in 2022.

2022年，是徽商銀行改革轉型，促進業內高品質發展的一年，面對外部超預期因素帶來的挑戰，該行堅持持續加大信貸支持力度，抓項目、跑市場、拓客戶，助力地方經濟建設。徽商銀行秉持著傳承徽商文化，打造現代銀行的使命，努力鑄造國際知名的民族品牌銀行，並以科學進展觀為指導，注重進展速度與危機控制、近期目標與長遠戰略，通過組織架構、業務流程、危機經營管理、資訊技術、績效考核和企業文化等和新元素的建設，在2022年交出了一份靚麗的答卷。

截至2022年末，徽商銀行本外幣資產總額15802.36億元，較上年增長14.21%；其中，客戶貸款及墊款總額7643.09億元，增加1095.14億元，增長16.72%。負債總額14574.14億元，增長14.56%；其中，客戶存款總額8941.56億元，增加1254.88億元，增長16.33%。實現淨利潤136.83億元，較上年增加18.98億元，增長16.11%。

業績方面

徽商銀行2022年經營業績再創新高，全年實現營業收入362.3億元，較上年同期增加7.16億元，增幅2.02%；實現淨利潤136.83億元，較上年同期增加18.98億元，增幅16.11%。

業務運作方面

- (1) 徽商銀行致力於打造交易銀行財資管理平台，滿足客戶交易全過程的資金管理需求。2022年，本行現金管理簽約客戶8,657戶，較上年增長70.35%；現金管理業務年度交易量達4.99萬億元，較上年增長1.22%。
- (2) 大力推進債務融資工具承銷業務，完成註冊債務融資工具39單，註冊額度人民幣832.7億元；完成債務融資工具發行57單，承銷金額人民幣235.1億元，比上年增長10%。
- (3) 注重科技金融，通過產融結合等方式，打造科學高效的科技金融服務體系。截至2022年末，本行科技型企業貸款餘額達人民幣585.30億元，較年初淨增人民幣146.33億元，增幅33.33%；科技型企業貸款客戶數量達4,306戶，增幅28.42%。
- (4) 持續推動綠色金融業務發展，截至2022年末，徽商銀行綠色信貸餘額合計人民幣545.76億元，較上年末增加人民幣223.96億元，增幅69.59%。
- (5) 2022年，個人網上銀行業務繼續保持平穩發展，個人網上銀行客戶總數達到753.94萬戶。交易金額達人民幣5.22萬億元，與去年基本持平。
- (6) 積極推動快捷支付、閘道支付和無感支付等各項網路支付業務快速發展，提升惠民服務效率和水準。2022年，網路支付業務實現交易40,088.73萬筆，同比增長16.36%，交易金額達人民幣2,170.32億元，同比增長0.25%。
- (7) 截至2022年末，手機銀行客戶數已達848.27萬戶，同比增長20.33%，手機銀行交易22,681.29萬筆，交易金額達人民幣17,236.99億元。

風險管理方面

資本充足率持續滿足監管要求，核心一級資本充足率為8.60%；一級資本充足率為9.53%；資本充足率為12.02%。不良貸款總額113.61億元，不良貸款率1.49%，實現雙降。並有效地控制風險，2022年，不良貸款撥備覆蓋率為276.57%，較2021年末上升36.83個百分點，風險抵補能力顯著增強。

徽商銀行在年報中透露，不僅僅是個人金融服務，其數位化轉型戰略行動已切入各個業務領域，為供應鏈金融、國際結算、財富產品代銷、金融便民服務、個人信貸、小微企業信貸等公、私業務領域產品創新，以及業務運營、風險內控、資料決策等領域的管理創新提供資訊系統的敏捷開發支援。

談及未來的發展前景，徽商銀行表示，將積極搶抓安徽長三角一體化、中部地區加快崛起等多重國家戰略疊加機遇，堅定不移「謀發展、防風險、促轉型、強管理、優作風」，以全力服務創新安徽、共進安徽、美麗安徽、開放安徽、幸福安徽為經營主線，全力推進數位化轉型，致力打造專業、規範、協同、敏捷的優秀地方主流銀行。

中裕能源： 成功超募綠色銀團貸款

Zhongyu Energy Holdings Limited and its subsidiaries (collectively referred to as the “Group” or “Zhongyu Energy”) provide professional gas services in various cities in China. The Group’s three major business segments, namely sales of gas, gas pipeline construction and connection, and value-added services, contributed 87.2%, 7.4% and 2.8% of the Group’s turnover in 2022, respectively. In 2022, the Group’s city gas concession right business has spread 11 provinces and autonomous regions, including Henan, Shandong, Hebei, Jiangsu, Anhui, Heilongjiang, Jilin, Fujian, Zhejiang, Inner Mongolia and Jiangxi.

6月20日，中裕能源控股有限公司（「中裕能源」或「公司」；股份代碼：03633.HK）宣佈，公司於近日成功籌組4億美元（等值）境外綠色銀團貸款並完成首筆提款，獲得超額認購金額1.8倍，較原計劃募資規模增加33%，成功實現超額募集，在補充公司流動資金的同時，也為公司智慧能源集團發展綠色項目提供了有力保障。

據悉，本次境外綠色銀團貸款由渣打銀行、德意志銀行、中國銀行（香港）有限公司和平安銀行聯合牽頭。其中渣打銀行、德意志銀行和中國銀行（香港）有限公司同時擔任牽頭安排行和帳簿管理行及綠色貸款協調人。

此次銀團吸引了來自國內、國際的近20家銀行和金融機構參與。超額募資充分體現了公司基本面和所在行業地位受到一眾銀行和金融機構的高度認可，未來可持續發展前景備受看好。根據計劃，該綠色貸款將用於公司現有債務的再融資，為日常運營提供流動資金，以及繼續發展智慧能源項目。



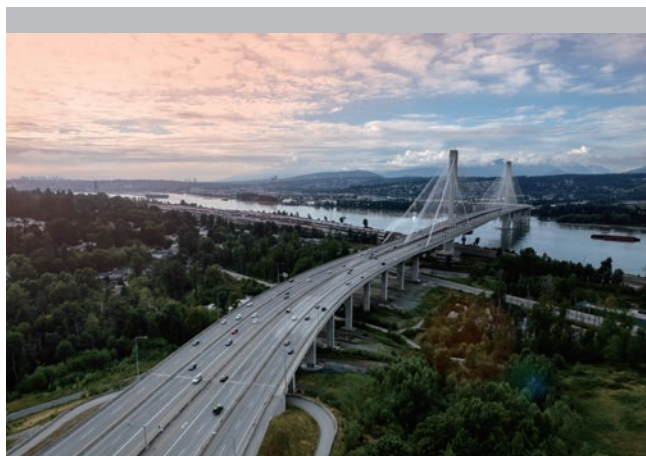
（中裕能源控股有限公司董事局主席、執行董事王文亮）

值得一提的是，本次銀團貸款成功獲得香港品質保證局(HKQAA)綠色認證，並且引入了美元及港幣雙幣種，有效控制境外融資綜合成本。

此前，公司於2021年11月完成一筆5.65億美元的「可持續發展掛鉤銀團貸款(SLL)」，成為國內城市燃氣行業首個將可持續框架與銀團融資結構相結合的民營企業。面對宏觀環境的持續波動和市場不確定性加劇，公司及時調整融資戰略，與境內外各金融機構加強交流積極應對，推陳出新，敢於在ESG管理相關指標做出重大承諾，並因此屢獲殊榮。2022年12月，香港品質保證局(HKQAA)授予中裕能源「傑出綠色和可持續貸款發行機構（綜合能源服務）-卓越遠見可持續發展掛鉤貸款績效指標」和「ESG披露優化先鋒機構」兩項大獎。

中裕能源一直致力於為客戶提供優質、高效、清潔的綜合能源服務，主營業務覆蓋城鎮燃氣、智慧能源、能源貿易以及增值業務與新零售。公司表示，未來將繼續堅持「以市場為導向，以客戶為中心，以效益為目標」的經營原則，牢牢把握經濟復甦以及政策推動的新機遇，順應綠色、低碳轉型發展大勢，真正做到因地制宜，實現城鎮燃氣與智慧能源的高效協同，持續為客戶提供優質高效的能源綜合服務，並致力成為「最具價值綜合能源服務商」。

深高速：A股定增方案獲股東大會通過業績穩健持續回報股東



On September 20, Shenzhen Expressway Corporation Limited (“Shenzhen Expressway” or the “Company”, stock code: 00548.HK) convened an extraordinary general meeting and a class meeting of shareholders, at which the proportion of consent for the motion on the proposal for the issuance of A shares by the Company to a specific target (hereinafter referred to as the “Motion”) exceeded 90% at both of the aforesaid meetings. The approval rate of the motion on the proposal for the issuance of A shares by the Company to a specific target (the “Proposal”) at the above general meetings exceeded 90%. As the Motion was a connected transaction motion, the major shareholder, SZI, was required to disqualify itself from voting. The fact that the Motion was passed with a high number of votes in spite of the disqualification of the major shareholder demonstrated the full recognition and firm support from the vast number of small and medium-sized shareholders of the Company’s management’s decision-making ability.

9月20日，深圳高速公路集團股份有限公司(下稱「深高速」或「公司」、股份代號：00548.HK)召開臨時股東大會及類別股東大會，其中關於公司向特定對象發行A股股票方案的議案(以下簡稱「該議案」)在上述股東大會上的同意比例均超過90%。由於該議案為關聯交易議案，大股東深國際需迴避表決，在大股東迴避的情況下議案能夠獲得高票通過，體現了廣大中小股東對公司管理層決策能力的充分認可與堅定支持。

深高速本次發行擬募集資金不超過人民幣65億元，其中不超過46.00億元用於外環三期項目建設。

據瞭解，外環高速(深圳段)是廣東省「十二縱八橫兩環」高速公路主骨架網的加密線，也是深圳市「八橫十三縱」幹線道路網的重要組成部分，作為粵港澳大灣區重要的交通基礎設施，路網優勢明顯，全線貫通後將與深圳區域的10條高速公路和8條一級公路互聯互通，成為深高速的優質核心資產。外環三期建成後，外環高速(深圳段)將全線貫通，一方面可以發揮項目整體效益，另一方面還能通過完善路網佈局，為深高速集團其他收費公路帶來交通流量。深高速通過本次發行，將進一步鞏固收費公路主業優勢。

同時，本次發行募集資金除了用於收費公路主業投資外，剩下的將用於償還有息負債。一方面，高速公路是使用週期長、技術標準高和投資巨大的基礎性設施，高速公路行業屬於資本密集型行業；另一方面，與債權融資方式相比，深高速通過本次發行募集資金，更有利於控制有息負債規模，進而合理管控財務費用、提升盈利能力，強化財務穩健性水平，緊跟政策形勢，抓住市場機遇。

通過外部融資促進核心業務及增長型新業務的發展，對增強企業綜合實力及實現提高股東回報具有重要意義。自上市以來，深高速一直堅持回報股東，已連續26年不間斷派發現金股息，累計派發現金股息約人民幣132億元，是「A+H」兩地資本市場上市募資總額的5.7倍。近5年的現金分紅比例平均約為50%，A股平均股息率達5.7%，H股平均股息率達7.8%。根據其《2021年—2023年股東回報規劃》，公司承諾每年現金分紅不少於當年可分配利潤的55%，公司表示，在完成A股增發後，公司將根據實際發行情況適當安排發行後的分紅比例，維護現有股東利益。

財報顯示，2023年上半年，深高速以「十四五」戰略目標為導向，積極採取措施促進生產經營，提升生產效率，主動挖潛增效，切實做好收費公路、大環保和其他相關業務工作，實現營業收入約人民幣41.25億元，同比增長0.75%。其中，實現路費收入約人民幣25.99億元，佔總收入的63.01%。實現歸屬於母公司股東的淨利潤人民幣9.29億元，同比上升9.49%，盈利穩健增長，基本面保持穩固。

以良好的基本面為基礎，深高速的A股定增計劃有助於其進一步提升中國公路上市企業第一梯隊的競爭地位，推動公司戰略規劃的實施，並為股東創造更好的回報。未來三年是公司實施「十四五」戰略規劃關鍵時期，深高速將繼續強化高速公路主業優勢，改善資本結構，實現高質量的跨越式發展。

中廣核礦業：獲納入港股通 有望迎估值與流動性雙升

CGN Mining Company Limited (stock code: 1164. HK) is pleased to announce that, according to the Hang Seng Index Company's review results published on August 18th, which were based on data up until June 30, 2023, the company has been incorporated into the constituents of the Hang Seng Composite Index. This change became effective from September 5th onwards. Simultaneously, the company has officially become a viable investment option under the Shanghai-Hong Kong and Shenzhen-Hong Kong Stock Connects, poised for a potential elevation in valuation and liquidity.

中廣核礦業作為全球唯一背靠核電、港股上市產量最大的鈾業集團，同時也是亞洲唯一的純鈾業上市公司，公司在天然鈾資源的開發與貿易方面具有得天獨厚的優勢，構築了寬廣的護城河邊際與高競爭壁壘。2023年上半年，受益於天然鈾價格上升，公司實現營業額2,934百萬港元，較2022同期增加約22%。

公司採用「投資+包銷」的業務模式，使得公司可以獲得投資收益和包銷利潤兩部分收益；2023上半年，根據與謝米茲拜伊鈾有限責任合夥企業（「謝公司」）、礦業公司奧爾塔雷克有限責任合夥企業（「奧公司」）的全年包銷安排，公司完成672tU鈾產品採購與銷售。此外，通過位於英國的子公司，公司積極佈局天然鈾國際業務，推動產品銷售及業務覆蓋範圍的穩步擴大。

此次成功獲納入港股通可投資範圍，對公司而言是一次重要的發展契機，有望進一步提升知名度、影響力與國際化水平的同時，也將為內地投資者提供更便捷的途徑參與公司股票的投資，獲得更多主流券商分析師及機構投資者的關注，從而有效增強公司股票流動性和投資吸引力，進行價值重塑，為公司的長期發展注入新的活力，打開更為廣闊的發展空間。

公司表示：「公司股票納入恆生綜合指數和滬、深港通名單是我們發展歷程中的重要里程碑，這不僅是對我們過去取得的成績的肯定，也是對我們未來發展潛力的認可。未來，我們將繼續堅持高質量發展，以期為投資者創造更大價值。」



上實環境2023財年第1季度收入 同比增長7.5%至人民幣19.19億元



SIIC Environment Holdings Ltd. (“SIIC Environment” or the “Group”, Hong Kong stock code: 807), a leading water treatment and environmental protection company, announced its results for the three months ended 31 March 2023 (“1QFY2023” or the “Reporting Period”). The Group’s total revenue for the quarter climbed by 7.5% YOY to RMB1.919 billion and gross profit also rose by 16.9% YOY to RMB676 million. Net profit attributable to shareholders decreased by 14.7% to RMB150 million due to increase in administrative and finance expenses.

5月，上海實業環境控股有限公司（「上實環境」或「公司」；股份代碼：00807.HK）宣佈，截至2023年3月31日止三個月（「2023財年第1季度」或「報告期內」）之業績。集團實現總收入同比7.5%增幅，達人民幣19.19億元，毛利同比上升16.9%至人民幣6.76億元。股東應佔淨利受行政及財務費用增加影響，下降14.7%至人民幣1.50億元。

上實環境2023財年第1季度建設收入為人民幣6.14億元，與2022財年第一季度基本持平，重點固廢項目上海

寶山再生能源利用中心（「寶山項目」）計劃於2023年全面建設完成及全面投入運營。報告期內，服務特許經營安排收入一運營維護收入與財務收入同比增加12.10%至人民幣12.04億元，主要源於污水處理量和平均處理價格增加，以及服務特許安排帶來更高財務收入。

新項目方面，上實環境於報告期內拓展粵港澳大灣區佈局，首次在澳門獲得3個污水處理項目，分別是澳門氹仔污水處理廠、澳門國際機場污水處理站以及澳門林茂海邊大馬路臨時污水處理項目，設計處理規模分別為6.9萬噸/日、685噸/日以及2萬噸/日。上實環境另有一個位於哈爾濱的污水處理項目投入商業運營，設計處理規模為2萬噸/日。

首席執行官陽建偉先生表示：「2023年，隨著中國疫情防控政策全面放開，中國經濟逐步復甦，本集團將繼續把握發展機遇，在一系列利好政策的推動下，充分發揮自身優勢，大力踐行 ESG 發展理念和體系建設，穩步推進各項工作的同時，加大在長江經濟帶、長三角和粵港澳大灣區等重點區域的投入，深入挖掘新一輪發展機會，不斷提升市場份額，為股東提供長期可持續的價值回報，為人與自然和諧共生的中國式現代化做出貢獻。」

滔搏國際控股有限公司： 國內領先服裝零售行業逐漸回暖 維穩增長勢頭



Topsports (06110.HK), as a leader in the domestic retail industry, has seen rapid growth in its newly disclosed FY24 turnover revenue since the lifting of the anti-epidemic policy. The company has enriched its brand matrix through its consistently good partnership with internationally renowned sports brands on the basis of cooperation with domestic trendy niche brands to enrich consumers' diversified scenario needs. From March-May 2023 year-on-year 2019 pre-epidemic data, of which the growth rate fell in May, due to the impact of the second epidemic in the country, for the consumer mentality has an impact.

滔搏(06110.HK)作為國內最大的服飾運動零售商之一，擁有眾多全球知名運動品牌的代理銷售權。其中，作為全球最大的零售合作夥伴的耐克和愛迪達，中長期看來，隨著品牌復甦和庫存銷售作為改善條件下，能夠優化佈局，提高盈利水準。日前，滔搏舉辦2022/23股東週年大會，這也是自疫情閉關三年後，首次舉辦的線下活動。公司首席執行官於武先生表示，這也是三年以來，第一次赴港和大家見面，十分感謝各位股東對於公司的支持。雖過去三年由於受到疫情的影

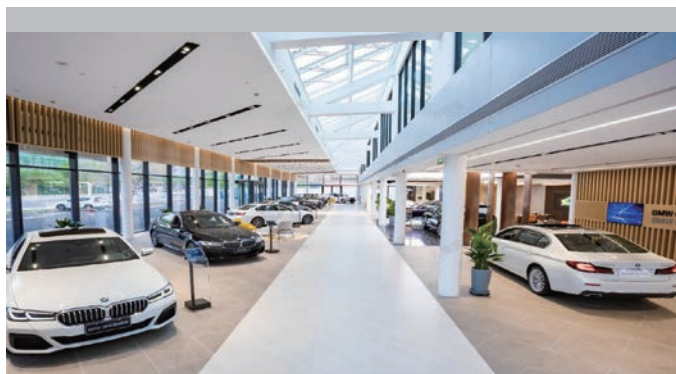
響，但從公司所披露的業績成績來看，公司一如既往的保持清晰的業務思路。從我國零售額3-5月同比增長，增速分別為17.7%，32.4%，17.6%，而此月間的數據跑贏大盤，且創20個月內新高。不難看出，零售行業雖深受大環境影響，但是滔搏始終聚焦線上上線下綜合發展的能力。於武先生表示，十分欣喜能看到因疫情而鍛煉的企業韌性，相信未來滔搏能夠繼續保持領先及高效的業務水準，健康的現金流水平以及抵抗風險的能力。而此前，兩大國際品牌在歷經疫情和新疆棉花事件後，在運動服飾等零售業中逐漸恢復，整體呈現復甦趨勢。疫情後，隨著各地逐漸放開，線下門店經營韌性逐漸修復，品牌合作與新品發售表現也十分強勁。公司作為國內領先的運動服飾行業龍頭，在回暖之際，透過豐富品牌合作矩陣，在與國際知名品牌合作基礎之上，大膽創新，嘗試與國潮小眾品牌合作，碰撞品牌新花火。借此達到，拓展運動場景與銷售品類，同時又滿足消費者多元化場景搭配的需求。

公司線下門店透過數位化賦能，加強門店的優勝劣汰，透過調整線下門店面積、評估門店效益，重新審慎開店進程。在FY23單店平均銷售面積同比增加9.2%，經營優勢經驗也逐步在其他門店中得以借鑒和改善。對於零售行業而言，加快公司各環節的數位化轉型，透過精準及高效賦能，對人力、物力和商品管理進行精細化的改造，持續優化從而達到提升運營效率，實現收益。整體而言，公司核心業務增速遠高於批發業務，另外會員規模也在持續擴充中。據最新統計，公司會員總量已突破7000萬人，同比增長遠超18%。



從2023年3-6月所披露的資料來看，自防疫政策調整後，滔搏主力合作國際品牌持續修復。不同月份流水雖有些許波動，但整體呈現改善趨勢。3-4月低速增長約20-30%，5月由於內地受到二陽影響，消費情緒有所回落，在短期內受到了一定擾動，而自6月來，基數相對較高。相較往年2019年疫情前，23年的3-6月從整體上已然恢復到了同期80%水準，5月恢復程度大不如前，6月恢復情況好於5月。

正通汽車順利完成配售 成功發行超1.22億新股



On 15th, June, China ZhengTong Auto Services Holdings Limited announced that a total of 122,560,000 Placing Shares were allotted and issued to not less than six independent Places at the Placing Price of HK\$0.48 per Placing Share pursuant to the terms and conditions of the Placing Agreement. The 122,560,000 Placing Shares represent approximately 4.47% of the total existing issued Shares before completion of the Placing and approximately 4.27% of the total issued Shares as enlarged by the allotment and issue of the Placing Shares.

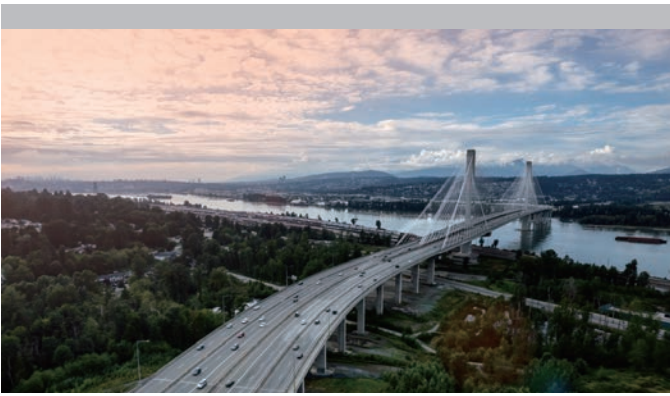
中國正通汽車服務控股有限公司(「公司」或「正通汽車」，股份代號：1728.HK)於2023年6月15日宣佈，公司已於當日完成新股配售。本次配售共計發行122,560,000股新股份，配售價為每股配售股份0.48港元。根據配售結果，所有配售股份獲悉數配售，合共配售予不少於六名獨立承配人，配售事項所得款項總額約為5883萬港元。

經扣除配售事項的成本及開支，配售價淨額為每股配售股份約0.46港元。根據每股股份面值0.10港元計算，配售股份的面值總額為12,256,000港元。配售股份佔配售事項完成前已發行股份總數的約4.47%，及占經配發及發行配售股份擴大已發行股份總數的約4.27%，並將在所有方面與現有已發行股份享有同等權利。

股權架構方面，緊隨配售事項完成後，廈門國貿控股集團有限公司持有的股份數目為820,618,184股，佔已發行股份總數的約28.62%，為單一最大股東；其他公眾股東持股為1,568,085,236股，股份占比約54.69%；承配人持股478,399,000股，占比約16.69%，概無承配人因配售事項成為公司主要股東。

正通汽車主要在中國從事4S經銷店業務及汽車供應鏈業務，是單一最大股東廈門國貿控股集團有限公司旗下的中國領先4S經銷店集團，一直致力經銷豪華及超豪華品牌汽車，以及經營中高端品牌經銷業務。2022年度，面對市場環境巨大的挑戰，公司在國資股東的大力支持下，主業恢復與業務拓展有序推進，取得良好成效。全年實現收益約人民幣226.07億元，同比增長約7.7%；總體毛利約人民幣15.87億元，同比上升約28.4%；年內虧損約人民幣2.97億元，同比下降約92.1%，業績實現大幅減虧，為可持續、高質量發展奠定堅實基礎。

在穩健經營的基礎上，正通汽車對業務發展高度重視，通過適當採取銀行貸款及其他融資方式，為日常營運擴充流動資金，並積極開源節流、降本增效，有力保障了發展韌性，推動業績持續復甦，邊際明顯改善。於2022年12月31日，公司的現金及現金等價物約為人民幣7.34億元，較2021年12月31日的約人民幣2.09億元增加約5.25億元，現金流較為充裕。



本次配售所得款項淨額約5634萬港元(扣除相關成本及開支後)，正通汽車擬用於償還銀行貸款。公司表示，此次配售符合公司及其股東的整體利益，新股配售的順利完成，乃公司利用市場籌集資金以償還部分即將到期較高昂銀行貸款的良好機會，從而補充現金流，優化資產負債結構，進一步改善公司的財務狀況，提升流動性水平，為其未來的業務發展做好充分準備。

總體而言，在目前港股融資環境嚴峻的大背景下，正通汽車逆流而上，成功完成了新股配售，並引入了一批對其業務有長期信心的投資者。這不僅彰顯了市場對正通汽車深厚的信任與支持，更為公司的長遠穩健發展注入了新的動力，凸顯出該公司作為具有持續增長潛力的優秀企業的形象。

展望未來，隨著中國經濟持續回暖，國內消費需求加速釋放以及政策端的不斷發力，以汽車消費為核心的居民消費預計將迎來強勁反彈。在疫情後國內經濟快速恢復背景下，公司將抓住汽車行業趨穩向好的機遇期，千方百計穩經營、擴規模、降成本、增效益，為公司的戰略落地和願景達成而不懈努力。

遠東發展欣然宣佈 澳洲墨爾本兩間地標酒店現已開業



(2023年4月21日，香港)由遠東發展有限公司(「遠東發展」或「集團」；股份代碼：35.HK)很高興地宣佈位於澳洲墨爾本核心商業區的兩間地標酒店現已開業。

2023年3月23日，墨爾本麗思卡爾頓酒店正式開業。該酒店位於墨爾本核心商業區的綜合用途發展項目 West Side Place，並設有257間豪華客房。大堂設於第80層，所有房間享有墨爾本的壯麗景色。

墨爾本麗思卡爾頓酒店是遠東發展於澳洲開發的第二間麗思卡爾頓酒店。於2019年11月，集團於珀斯的麗思卡爾頓酒店成功開業並設有205豪華客房，該酒店位於伊莉莎白碼頭的綜合豪華發展區內。

2023年4月19日，集團墨爾本帝盛酒店正式開業。該酒店設有316間客房，同時位於墨爾本核心商業區 West Side Place。墨爾本帝盛酒店提供精緻的美食體驗，並通過墨爾本當地藝術家的城市藝術展示此城市的活力。

墨爾本帝盛酒店是集團於澳洲的第二間帝盛酒店。2021年12月，集團於澳洲昆士蘭州開設一間設有313間客房的黃金海岸帝盛酒店，此酒店位於 The Star Entertainment 物業旁，毗鄰為很受歡迎的 Pacific Fair 購物中心和黃金海岸的美麗海灘。

遠東發展總經理孔祥達先生表示：「我們很高興於集團價值約24億澳元的 West Side Place 項目中開設兩間地標酒店。此兩間酒店將融入充滿活力的 West Side Place 社區，並為該區域發揮協同效應，並證明集團於澳洲的增長戰略，並將為遠東發展帶來收入貢獻。」

帝盛酒店集團總裁和執行董事邱詠筠太平紳士表示：「遠東發展目前於20個城市擁有、發展中或營運總共42間酒店。我們已為增長戰略投入大量資源，此兩間酒店的開業是帝盛的重要里程碑。我們正在澳洲開發另外5間酒店。完成後，集團將於澳洲擁有超過2,300間客房。」

海通恆信： 為服務實體經濟貢獻金融力量 上半年經營業績穩中有升



Recently, listed companies in Hong Kong have been releasing their interim reports intensively, and Haitong Unitrust International Leasing Co., Ltd. (stock code: 01905.HK) has performed well, continuing the trend of steady growth in revenue and net profit for several quarters, and has become the key target of the market's attention.

近期港股上市公司密集發佈中報，海通恆信國際融資租賃股份有限公司(下稱「海通恆信」或「公司」，股份代號：01905.HK)業績表現不俗，延續了多個季度收入、淨利穩步增長的趨勢，成為市場關注的重點標的。

中期業績報告顯示，2023年上半年，海通恆信經營業績穩健提升。實現收入總額42.86億元(人民幣，下同)，較上年同期增長4.7%；實現期間溢利8.08億元，較上年同期增長5.6%。截至2023年6月30日，資產總

額達到1,287.99億元，較上年末增長3.4%；權益總額達到194.63億元，較上年末增長3.4%。

2023年上半年，海通恆信緊跟國家戰略方向，加大在先進製造、能源環保板塊的投放，同時加速業務結構轉型，實現了風險的合理分散。截至2023年6月30日，公司生息資產規模前三大行業是先進製造、城市公用、能源環保，合計占比55.8%，前三大行業集中度較2022年末進一步下降1.0個百分點，資產集中度控制合理。

先進製造板塊方面，2023年上半年，海通恆信積極助力優質製造業客戶的復蘇和發展，持續輸送「金融活水」，響應國家支持小微企業發展的政策，重點服務專精特新「小巨人」企業，相關高端裝備製造業務上半年投放超98億元，先進製造板塊資產規模保持穩健。



城市公用板塊方面，2023年上半年，海通恒信抓緊時機加速業務轉型，重點推進以5G、數據中心、充電樁等為代表的新型基礎設施業務，以及以交通運輸、綠色低碳能源、水利等為代表的網絡型基礎設施業務，合理壓縮傳統業務新增投放，妥善進行存量業務租後資產管理，公司城市公用板塊的內部資產結構在報告期內實現了轉型優化。

能源環保板塊方面，海通恒信扎實服務「碳達峰、碳中和」國家戰略目標，大力加強在光伏儲能、污水污泥處理、固體廢棄物處理、餐廚垃圾處理等新能源、環保領域的業務拓展，2023年上半年，能源環保板塊新增投放超53億元，較去年同期增長42%，進一步夯實了作為公司第三大資產板塊的地位，充分顯示了公司服務雙碳戰略、支持國家能源產業轉型升級的決心和投入力度。

同時，海通恒信通過合理調整業務結構、加強導入優質客戶、運用智能物聯平台賦能資產監控、增加巡訪頻率、及時預警報告等措施，及時發現和化解項目風險。於2023年6月30日，正常類資產占生息資產的比例為97.54%，較2022年末上升了0.36個百分點；關注類資產占生息資產的比例為1.37%，較2022年末下降了0.36個百分點。報告期內正常類資產占比保持上升、關注類資產占比保持下降，資產質量整體趨勢向好。

此外，為應對複雜多變的信用環境，確保公司持續健康發展，公司始終將不良資產撥備覆蓋率保持在合理充裕水平，於2023年6月30日，不良資產撥備覆蓋率為253.37%，風險抵禦能力進一步夯實。

2023年下半年，海通恒信將繼續踐行「一大一小」客戶發展戰略，聚焦融資租賃主業，切實服務實體經濟，深耕新型能源和節能環保領域，構建產業金融生態圈，同時不斷完善風險管理體系，提升合規管控水平，夯實行業領先地位和競爭優勢，從而實現公司高質量可持續發展。

北京首都機場公佈二零二三年中期業績 航空市場恢復向好經營業績逐步改善



Beijing Capital International Airport Company Limited (“Beijing Capital Airport” or the “Company”, stock code: 00694.HK) announces the unaudited financial position and operating results of the Company for the six months ended 30 June 2023. The revenues of the Company were RMB1,985,073,000, representing an increase of approximately 80.2% as compared with the same period of the previous year.

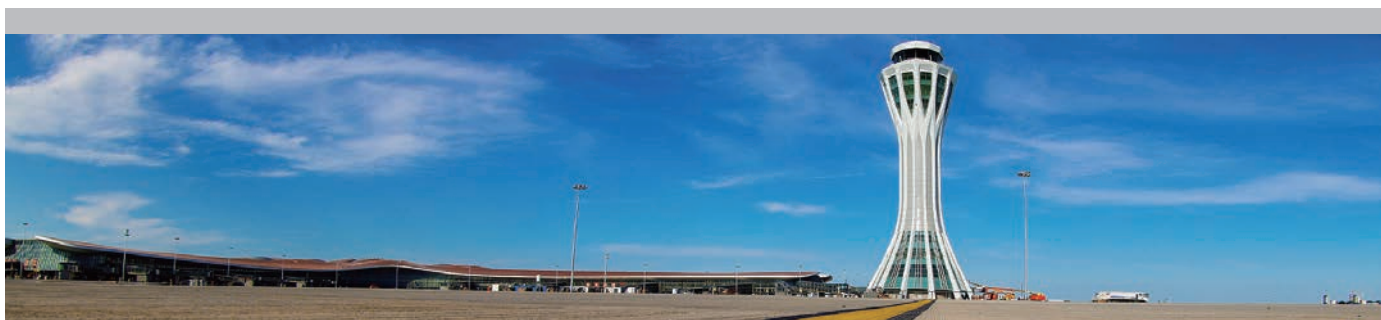
二零二三年上半年，公司經營情況獲大幅改善。收入方面，營業收入為人民幣1,985,073,000元，較上一年同期增長約80.2%，其中，得益於北京首都機場航空交通流量的穩定恢復，航空性業務收入大幅增長，合計為人民幣910,071,000元，較上一年同期增長160.9%；非航空性業務收入為人民幣1,075,002,000元，較上一年同期增長42.9%。成本方面，由於公司推進降本增效措施，使得航空安保相關費用減少，二零二三年上半年，經營費用為人民幣2,757,714,000元，較上一年同期下降0.3%。

二零二三年上半年，北京首都機場的飛機起降架次累計達175,937架次，較上一年同期增長133.4%，旅客吞吐量累計達23,100,384人次，較上一年同期增長318.3%，貨郵吞吐量累計達473,326噸，較上一年同期減少16.5%。

二零二三年上半年，國內航空市場逐步恢復，北京首都機場國內航空交通流量穩定回升。國際航空市場則因國際環境及地緣政治等因素，恢復相對緩慢。受旅行限制放開及國際流動性加強影響，國際飛機起降架次較去年同期小幅增長。由於去年同期國際貨運航班基數較大，本期國際貨運需求減少，客運需求增加，國際旅客吞吐量增速超過起降架次增速。港澳台地區飛機起降架次及旅客吞吐量較上一年同期明顯回升，同樣受地區航線及客運需求恢復的促進。

二零二三年上半年，公司飛機起降及相關收入達人民幣514,511,000元，同比增長99.2%，這一增長主要源於北京首都機場飛機起降架次的回升。然而，《關於國際客運航班機場收費有關問題的通知》(民航函[2023]297號)宣佈自2023年5月1日至年底暫停上浮10%的國際客運航班起降費收費標準政策，使公司飛機起降及相關收入增幅小於起降架次。另外，旅客服務收入為人民幣395,560,000元，同比增長336.7%，與旅客吞吐量增幅相符。

二零二三年上半年，公司特許經營收入達人民幣597,260,000元，同比增長70.2%。其中廣告收入為人民幣309,727,000元，增長16.9%，這一增幅由首都機場旅客吞吐量上升、國際航班恢復以及部分廣告合約到期未續約共同作用下形成；零售收入達人民



幣 155,442,000 元，增長 297.8%，主因本期國際旅客吞吐量回升引發的銷售增長；貴賓服務收入為人民幣 47,408,000 元，同比增長 100%，得益於 2022 年 8 月新增的常旅客付費會員業務；餐飲收入為人民幣 42,356,000 元，增長 75.1%，受益於旅客吞吐量增長及去年同期減免政策導致的基數較小；停車服務收入達人民幣 24,413,000 元，增長 243.8%，反映了旅客流量上升所帶來的收入提升；特許其他收入為人民幣 17,914,000 元，增長 15.5%，此增長來自與旅客量相關的特許業務增加。

二零二三年上半年，國內經濟向好，民航市場回暖，然而國際航班恢復緩慢與大興機場轉場分流仍為公司帶來壓力。展望下半年，隨國民經濟加速恢復，民航進入增量提質階段，公司將積極把握航空運輸市場的改善契機，推動重點任務，以鞏固發展基礎。

二零二三年下半年，公司將堅持「安全第一」，確保運行安全。持續排查整治重大安全隱患，加強管理，優化智慧系統，完善風險隱患共享和監督功能。同時，推動安檢通道標桿建設，探索新措施，提升風險管控能力，促進高質量發展。

二零二三年下半年，公司將致力於「品質運行」，提升旅客乘機效率。持續改善首都機場除冰雪保障，強化冬季效率；深化數據共享，建立數據管理體系；開展專項提升行動如安檢效率，流程優化等，全力推進運行品質。

二零二三年下半年，公司將踐行「中國服務」，紮實真情服務。精進服務標準，聚焦改進短板。與航司協同促進服務提升，優化服務產品，加強「第一國門讓愛聚首」品牌推廣，優化服務標準和流程方案，更好地滿足旅客出行需求。

中國交通建設公佈2023年中期業績： 加快「一帶一路」建設助力高質量發展 業績穩進增長再創新高

China Communications Construction Company Limited was incorporated on 8 October 2006 and was initiated and founded by CCCG (a state-owned enterprise under the SASAC) through restructuring as approved by the State Council. CCCG ranked the 63th in the Fortune Global 500. Meanwhile, CCCG has ranked the first among Chinese enterprises in ENR's Top International Contractors for seventeen consecutive years. The Company is the industry leader in each of its core businesses, namely infrastructure construction, infrastructure design and dredging. At the same time, the Company is the world's largest port, road and bridge design and construction company, and the world's largest dredging company; it is also the largest international contractor and highway investor in China; and the Company also owns the largest engineering fleet in the world. The Company currently has 32 principal wholly-owned or controlled subsidiaries. The Company operates its businesses in all provinces, cities, and autonomous regions of China, including Hong Kong and Macau Special Administrative Regions, and has established its global presence in 139 countries and regions.



中國交通建設公佈2023年中期業績：業績穩進增長再創新高加快「一帶一路」建設助力高質量發展

2023年上半年，面對複雜的市場環境，集團以「一利五率」「一增一穩四提升」為發展新目標，統籌有力抓好穩增長、優結構、提質效、控風險、強黨建等重點，業績穩進增長再創新高，特色優勢持續鞏固，戰略工程有序實施，科技創新成果顯著，改革活力持續增強，主題教育彙聚合力。

報告期內，集團實現營業收入人民幣3,644.50億元；歸屬於公司股東的淨利潤為人民幣123.49億元；扣除非經常性損益後歸屬於公司股東的淨利潤為人民幣118.96億元；每股收益為人民幣0.72元；實現新簽合同額人民幣8,866.93億元，同比增長10.6%。截至2023年6月30日，在執行未完工合同金額為人民幣38,066.86億元。

各業務板塊穩健增長，積極推進「一帶一路」佈局

2023年上半年，集團緊抓基建行業整體穩步上升機遇，各業務板塊實現穩健增長。其中，基建建設業務板塊新簽合同額為人民幣7,892.65億元，同比增長11.9%。

港口建設方面，持續保持在該領域的明顯競爭優勢，今年上半年新簽合同額為人民幣438.62億元，同比增長14.3%，占基建建設業務的6%，成功落地平陸運河主體工程、深圳港鹽田港區東作業區集裝箱碼頭一期工程、岷江老木孔航電樞紐工程等重點項目。

道路與橋樑建設方面，集團作為中國該領域最大的建設企業之一，具有明顯的技術優勢和規模優勢，上半年該領域新簽合同額為人民幣2,058.66億元，同比增長15.1%，占基建建設業務的26%。集團連續斬獲新疆G219線昭蘇至溫宿公路和溫泉至霍爾果斯公路等多個優質公路項目。繼續領軍長大橋、長大直徑盾構核心技術，打造多個「世界之最」炫技之作，以全球領先的科技水平，不斷刷新路橋建設的世界記錄。

鐵路建設方面，集團持續將「中交鐵道」的品牌名片在國內外市場打響。報告期內，集團堅定踐行交通強國戰略，成功中標新建南通至寧波高速鐵路先開段站前及相關工程TYZQ-4標段等建設工程；成功進入非洲、東南亞等境外鐵路建設市場，建成運營及在建多個重大鐵路項目。集團中國境內鐵路建設新簽合同額為人民幣189.95億元，同比增長5.9%，占基建建設業務的2%。

城市建設等領域方面，集團積極搶抓國家新型城镇化進程加速所帶來的增長機遇，上半年新簽合同額為人民幣3,878.40億元，同比增長7.8%，占基建建設業務的49%。按照項目類型劃分，房屋建築、城市綜合開發、市政工程、城市軌道交通、環境治理及其他分別占城市建設新簽合同額的35%、18%、14%、10%、3%和20%。

疏浚業務方面，隨著國家「四橫四縱兩網」總體佈局逐漸鋪開，綠色發展理念深化實踐，沿海港口智慧升級、內河高等級航道整治、流域生態治理保護催生新的市場機遇，集團上半年新簽合同額為人民幣622.40億元，同比增長3.6%。其中，來自於境外地區的新簽合同額為人民幣71.96億元（約折合10.70億美元）。

在海外市場方面，今年正值高質量共建「一帶一路」倡議提出十周年，「一帶一路」沿線國家和地區基建行業將釋放更大增長空間。報告期內，集團積極應對國際和行業形勢發生的深刻變化，扎實推進「公司國際化」各項工作，加速在「一帶一路」沿線國家和地區的佈局，形成了多點開花、齊頭並進的良好局面，經營質效和發展規模穩步提升。粵港澳、新加坡、中亞等地成功簽約一批環保和管網項目，新興業務再添發展新動能，「一帶一路」建設成果豐碩。

上半年，集團各業務來自於境外地區的新簽合同額為人民幣1,411.75億元（約折合209.83億美元），同比增長22.2%，約占新簽合同額16%，其中在「一帶一路」沿線國家和地區新簽合同額101.52億美元。新簽合同額在3億美元以上項目15個，總合同額131.46億美元，占全部境外新簽合同額的63%。



全面深化落實改革，創新引領高質量發展新活力

今年以來，國家加快新一輪國企改革深化提升行動的部署工作，以提高核心競爭力和增強核心功能為重點，在鞏固深化三年行動已有成果基礎上補短板、強弱項，固底板、揚優勢。在新一輪國企改革的總體要求背景下，集團結合企業實際，抓好研究部署，動真碰硬勇闖改革「深水區」，精準發力增強改革「獲得感」，創新思路強化改革「帶動力」，彰顯作為大型央企高質量發展的經營底色。

針對在深化改革方面的佈局，集團將順應新一輪企業改革總體要求，以改革深化提升增強發展活力。一是以更大力度佈局戰略性新興產業。在頂層設計上，深入研究基礎上形成系統工作方案，有序推進成果落地。在產業範圍上，加大新一代信息技術、新能源、新材料等產業培育力度，做好價值判斷。在目標導向上，努力實現戰略性新興產業營收占比逐年提升。在方法路徑上，通過並購重組、上市融資、產業協同、聯合攻關等方式，力求儘快取得根本性突破。

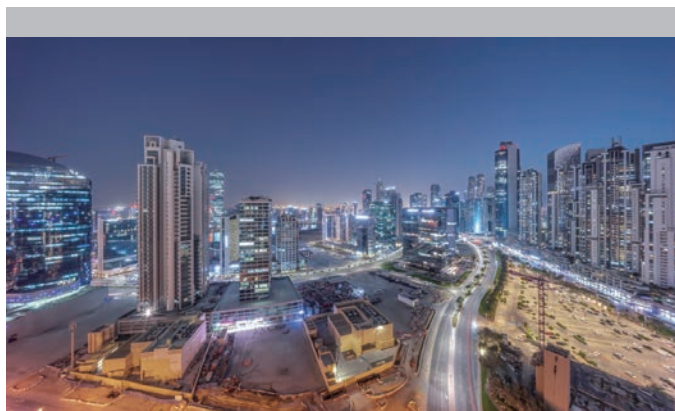
今年上半年，面對複雜多變的國內外市場環境，集團展現了強勁的經營韌性和穩健的經營底色。展望下半年，董事長王彤宙表示，「集團將堅持以更加堅定的信心、更加堅強的意志、更加堅決的措施推進高質量發展，為全面建設社會主義現代化國家、全面推進中華民族偉大復興作出新的中交貢獻。」



二是以更大決心推動傳統產業高端化、智能化、綠色化升級。作為基礎設施建設龍頭企業，集團將協同產業上下游各類企業，聚合資源、聚焦發力高端製造、智能交通、智慧城市，統籌產業綠色升級和綠色產業佈局。同時，抓住全球產業結構和佈局調整的機遇，優化國際產業佈局，在安全可控前提下，增強資本、資源、技術、人才等各類要素全球化配置能力。

作為科技創新的「國家隊」，集團積極踐行和擔起打造原創技術策源地、加強技術攻關方面的使命和重任，聚焦關鍵核心技術與「卡脖子」領域，以交通強國建設試點為牽引，不斷完善科技創新體系建設，加強關鍵核心技術攻關，提升自主創新能力，持續深化科技體制機制改革，加強科技激勵力度和人才隊伍建設，多措並舉，大力實施創新驅動發展戰略，以科技創新持續推動集團向「科技型」世界一流企業邁進。報告期內，集團研發開支為人民幣94.17億元，占營業收入的比例為2.6%，同比增加0.1%，多項「卡脖子」技術攻關方面取得實效。

易鑫集團新能源車業務表現強勁 融資額同比增長278.7%



On May 11, YiXin Group (2858.HK, hereinafter referred to as “YiXin”), a professional auto finance trading platform in China, announced 155,000 auto financing transactions this year (including new and used cars); the total amount of auto financing during the period amounted to RMB14.9 billion (hereinafter referred to as the same), representing a year-on-year increase of 8%, of which the total amount of new car financing rose by 42.1% year-on-year. During the period, total auto financing amounted to RMB14.9 billion, an increase of 8% year-on-year, of which the total amount of new car financing rose by 42.1% year-on-year.

5月11日，國內專業的汽車金融交易平台易鑫集團(2858.HK，以下簡稱「易鑫」)發佈今年15.5萬筆汽車融資交易(包括新車及二手車)；期內汽車融資總額達149億元(人民幣，下同)，同比增長8%，其中，新車融資總額同比漲幅更是高達42.1%。

今年一季度，相對於國內休閒消費的強勢復蘇，耐用品消費的反彈較緩慢。根據中國汽車工業協會及中國汽車流通協會的資料，由於新車市場的消費需求下滑等因素，1-3月國內新乘用車及二手乘用車的總銷售量同比下降了約0.9%。市場的亮點依舊是新能源車，一季度國內新車電動車的銷售同比增長了36.1%。

車市結構性轉型之下，堅持穩健策略的易鑫則持續保持了增長「定力」。資料顯示，一季度公司共實現15.5萬筆汽車融資交易，汽車融資總額同比增長8%，達149億元。其中，部分受益於新能源車業務的強勁增長，易鑫一季度的新車融資額達84億元，同比大漲42.1%。

公開資料顯示，公司新能源車業務近年來處於高速增長軌道，已逐漸成為一支重要的業績貢獻力量。今年一季度，易鑫的新車融資總額中，新能源車實現的融資額為15億元，同比淨增278.7%。

作為國內專業的汽車金融交易平台，易鑫在2023年榮登了「2023年度卓越資本價值服務機構」榜單。一直以來，易鑫堅守穩健經營，在「Tech+Fin」的戰略下構建業務的多元增長。

公司業務已遍及中國340多個城市，連接超過36000家合作夥伴，以普惠汽車金融促進鄉村振興，為經濟增長貢獻長遠動能。借助廣布全國的線下服務人員和完善的風控體系，易鑫不僅覆蓋一二線城市，更為三四線及更廣闊的村鎮用戶提供便捷、安全、高效的汽車融資服務。

此外，作為易鑫後市增長的另一重要板塊，金融科技(SaaS)方面的合作深度和廣度也得到進一步提升。據披露，易鑫擴大了與更多類別機構的合作關係，包括豐田金融等OEM金融公司。公司表示，會繼續將極氪和保時捷等更多OEM品牌引入項目管線；同時，易鑫也更深化了與SaaS用戶的合作，例如與河北銀行的合作項目在3月正式上線，並在與零跑汽車合作的項目中嵌入了更多的服務模組，如產品管理和客戶管理等。

洛陽鋁業MSCI ESG評級升至AA級居國際前列



近日，根據摩根士丹利ESG評級發佈的最新報告，洛陽鋁業的ESG績效從A級升至AA級，處於全球有色金屬行業MSCI評級前16%。

此次MSCI將洛陽鋁業的評級提高，主要是由於公司近兩年不管是在社會環保績效還是ESG管治方面均得到了較大提升。在社會領域，洛陽鋁業注重員工權益保護和社區投資，所有礦區都定期接受ISO45001職業健康與安全體系審核，2022年，還實現了零工亡、零新增職業病例，損失工時事件率和可記錄事件率保持平穩。

洛陽鋁業多年來保持積極的社區投資戰略，通過與當地政府機構、傳統領袖、社區團體、非政府組織等各利益相關方積極溝通，了解周邊社區的關切和需求。基於社區重點需求，同時圍繞聯合國可持續發展目標(SDGs)，洛陽鋁業有的放矢地開展社區投資。在社會經濟發展水平落後的剛果(金)業務所在地，洛陽鋁業在教育、環境、生計、社區健康和 safety 等各領域踐行社會責任，社區投資金額達到2.68億元人民幣。在中國，洛陽鋁業繼續進開展精準扶貧工作。我們從2017年開始結對精準幫扶小河村，去年光榮上榜中國農業農村部公布的「2022年中國美麗休閒鄉村名單」。

在環境領域，目前洛陽鋁業的所有礦區均每年接受ISO14001環境管理體系認證，並在生物多樣性、廢棄物管理等領域引入了國際良好實踐。2021年，洛陽鋁業確立了氣候變化和生物多樣性兩大長期願景，在環境方面提出了四個短期績效目標，分別是氮氧化物排放密度、硫氧化物排放密度、清潔能源占比和循環水占比。2022年，洛陽鋁業在氣候變願景指引下制定了碳中和路線圖和行動方案，承諾在2050年前投入不少於15億美元，通過「高效節能—電動化替代—可再生能源—末端碳捕集」的綜合方案，逐步實現2030碳達峰、2050碳中和的遠大戰略目標。

除了環保和社會領域以外，洛陽鋁業在治理領域也領跑國際和國內同行。公司遵循高水平的商業道德准則，持續完善反腐倡廉治理體系。2022年，洛陽鋁業在集團總部設立了廉政稽核部，並且還發佈了《首席審計監察官制度及細則》，由廉政稽核部和內控內審部抽調專業人員派駐至各核心業務單元開展日常廉潔監管。公司的獨立董事充分參與董事會委員會工作，對公司管理提供了強有力的監管。

在ESG管治方面，洛陽鋁業形成了「董事會—執行管理層—業務單元」三層管治結構。2022年，公司還任命了負責可持續發展事務的集團副總裁，並於2023年1月，經董事會審批正式設立ESG發展部。洛陽鋁業於2022年加入了聯合國全球契約組織，總裁孫瑞文先生代表公司做出了莊嚴承諾，將使全球契約十大原則成為公司策略、企業文化和日常運營的一部分，同時聯合各利益相關方，共同應對我們面臨的全球挑戰。



公司副總裁梁瑋表示：「在過去幾年中，盡管全球面臨著諸多挑戰和危機，但全體洛鉬人砥礪前行，以堅定的毅力和無畏的勇氣克服各種困難，取得了很多成績。集團和各業務單元無論是在ESG制度建設還是管理實踐方面都取得了很大進步，此次MSCI ESG評級的提升就是對大家努力的充分肯定。目前，洛陽鉬業正處於「上台階」的關鍵階段，剛果金的兩個世界級項目投產後，洛陽鉬業將躍升為全球前十大銅生產商、第一大鈷生產商。伴隨著規模和地位的提升，我們也將加倍努力，保持在ESG領域的領導者地位並不斷尋求突破。」

積極探索多元化收入來源 業務穩健發展 光麗科技公佈2022年度業績



The board of directors of Apex Ace Holding Limited (“Apex Ace” or “the Company”, Stock Code: 6036.HK) announced the audited consolidated financial results of the Company and its subsidiaries (collectively referred to as “the Group”) for the year ended 31 December 2022 (the “Reporting Period”). During the reporting period, the semiconductor industry as a whole was under pressure due to the impact of the COVID-19 pandemic, ongoing geopolitical conflicts and the changes in market supply and demand, and the industry entered a period of adjustment.

光麗科技控股有限公司(「光麗科技」或「本公司」，股份代號：6036.HK)董事會於2023年4月18日在香港宣佈本公司及其附屬公司(統稱為「本集團」)截至2022年12月31日止年度(「報告期內」)之經審核綜合財務業績。

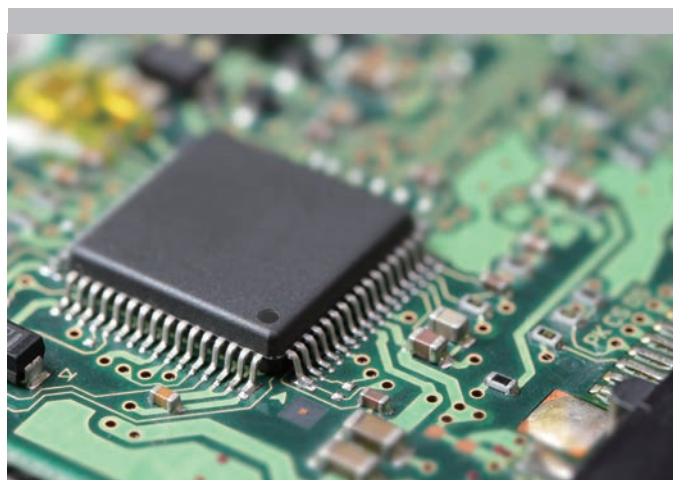
報告期內，受新冠疫情、地緣衝突持續及市場供需關係轉變的影響，半導體產業整體承壓，行業進入調整期，但隨著數字經濟及新能源汽車產業的加速推進，汽車電子、高功率可再生能源、儲能以及工業自動化領域的晶片需求量持續提升。在此背景下，集團的手機、資訊科技及消費電子產品業務短期遭遇一定挑戰。面對市場壓力，集團積極調整產品策略，採取嚴格的成本控制措施，不斷優化整體營運效率，並持續探索多元化的收入來源，為未來發展積蓄力量。

報告期內，集團實現收益2,689.1百萬港元，較2021年度微幅上升；毛利率為4.3%；公司擁有人應佔虧損32.4百萬港元。

數碼存儲產品毛利短期承壓有望恢復至長期行業水準

集團的數碼存儲產品包括DRAM、閃存及MCP記憶體產品(廣泛應用於多媒體、移動設備和電訊產品，成品包括機頂盒、智慧電視、可穿戴設備、手機、Wifi路由器、ADSL調製解調器、光纖路由器等)。報告期內，該產品分部產生的收益為2,020.0百萬港元，較2021年小幅上升。分部毛利減少至44.5百萬港元，毛利率為2.2%，毛利率下降一方面由於2022年第一波Covid19之後的庫存重建導致2021年毛利率異常高，另一方面由於管道整體庫存增加以及國內的大流行控制措施。隨著疫情防控措施的持續優化，集團期望庫存水準和毛利率將在二零二一年和二零二二年波動後恢復到長期行業水準。

下游良性發展，增強供應鏈韌性。產品供應方面，集團將加大產品創新，持續增強現有產品組合優勢並推出新的產品，以適應市場需求的變化，推動業績長期增長。」



通用元件業務維持較高韌性

通用元件包括主要為移動和多媒體設備使用而設的開關、連接器、無源元件、主晶片、傳感器、功率半導體和模擬數碼轉換器。2022年，集團於該分部的收益為669.1百萬港元(二零二一年：651.3百萬港元)。然而，由於需求下降導致大部分通用元件的價格下跌，該分部的毛利下降11.7%至70.4百萬港元。毛利率稍降至10.5%。

展望未來

隨著疫情防控全面放開，國內市場開始逐步走向復甦，部分產品領域需求環境有望隨著經濟的復甦而有所改善，芯片庫存壓力也會逐步釋放。隨著下游需求的回暖，全球半導體產業有望在2023年觸底反彈。在電動化和智能化帶動下，半導體需求成長動力由手機、個人電腦為代表的消費電子轉向新能源汽車、工業控制、光伏、儲能、物聯網設備等領域，並將保持穩步增長，新一輪芯片設計創新週期與國產替代週期有望開啟。展望未來，集團管理層表示：「集團將繼續秉持多元化的發展策略，逐步提升在汽車電子、新能源等市場潛力較大的新興領域的業務，強化傳統市場優勢，開拓新興市場，持續提升自身競爭力。供應鏈方面，聯合內外部優勢資源，協同強化供應鏈生態系統構建，推動供應鏈上

堅持聚焦主業發展 歸母淨利潤同比大增59.93% 凱盛新能宣佈二零二二年年業業績



Triumph New Energy Company Limited (“Triumph New Energy” or the “Company”; stock code: 01108.HK) announced the consolidated financial results of the Company and its subsidiaries (the “Group”) for the year ended December 31, 2022 on April 17th, 2023 in Hong Kong. In 2022, against the backdrop where there are shocks of various factors like rising upstream raw material and energy prices and intensifying competition in the industry, the Company continued to strengthen strategic leadership, steadily promoted merger and acquisition integration, business optimization and project construction, and strived to do a good job in improving its weak links, setting protective prices and reducing costs in a solid manner, consolidating and maintaining the development trend of making progress in improving quality while maintaining stability.

凱盛新能源股份有限公司(「凱盛新能」或「公司」；股份代號：01108.HK)於2023年4月17日在香港宣佈公司及其附屬公司(「集團」)截至二零二二年十二月三十一日止年度之綜合財務業績。

2022年，在上游原材料、能源價格上漲及行業競爭加劇等因素衝擊的大背景下，公司持續強化戰略引領，穩步推進並購整合、業務優化和專案建設，扎實做好補短板、保價格、降成本各項工作，保持了穩中有進、穩中提質的發展態勢。

報告期內，公司實現營業收入為人民幣5,030,111,246.27元，同比增加38.73%；實現營業利潤為人民幣467,071,432.84元，同比增加34.25%；歸屬於上市公司股東的淨利潤為人民幣409,038,651.70元，同比增加59.93%；歸屬於上市公司股東的基本每股收益為人民幣0.63元。截至2022年末，公司歸母淨資產42.32億元，同比增加10.37%，資產規模進一步擴大。

聚焦核心主業發展穩步推進並購整合

為全力發展新能源業務，報告期內，公司先後實施完成了一系列深度整合和並購專案，主要包括剝離全部資訊顯示玻璃板塊業務；託管凱盛科技集團公司薄膜太陽能電池業務相關股權；轉讓全資子公司中建材(濮陽)光電材料有限公司100%股權並同時收購控股子公司秦皇島北方玻璃有限公司剩餘40%股權；收購台玻福建光伏玻璃有限公司100%股權並更名為凱盛(漳州)新能源有限公司等，基本實現了公司主營業務向新能源材料領域全面轉型的結構調整。

為充分體現主營業務特徵及未來發展目標，公司於2023年2月16日正式更名為凱盛新能源股份有限公司。未來，凱盛新能將積極回應國家雙碳政策，以新能源市場為導向，拓展應用領域，優化產品結構，把公司建設成為新能源關鍵材料的產業集團，為國家綠色發展做出積極貢獻。

推進重大專案建設主營業務市場表現突出

報告期內，公司兩個募集資金投資項目陸續點火投產。其中，桐城新能源太陽能裝備用光伏電池封裝材料一期項目是首次使用1,200噸／日超白壓延玻璃熔窯一窯八線兩翼分流專利技術；首次在玻璃熔窯上使用熔窯階梯式池壁專利技術；首次在超大型玻璃熔窯內使用熔窯多臺階池底節能技術的專案。合肥新能源項目採用自主研發的核心技術與成套設備，配備了行業首個智慧化立體倉庫，可實現全自動連線生產及大資料平台互聯，同時率先將玻璃熔窯二氧化碳捕集與提純技術應用在該生產線上，助力打造行業減碳、固碳、管碳的典範。在建項目方面，洛陽新能源一期項目，兩條1,200噸／日太陽能光伏電池封裝材料基片生產線及配套深加工生產線已正式開工建設；宜興新能源項目進展順利，預期將於2023年上半年點火投產。

截至2022年末，公司在產光伏玻璃原片產能4,650噸／日，同比增加116.28%。全年光伏玻璃累計銷量超2億平方米，同比增加80%以上。2022年，新能源玻璃實現營收46.71億元，銷售占比達到92.87%，已成為公司的主要營收來源。

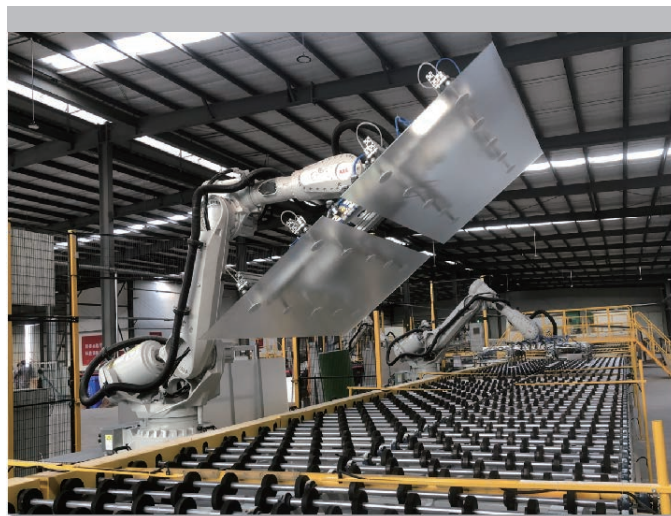
研發持續加碼提升核心競爭力

以技術創新為支撐，公司不斷提高和完善相關產品的生產工藝水準和裝備水準，發揮超薄光伏玻璃生產技術優勢，引領行業薄型化的發展趨勢。於報告期內，公司加大科技研發投入，研發經費投入累計近2億元，研發投入強度達3.97%；年度申請專利75項，其中發明專利31項，實用新型44項；獲得授權發明專利18項，實用新型31項，核心競爭力持續提升。

業務展望

當前，大力發展可再生能源已成為全球能源轉型和應對氣候變化的重大戰略方向和一致宏大行動，全球已有多個國家提出了「零碳」或「碳中和」的氣候目標，發展以光伏為代表的可再生能源已成為全球共識。在光伏發電成本持續下降和全球綠色復蘇等有利因素的推動下，全球光伏新增裝機仍將快速增長。國際能源署(IEA)資料顯示，到2027年，光伏累計裝機量將超越其他所有電源形式。其中，中國作為全球第一大光伏元件生產國，具有全球最大的需求市場和供給市場，中國光伏企業在核心技術、產能擴大和成本優勢等方面均具有較強市場競爭力，未來增長潛力巨大。

2023年是集團戰略落地的大考之年。面對行業發展機遇，公司將錨定發展目標，聚焦主營主業，全力做好模式創新、管理創新、機制創新，努力實現質的有效提升和量的合理增長；繼續堅持「抓對標，促管理；抓創新，促品質；抓經營，促效益；抓資本，促市值；抓項目，促發展；抓改革，促激勵」各項經營措施，力爭實現年度規模效益雙增長。



馭勢創變 穩健經營

星盛商業2023年股東周年大會順利舉行



E-Star Commercial Management Company Limited is a leading commercial operational service provider in the Greater Bay Area with a nationwide presence. As at 31 December 2022, the Group has entered into contracts to provide services to 65 commercial property projects (including 13 consultancy projects) Spanning 24 cities with a total contract area of about 3.7 million square meters, of which 60% are developed or owned by independent third-parties. The Group has a comprehensive and well-recognized brand portfolio, which mainly includes “COCO Park”, “COCO City” and “iCO”, “COCO Garden” and “Third Space”, all of which are urban shopping malls, regional shopping malls, community shopping malls and high-end home shopping malls. According to China Index Academy, the Group’s overall strength was ranked 10th among the “China Top 100 Commercial Property Enterprises in 2022”.

星盛商業管理股份有限公司是大灣區領先的商用物業運營服務供應商，並具有全國佈局。截至2022年12月31日，本集團訂立合約向65個商用物業項目（含13個諮詢服務項目）提供服務，覆蓋中國24個城市，總合約面積約370萬平方米，當中60%由獨立第三方開發或擁有。集團擁有全面及廣受認可的品牌體系，主要包括：城市型購物中心「COCO Park」、區域型購物中心「COCO City」及「iCO」、社區型購物中心「COCO Garden」及高端家居購物中心「第三空間」。根據中指院評定，本集團的整體實力在「2022年中國商業地產百強企業」中排名第10。

6月8日，星盛商業管理股份有限公司（以下簡稱「星盛商業」，股份代碼：6668.HK）2023年股東周年大會暨管理層業務交流會在深圳星河麗思卡爾頓酒店隆重舉行。

星盛商業執行董事兼董事會主席黃德林先生、執行董事李莉女士、非執行董事黃德安先生、劉軍先生，獨立非執行董事謝日康先生、郭增利先生、張禮卿先生，行政總裁陳群生先生、總裁助理兼產品管理中心總經理蘭勇先生、總裁助理兼南區總裁於楠先生、首席財務官馬超群先生、北區副總裁郭琦先生出席會議。此外，關聯方星河控股財務管理中心副總經理歐群萍女士亦親臨現場，與超30位投資人及分析師深入交流。

新任管理團隊齊亮相

管理層業務交流會上，星盛商業執行董事兼董事會主席黃德林先生發表致辭。

黃德林先生首先介紹了公司新任管理層團隊，並表示：相信在新的管理團隊的帶領下，星盛商業的未來將越來越好。

同時，黃德林先生分享了對行業趨勢的看法：疫情之後，宏觀經濟、房地產、實體商業都逐漸復蘇—從國家統計局公布的2023年1月—4月社零數據來看，剔除疫情帶來的低基數影響，整體銷售呈現緩慢增長的態勢。此外，購物中心新開業數量增速放緩，行業也將逐漸步入存量時代。因此，從長遠來看，商業地產行業應把關注點從新開項目數量轉到質量，以及發展不平衡的區域、城市、商圈等市場上。

黃德林先生認為，在靜待消費恢復之時，還需要把握行業結構性機遇。今年3月24日，國家發改委發文提出研究支持百貨商場、購物中心等商業項REITs發行，相信，在政策支持下國內商業地產將帶來里程碑式的發展機遇。

值得一提的是，今年4月份，星盛商業的首批股權激勵計劃落地，共授予股份5480萬股，占總發行股本的約5.5%，覆蓋人數136人，範圍包括星盛商業管理人員、項目總以及關聯方星河控股旗下各業務板塊的核心人員。相信通過股權激勵計劃，能進一步調動管理人員及核心骨幹的積極性，有效地將股東利益、公司利益和員工利益相結合，最終實現公司的長期可持續發展。

業務運營穩步向好

會上，星盛商業行政總裁陳群生先生向與會者介紹了公司最新的運營情況，隨著疫情政策的放開，市場消費逐步復蘇，公司的銷售和客流情況恢復良好。

從銷售額來看，2023年1月至5月，公司累計同店銷售額同比2022年上升16%，較2021年（歷史高點）同期上升8%。從客流來看，2023年1月至5月，公司累計同店客流同比2022年上升27%，較2021年（歷史高點）同期上升3%。

此外，陳群生先生還向與會者闡述了公司未來發展策略。2023年是星盛的「運營年」，強調練內功，提升品質效率和服務品質。一方面，開展大營運專項巡檢、

會員忠誠度重塑計劃、深度社群運營等工作；另一方面，新成立智慧零售部門，推動商業數字化業務的策略和發展，提升運營效率。

對下一步的發展，星盛商業會在「聚焦」上下功夫，固守能力圈。首先是戰略聚焦：重質不重量，做好不做快，做一個成一個；第二是區域聚焦：深耕大灣區、發展長三角。與此同時，要開展「優化策略」：優化核心資產、優化拓展模式、優化組織能力，有重點、有節奏，效率與質量並重，實現多方合作共贏。

關聯方星河控股財務穩健

星河控股總裁助理兼首席財務官、星盛商業非執行董事劉軍先生表示，星河控股始終保持財務穩健，連續兩年獲得境內AAA信用評級，連續四年保持三道紅線的綠檔，且淨負債率呈現下降趨勢。另外，星河控股擁有眾多優質的投資性物業，每年為集團提供穩定的現金流。

星河控股財務管理中心副總經理歐群萍女士也補充道，憑借星河控股多年的品牌力與口碑，成立三十六年來所有項目均按時或提前交付。2023年1月—5月，星河地產銷售持續回暖，目標達成進度快於時間進度。星河多個項目是區域銷售冠軍或排名前三。

會上，歐群萍女士表示，隨著市場的回暖，星河控股也在關注新的土地項目，未來星河控股也將持續為星盛商業進行全方位、多層次的資源導入，在星河控股的保駕護航之下，星盛商業未來的發展是可期的。

結語

此次股東周年大會暨管理層業務交流會，在關注市場變化和積極應對挑戰的決心和能力下順利舉行，並取得圓滿成功，有力增強了股東和市場對公司未來發展的信心與期待。

中廣核新能源榮獲九項HKIRA 第九屆投資者關係大獎



CGN New Energy Holdings Co., Ltd. is a diversified independent power producer in terms of fuel type and geography, with a portfolio of wind, solar, gas-fired, coal-fired, oil-fired, hydro, cogen, fuel cell and biomass power generation projects in the PRC and Korea. The Company continues greenfield and brownfield developments while preferentially acquiring clean and renewable power generation projects to deliver solid returns and create value for its shareholders.

6月28日，由香港投資者關係協會主辦的HKIRA第九屆投資者關係大獎（「IR大獎」）頒獎典禮在香港港麗酒店隆重舉行。中廣核新能源（1811.HK）在眾多評選企業中脫穎而出，榮獲包括「最佳投資者關係公司（Best IR Company）」、「最佳投資者關係團隊（Best IR Team）」、「最佳ESG」和最佳年報（Best Annual Report）在內的共九項大獎。此項大獎已連續舉辦九屆，值得一提的是，中廣核新能源連續三年榮獲「最佳投資者關係公司（Best IR Company）」獎項，特此得到三年投資者關係獎獲獎公司（3 Years IR Awards Winning Company）殊榮。

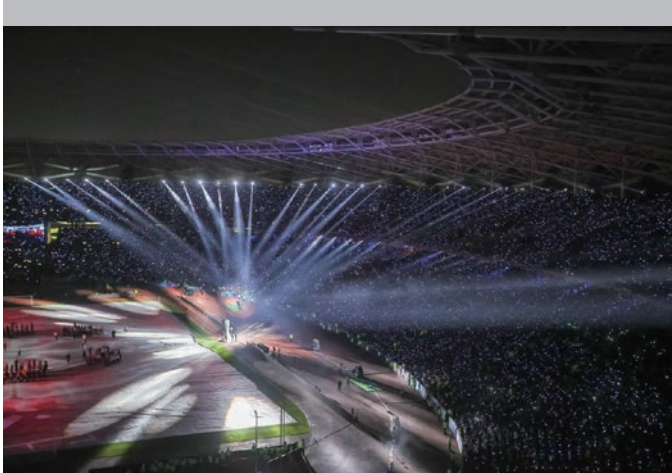
個人和團隊方面，中廣核新能源黨委書記、董事長、總裁張志武先生榮獲「最佳投資者關係(主席／行政總裁)」獎項；總會計師劉超先生榮獲「最佳投資者關係(財務總監)」獎項；助理總裁兼公司秘書李健先生榮獲「最佳投資者關係專員(Best IRO)」獎項。李健先生、任彥忠先生、付偉先生、黃兒玉女士和馮谷男先生共同榮獲「最佳投資者關係團隊」獎項。

過去一年，中廣核新能源持續聚焦投資者關係領域，公司透明度穩步提升，企業治理效果顯著。此次收獲多項大獎，不僅表明中廣核新能源在投資者關係領域表現卓越，也充分顯示投資界及資本市場對中廣核新能源的高度認可。同時，李健先生亦受邀作為新能源行業演講嘉賓，與各行業IRO共同探討了不同領域中投關角色的特別之處，並分享了自身經驗。

「HKIRA投資者關係大獎」是香港投資者關係行業的知名獎項，由香港投資者關係協會舉辦，憑借專業、嚴謹、公正的評選體系和良好的公信力備受香港投資界認可。參與評獎的企業需由公眾提名，再由符合資格的海內外基金經理、券商分析師等專業人士投票選出，旨在表彰和獎勵在投資者關係實踐方面表現卓越的上市公司和相關人員。

中廣核新能源一直致力於與資本市場建立緊密聯繫，持續提升企業透明度。通過業績發佈活動、投資者溝通會、反向路演以及官微、投資者溝通專線、投資者關係網站等方式和渠道同投資者建立廣泛、穩定、長效的溝通。後續，公司將繼續提升公司治理水平、信息披露質量和規範運作能力，堅持價值創造與價值實現兼顧，形成高質量發展的良性循環，持續以優異的業績回饋股東及社會。

筆克遠東公布2023年中期業績 核心經營溢利大漲115.4%



About Pico Far East Holdings Limited

Pico is a global leader in total brand activation with a proven track record of more than five decades. Experience-Led, Digital-First thinking and capabilities matter more than ever in today's fast-changing world. At Pico, we merge experiential, communication and technological talent to create extraordinary experiences and powerful activations engineered for superior results, engaging target audiences everywhere. We call it Total Brand Activation.

Our uniqueness and strengths lie in the diversity of some 2,200 inspired professionals working in 35 cities worldwide. Backed by about 80,000 sq. m. of production facilities, their capabilities empower Pico to successfully meet or even exceed client expectations.

6月30日，環球全方位品牌激活企業筆克遠東集團有限公司(「筆克」、「公司」或「集團」，股份代號：752.HK)宣佈截至2023年4月30日止6個月之中期業績。

集團截至二零二三年四月三十日止六個月之收益為24.932億港元(二零二二年：23.447億港元)，較去年同期增加6.3%。核心經營溢利為1.738億港元(二零二二年：8,070萬港元)，較去年同期增加115.4%。儘管收益僅錄得平穩增長，但有賴集團穩健的核心業務，其盈利能力顯著提升。

公司股東應佔溢利為1.01億港元(二零二二年：6,890萬港元)，較去年同期增加46.7%。

每股基本盈利為8.17港仙，而去年同期則為5.56港仙。

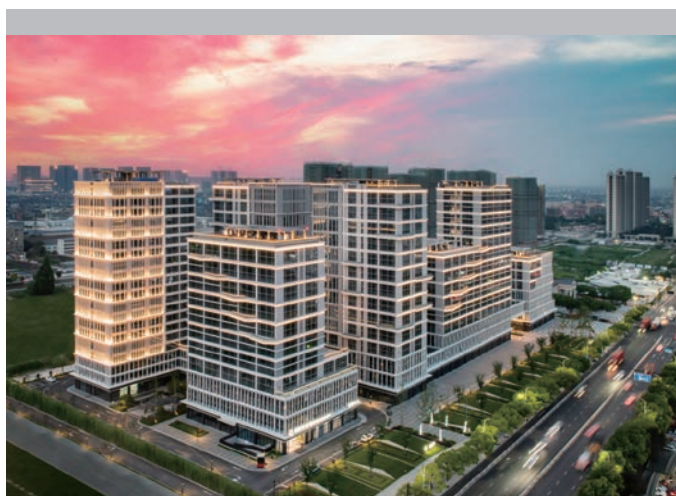
董事會建議派付截至二零二三年四月三十日止六個月之中期股息每股普通股2.0港仙(截至二零二二年四月三十日止六個月：無)。

於二零二二年十一月至二零二三年四月期間，全球主要市場相繼重啟並呈現增長動力。

儘管中國已在二零二二年十二月解除嚴格的COVID防疫措施，但經濟活動於二零二三年三月方恢復正常。因此，於財政年度上半年期間，集團正常營運的時間不足兩個月。不過，憑藉強大的市場地位及獨特的「體驗主導，數碼為先」策略，集團迅速從市場復甦中獲益。

基於市場重啟後逐步復甦，東南亞地區於回顧期內陸續恢復正常。隨著國內需求及外商投資增加，即使在不明朗的情況下，市場預期將持續復甦。

在沙特阿拉伯《2030年願景》等政策下，中東各經濟體迅速重啟，並趨向多元化發展，加強區內復甦。隨著於中東舉辦的大型活動不斷增加，包括於伊拉克之第25屆阿拉伯海灣盃、於卡塔爾之國際足協世界盃及於利雅得之Noor Riyadh燈光藝術節，集團預期將帶來正面的溢出效應，進一步推動當地及地區經濟。撇除迪拜世博會及阿曼大型博物館項目於上一個財政期間產生之非經常性龐大收入，筆克於中東的表現理想並符合預期。



歐美為緩解通脹及財務壓力而推行緊縮政策，因此預期當地經濟增長將於二零二三年停滯。然而，憑藉集團於數碼及體驗式營銷方面的實力，筆克得以在挑戰重重的局勢中探索商機，並成功於歐美兩地維持理想的業務表現。

集團維持增長及建立商業的抗逆力之關鍵在於運用差異化的數據與人工智能策略，以及高效科技以創造價值並加強科技創新。在「體驗主導，數碼為先」模式及「內容及社群」策略下，集團邁向建立數據驅動企業的轉型進展良好，並致力改進營運流程以提升成本效益。

儘管多種因素或將阻礙強勁的經濟復甦，全球市場開放正重振商業環境。集團穩健的抗逆力及對新科技的不懈探索，乃推動筆克超越市場預期的關鍵資產。集團對Web 3.0、人工智能、元宇宙、數據及其他科技的策略投資將繼續鞏固其在全方位品牌激活方面的領導地位。此外，中國推行科技上自給自足及數碼化的政策以推動可持續增長，亦創造潛力龐大的新商機。

另外，為持續擴大筆克於中國1線和1.5線城市的業務覆蓋版圖，集團已與杭州會展集團簽署《戰略合作備忘錄》，進一步探索政府項目、國際大型賽事、文化知識產權及場館管理領域的商機。

由於地緣政治局勢緊張、全球需求疲弱及貨幣與財政政策收緊，中國及美國的經濟增長可能面臨壓力。因此，集團將審慎管理營運及增長策略，專注於優質客戶，並加深與現有客戶進行數碼及內容服務方面合作。

長遠而言，集團邁向建立數據驅動企業的進程與持續演化之業務模式，締造獨特優勢，有助獲取更多業務及維持增長。對客戶而言，憑藉集團的數碼專長，筆克於運用全新工具及應用項目時更得心應手，從而提供更深層次及更廣泛的服務，更有效迎合客戶當前及未來需求。而就內部營運而言，集團將繼續專注於運用數據、人工智能及相關科技以提升利潤率及營運效率。

東風集團股份宣佈二零二二年度業績

新能源業務銷量大增115.5% 股東應占溢利達人民幣102.65億元

The board of directors (the “Directors”) of Dongfeng Motor Group Company Limited (the “Company”) is pleased to announce the audited consolidated results of the Company and its subsidiaries (the “Group” or “Dongfeng Motor Group”) for the year ended December 31, 2022.

東風汽車集團股份有限公司(「公司」)董事(「董事」)會欣然宣佈公司及其附屬公司(「集團」或「東風汽車集團」)截至二零二二年十二月三十一日止年度的經審核綜合業績。

二零二二年，集團全面推動自主發展、實施新能源「躍遷」戰略，繼續縱深推進營銷能力、盈利能力提升等工作，本期實現銷量約246.45萬輛，銷售收入約人民幣926.63億元，股東應占溢利約人民幣102.65億元，淨利潤達11.1%，創近三年最高水平。董事會建議針對二零二二年度盈利每股派人民幣0.3元(「末期股息」)的股息。

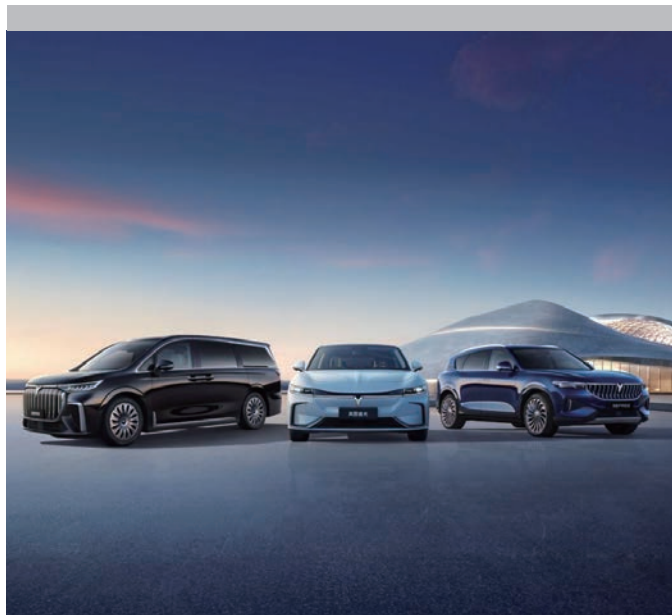
自主乘用車業務保持增長 商用車業務技術性能行業領先

報告期內，受諸多不利因素疊加影響，集團乘用車銷量約215.32萬輛，同比降幅約4.4%。其中自主乘用車業務保持增長，自主乘用車業務銷量約49.79萬輛，同比增幅39.6%；合營乘用車業務受晶片供應制約及細分市場市占率下滑影響，銷量約165.53萬輛，同比降幅約12.7%。

二零二二年，商用車業務受國內市場因運力過剩、油價上漲等因素疊加影響，市場需求大幅下滑，整體呈下降趨勢；集團商用車銷量約31.13萬輛，同比降幅約40.4%。集團商用車業務具有全產品鏈核心自主研發能力，商用車「龍擎」動力品牌，技術性能行業領先，其中：龍擎DDi90發動機、龍擎DT14變速箱，憑藉著可靠品質、較低油耗及維保成本，斬獲兩項行業榮譽稱號。

新能源業務銷量穩居行業前四 產能將逐步提升

報告期內，集團新能源業務積極抓住新能源市場增長機會，本期新能源車銷量約34.61萬輛，同比增幅約115.5%，高於行業近22個百分點，B端新能源市占率第一，總體銷量穩居新能源行業前四。其中新能源乘用車銷量約32.04萬輛，同比增幅約123.5%；新能源商用車銷量約2.58萬輛，同比增幅約48.7%。





截至二零二二年末，集團主要通過十四個銷售和服務網絡在中國進行汽車銷售和售後服務。這十五個銷售和服務網絡分別銷售某一整車生產單元生產的汽車並進行售後服務，並由相關整車生產單元自行管理且獨立於集團的其他成員。

產能方面，截至二零二二年十二月三十一日止，集團汽車整車產能約為385萬輛。其中商用車整車產能約62萬輛；乘用車整車產能約323萬輛。在確保合理產能利用率的前提下，由於雲峰工廠的建設投產及易捷特新能源公司的產能升級，集團產能將逐步提升，以滿足產品生產的需要，預計到二零二三年末汽車整車產能為387萬輛。

未來展望

展望未來，隨著自主發展和新能源轉型不斷深入推進，未來兩年集團的市場競爭力將快速提升。乘用車基於集團「1+2」平台架構的新能源商品將持續投放市場，商用車國六商品競爭力也將穩步提升。猛士豪華電動越野品牌、東風納米品牌將正式運營。一批具有行業領先性的技術成果將實現產業化。戰略性佈局海外市場也將提升集團海外出口規模。集團合資企業正加快電動化

轉型。預計集團將保持高質量發展態勢，不斷鞏固在中國汽車行業中的地位，努力創造更好的經營業績回報股東。

行業需求持續復蘇 港股汽車板塊迎投資機遇



今年以來，隨著經濟運行逐步恢復，消費市場復蘇，迭加多地區出台刺激汽車消費的具體措施，汽車行業整體回暖。根據中汽協數據，2023年上半年，中國乘用車銷量1,126.8萬輛，同比增長8.8%，呈穩健發展態勢。

其中，新能源汽車趨勢加深，銷售同比增長44.1%，市場占有率達28.3%；中國品牌乘用車銷售同比增長22.4%，市場份額達53.1%；高端品牌乘用車同比增長19.7%；乘用車出口銷量顯著增加，同比增長88.4%。

受上述利好因素影響，行業指數持續上行。2023年上半年，港股汽車板塊(富途指數：BK1040)整體上漲約22.2%。在國家多部門推出促汽車消費政策推動下，消費者觀望情緒減弱，疊加各地車展恢復、新車型推出加速，下游需求有望加速回暖，下半年港股汽車板塊將迎來需求復蘇和技術升級帶來的投資機會。

北京汽車：各品牌齊發力歸母淨利潤同比增長31.9%

截至8月31日，上市車企半年報均已披露完畢，在業績整體表現良好的同時，行業兩極分化現象凸顯。行業增長主要由少數企業拉動，大部分車企處於增長停滯狀態。其中，北京汽車(01958.HK)抓住行業發展變局，在夯實發展底盤的同時，持續推進電動化、智能化轉型，同時積極佈局海外市場，銷售數據和業績表現好於市場預期，競爭力持續增強。

2023年上半年，北京汽車整體銷量50.7萬輛，同比增長24.1%。其中，新能源車型銷量4.9萬輛，同比增長91.5%，市場擴張加速推進；燃油車銷量45.9萬輛，同比增長19.7%，穩步增長領先行業。

財務數據方面，受益於銷量的穩步增長以及車型結構的優化調整，2023年上半年，北京汽車實現收入人民幣990.5億元，同比上升18.4%；歸母淨利潤人民幣28.5億元，同比增長31.9%；每股淨利人民幣0.36元，同比增長33.3%。

分品牌來看，自主業務北京品牌以國內、國際「雙戰略」為引領，快速應對市場變化，積極優化產品結構，提升運營效率，產銷雙雙提升。2023年上半年，北京品牌累計實現銷售7.2萬輛，同比增長125.9%。電車業務加快轉型，累計銷售2.9萬輛。國際業務聚焦重點市場，出口穩健增長，累計銷量1.8萬輛，同比增長234.8%。

北京奔馳不斷強化自身市場主體定位，深入研究行業發展變化和電動化、數字化、低碳化轉型發展戰略，致力於激發研發、規劃、生產及上下游全價值鏈的活力，實現高質量增長。期內，北京奔馳銷售整車30.1萬輛，同比增長12.9%，繼續穩居國產豪華品牌前列。此外，北京奔馳全力推動產品戰略落實，於期內如期完成全新長軸距GLC SUV、EQE SUV等新產品的投產上市，產品矩陣不斷豐富。

北京現代加快推進數字化、智能網聯技術、自動駕駛技術應用，成功推出沐颯車型，智能化進一步升級。同時，北京現代聚焦品牌營銷創新，強化技術品牌特性傳播，推進粉絲營銷，進一步提升伊蘭特等主力車型、第五代途勝L等高端車型銷售占比，實現整車銷售11.8萬輛，同比增長25.7%。

行業景氣度持續上行北京汽車或將迎來補漲

資本市場上，隨著海外加息逐漸進入尾聲，後續港股市場流動性料將改善。加上剛剛公布的8月份經濟數據好於市場預期，同樣利好內地股市和港股市場。此外，港股市場在經歷了過去幾年的下跌後，整體估值水平已經較低，具有很強的投資吸引力。

回到汽車行業，進入下半年，在國家促銷費政策以及車企促銷帶動下，購車需求持續釋放，產銷增長超出市場預期。2023年8月份，全國汽車產銷分別完成257.5萬輛和258.2萬輛，環比分別增長7.2%及8.2%，同比分別增長7.5%及8.4%。同時，汽車出口延續高增長態勢，首次突破40萬輛大關。展望後市，伴隨穩增長政策的持續發力，以及「金九銀十」傳統汽車銷售旺季的帶動，汽車產銷預計繼續提升，汽車行業景氣度將進一步上行，板塊整體估值有望迎來新一輪反攻行情。

北京汽車作為港股汽車板塊龍頭，在新能源領域以及海外市場持續發力，市場拓展順利，且其高端車市場地位穩固，在行業前景向好的背景下，其業績有望延續增長態勢，為股價提供強勁支撐。

在披露中期業績後，北京汽車股價於次日大漲17.02%，單日成交量4237萬股，成交額9048萬港元，換手率達1.68%，彰顯資本市場對其業績表現的高度認可。此外，南向資金也於近期密集增持北京汽車。近20個交易日，北京汽車獲南向資金累計淨增持1919.35萬股，截至9月11日收盤，南向資金持有北京汽車3.75億股，占公司已發行普通股的14.86%。

不過與行業整體比較，北京汽車目前股價尚未充分反映公司實際價值。今年上半年，北京汽車股價並未跟隨板塊上漲。7、8月份股價雖有所上漲，但估值依舊處於低位。以9月12日收盤價2.20港元計算，目前公司TTM市盈率3.34倍，市淨率0.29倍左右，與行業平均51.88倍的TTM市盈率及2.09倍的市淨率相比，具有較大的提升空間。考慮到公司所處行業的發展趨勢以及北京汽車自身的成長性，其股價未來有望隨著業績的持續兌現，迎來補漲行情。



眾安集團穩健穿越週期 譜寫高質量發展新篇章



Zhong An Group Limited (stock code: 0672.HK), the leading real estate developer in Yangtze River Delta region's 2023 Annual General Meeting was successfully convened at Holiday Inn in Hangzhou, Zhejiang Province. Mr. Shi Zhongan, the Chairman of the Board of Directors of the Group, together with other members of the Board of Directors and the independent Directors, attended the Annual General Meeting in person or online.

中國長三角地區領先的房地產開發商—眾安集團有限公司(「眾安集團」或「公司」，股份代號：0672.HK)於2023年6月8日在浙江杭州假日酒店成功召開了2023週年股東週年大會。集團董事會主席施中安先生攜董事會成員及獨立董事們親身出席或線上參與了本次股東週年大會。

股東大會審議並通過了公司截至2022年12月31日止年度的公司及其附屬公司之經審核合併財務報表、董事會報告及核數師報告；重選公司董事；授權公司董事會釐定董事酬金；續聘安永會計師事務所為公司核數師等多項議案。

2022年，在房地產行業遭遇前所未有的挑戰之下，眾安集團力克時艱，持續增強「管理紅利」的轉化能力，經營業績逆勢強勁增長。期內，公司實現收入約人民幣9,250.5百萬元，同比增長約86.2%；毛利約人民幣2,470.9百萬元，同比增加約67.4%；實現母公司擁有人應佔溢利約人民幣186.7百萬元，同比大幅增加約155.4%。

面對行業發展困境，眾安集團堅持既定發展戰略，不斷淬煉自身產品力，以高品質的交付獲得客戶的高度認可。2022年，公司的年度交付率高達83.48%，業主滿意度評分達到85.3%。據中指研究院權威發佈，2022年公司總體滿意度和總體忠誠度均遠超行業平均值。

財務方面，眾安集團嚴守安全紅線，持續優化財務結構。截至2022年末，公司淨負債率同比下降10.5個百分點，降至65.8%；剔除預收賬款資產負債率降至65.2%；長短債比1.68，企業2年內的債務佔比由2021年的66.1%降至49.5%，財務穩健性進一步提升。

憑藉穩中精進的業績表現以及持續優化的財務表現，眾安集團蟬聯「2023年中國大陸在港上市房地產公司財務穩健性TOP10」、「2023年中國大陸在港上市房地產公司投資價值TOP10」等多項榮譽稱號。

隨著房地產行業進入全新發展週期，眾安集團將充分利用自身在長三角地區的品牌優勢，積極打造「品質眾安」，用產品、服務，贏得業主、股東、投資者和社會各界的信任。同時，堅持多元發展方向，通過產業融合、共同提升的經營模式，打造出多點支撐的企業底盤，構築穩固的發展護城河，為股東創造更大價值。

超媒體集團又有新佈局 將為Meta新應用Threads打造超級內容IP



7月11日，Meta Media超媒體集團宣佈，將通過旗下全球品牌NOWNESS短視頻平臺，為Meta平臺新應用Threads打造全球領先的PGC和UGC與AIGC的超級內容IP，成為Threads宣傳文本中提到的「無論你對什麼感興趣，你都可以直接關注與聯繫你喜歡的創作者和其他熱愛同樣事物的人，或者建立你自己的粉絲群，與世界分享你的想法、觀點和創意」。

7月6日，Meta旗下的Instagram正式發佈了Threads。據瞭解，這款應用程序的功能和推特類似，以文本發帖，可以點贊、評論和分享。用戶將能夠關注在Instagram上已關注的賬號，並保持相同的用戶名。這款應用程序的設計就是要與推特直接競爭。

Meta Media超媒體集團表示，Threads在首天便突破5000萬下載，不到五天內就擁有超過1億註冊用戶，打破了人工智能應用程序ChatGPT創下的增長最快的消費應用程序記錄，未來集團也將做出與之匹配的內容。Meta Media超媒體集團上周剛剛成立了潮界科技

NOWReview，定位為開闢元宇宙時代的AIGC內容生產平臺。作為NOWNESS和ArtReview兩個國際媒體平臺的衍生，該平臺整合全球最具先鋒性的文化、藝術、時尚資源和頂尖優秀創意人才，將「影像」與「藝術」完美融合，同時以「AI+視覺創作」為載體，提供專業級、電影級的人工智能視頻製作。

NOWNESS是2010年由路易威登創辦的全球創意文化平臺，通過NOWNESS.COM、NOWNESS.CN、NOWNESS.ASIA、APP、NOWNESS Paper以及社交媒體等交流互動平臺，用不同的媒體形式捕獲了忠實的受眾群體，遍及全球38個國家和地區。

《ArtReview》成立於1949年，在過去的70多年中，已經成為全球最具影響力的當代藝術評論媒體，對各種形式的當代藝術進行了深入而細緻的描繪，是備受推崇的批評、新聞和評論的重要來源。其創辦的「Art Power 100」更成為全球當代藝術的風向標。

中國飛機租賃HK新飛機業務踏足大洋洲首架波音737 Max 8飛機成功交付維珍澳洲航空

2023年6月28日，環球航空全產業鏈解決方案供貨商－中國飛機租賃集團控股有限公司（「中飛租賃」或「本集團」，港交所股票代號：01848）欣然宣佈，於美國西雅圖波音基地向維珍澳洲航空（「維珍航空」）交付首架全新波音737 Max 8飛機。這是維珍航空首次為其機隊引進這一機型，也是中飛租賃的波音訂單簿中首架該機型飛機交付；是次交付，不僅標誌著中飛租賃與維珍航空友好夥伴關係的正式起航，亦是本集團拓展業務版圖至大洋洲的成果體現。

此架飛機由維珍航空根據其傳統命名為Monkey Mia，是中飛租賃與維珍航空達成的8架全新波音MAX飛機租賃組合中的首架，其餘飛機將陸續交付至明年全部完成。新一代MAX系列飛機均配備現代化座椅，其中包括電子設備掛架和座椅內充電接口，與上一代737-800 NG機型相比，其飛行噪音可降低約40%，燃油效率則可提高至少15%。此外，維珍澳洲航空還為其從西雅圖途經夏威夷飛往維珍航空的運營基地－澳洲布裡斯班的首段航程安排了混合30%可持續航空燃料(SAF)的航空燃油。

維珍澳洲航空首席運營官Stuart Aggs先生表示：「新一代MAX系列飛機是航空公司轉型的關鍵部分，不僅為乘客提供更舒適的體驗，更是維珍航空減碳目標的重要支撐。雖然我們擁有多元的減碳方案，但機隊現代化是實現公司可持續發展目標的重要組成部分，也是短期內減少排放的最有效手段。預計我們的機隊更新計劃與其他燃油效率舉措相結合，將支持我們達成2030年中期目標的80%以上，讓維珍航空的碳排放強度降低22%。」

波音公司東南亞和大洋洲市場與營銷副總裁Erika Pearson女士表示：「運營更年輕、更省油的737-8飛機將支持維珍澳洲航空實現其可持續發展目標，同時為乘客提供更舒適、更輕鬆的飛行體驗。」她還表示，「MAX系列的獨特功能融合了最新技術的發動機和先進技術翼梢小翼，是單通道市場中最高效率之選。737-8飛機將為維珍澳洲航空在大洋洲的運營提供額外運力，為充滿活力的澳洲商業航空市場服務。」

中飛租賃執行董事、副首席執行官兼首席商務官劉晚亭女士表示：「很高興與波音和維珍澳洲航空合作，成功交付737-8飛機。作為加入中飛租賃機隊的首架737 max 8飛機，這不僅是我們業務發展的里程碑，更將以其無與倫比的燃油效率，為航司客戶的可持續機隊優化提供有力支持。中飛租賃堅持投資於新一代飛機，提供綠色機隊解決方案。我們將持續推動節能機型的發展，並與業界一起為2050年實現淨零排放做出貢獻。」



新一批遊戲版號公佈 中手游《仙劍世界》雙端版號獲批

(2023年06月21日，香港)6月21日，國家新聞出版署官網公佈了新一批遊戲版號審批信息，中手游自主研發重點打造的國內首款國風仙俠開放世界遊戲《仙劍世界》獲得移動端、客戶端版號。

《仙劍世界》是一款由中手游旗下滿天星工作室自主研發的國風仙俠開放世界遊戲。延續仙劍脈絡，《仙劍世界》力圖為大家呈現一個活靈活現，充滿生機與故事的東方幻想世界。在遊戲裡，玩家可以遊歷384平方公里的無縫大地圖，感受玄妙奇幻的萬物有靈生態，更有瀟灑無拘束、360°自由探索的御劍飛行。同時產品有獲得超越距離視野、實時光影運算等「黑科技」加持。

今年版號發放以來，中手游至今新獲版號的產品已有五款，其中包括中手游旗下全資子公司文脈互動研發，三七互娛國內獨代發行的《城主天下》、中手游旗下全資子公司軟星科技研發的強手棋類休閒遊戲《大富翁11》、在今年4月獲得版號的《異獸在山海》、中手游首款自研自發的3v3戰術競技籃球端游《全民街籃》，以及今日獲發移動端、客戶端版號的《仙劍世界》。

產品玩法介紹

360°自由探索，沈浸體驗御劍飛行

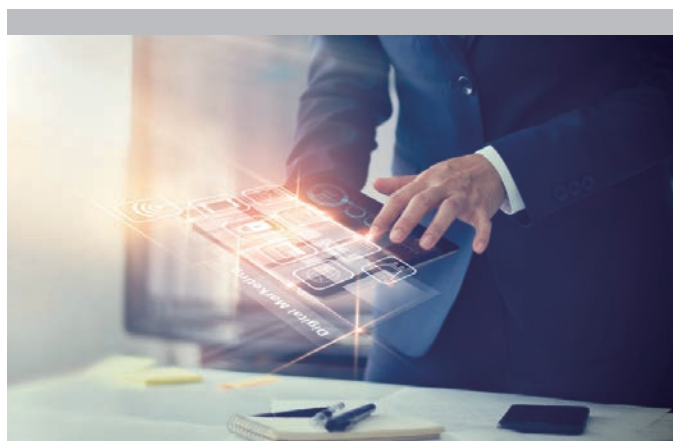
在《仙劍世界》中，除了常規的趕路，自然少不了修仙者專屬的「出行方式」。待少俠解鎖御劍飛行後，還可在384平方公里的無縫大地圖上肆意暢遊，探索地面和水上之外的立體空間！

萬物皆有靈智，編織有情有義的故事

「萬物有靈」作為《仙劍世界》的核心概念，在鍾靈毓秀的大千世界中，充滿許多不可思議的生命！有被靈氣滋養從而產生思想的精怪，也有借助靈氣修煉從而出現的器靈，當「物」有了生命、有了靈智，便有了感情。少俠行走於世間，總不免與三兩妖靈相遇，發生各種各樣的故事，我們也希望少俠可以在這段旅途中感受到屬於它們的情與義。

大世界探索，處處驚奇絕不坐牢

在廣闊的大地圖上，高自由度的探索讓少俠可以觸摸世界中的一草一木。並且在探索的過程中，少俠可以借助妖靈的力量，使用「千幻」附靈於其身，使用它們的技能進行解謎或者戰鬥。是人抑或妖？就像莊周夢蝶，誰也說不清楚。但總歸世間所見，猶如大夢一場，肆意暢遊才是正道！

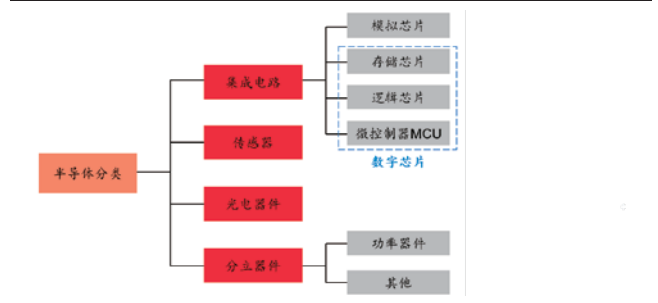


半導體行業：行業復蘇拐點將至，國產替代加速進行

摘要：半導體行業產業鏈緊密相連，各環節缺一不可，且易形成贏者通吃的壟斷局面。從產業鏈全球分佈看，我國在半導體設備、材料和EDA&IP等上游供應端和中游IC設計端份額較小，存在「卡脖子」風險。在晶圓製造和封裝測試端已形成一定規模，並持續發展。自2022年美國發佈BIS條例以來，美日荷聯合制裁國內半導體製造業，自主可控需求愈發迫切，補短板意識顯著增加。我國在半導體行業起步較晚，設備、材料和EDA&IP等上游供應鏈環節長期依賴歐美日進口。國產替代存在技術難度大、供應鏈切入難的問題。近年來國產設備、材料和EDA&IP等環節在技術端已取得較大突破，並以設備進展最為顯著。而美日荷聯合制裁下，國內晶圓廠國產化意識增強，採購國產設備、材料等的意願上升。未來上述環節將充分受益國產替代。

半導體器件按照國際通用產品標準可分為四類：積體電路、分立器件、感測器和光電器件。積體電路按照處理信號可分為數位晶片和類比晶片，其中數位晶片按照使用功能分為存儲晶片、邏輯晶片和微控制器MCU。分立器件主要為功率器件，包括IGBT、MOSFET、二極體和晶閘管等產品。

图2：半导体器件分类

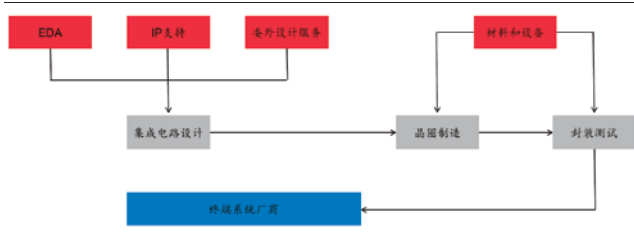


资料来源：光耀网，源达信息证券研究所

一、半導體產業鏈環環相扣，自主可控是未來大趨勢

半導體行業上下游聯繫緊密，各環節缺一不可。半導體行業產業鏈上游包括EDA軟體、IP委託和委外設計服務、製造設備和材料；中游包括積體電路設計、晶圓製造和封裝測試；下游為終端系統廠商，主要應用行業包括移動通信、資料中心、汽車電子、電腦和工業應用等。

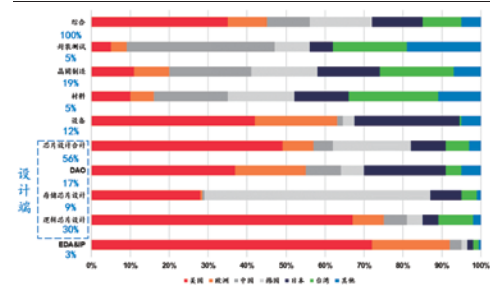
图1：半导体行业产业链



资料来源：芯原公司招股说明书，源达信息证券研究所

國內半導體產業鏈自給率低。從全球半導體產業鏈區域佔比看，美國、歐洲等國家區域具有多數份額，國內僅在產業鏈中游的晶圓製造和封裝測試佔有一定比例。但在上游EDA&IP、設備、高端製造材料等供應鏈環節仍無法滿足自給，存在「受制於人」情況。

图5：全球半导体产业链分环节/区域价值占比



资料来源：SIA，源达信息证券研究所

注：分区域价值占比为SIA公布的2021年数据，分环节价值占比为SIA公布的2019年数据

美日荷聯合發佈對華出口管制條例，設備和晶片端制裁力度最大。自2022年10月7日美國商務部公佈BIS條例以來，美日荷相繼發佈對華出口管制措施，主要限制範圍在於國內薄弱的先進制程晶片和相關製造設備。上游設備、製造材料和EDA&IP等存在「卡脖子」風險的領域是晶片製造的基礎，國內仍要依靠美日荷進口。當前國際環境下上述領域已成為供應鏈高風險環節，國產替代愈發迫切。

表 2: 美日荷聯合對華出口管制，以設備和晶片端力度最大

日期	事件
2022/10/7	美国商务部将 31 家中国公司加入“未经核实的名单”，对中国 14nm 及以下 logic、128 层及以上 NAND Flash、18nm 及以下 DRAM 芯片、制造设备和零部件出口管制
2022/12/15	美国商务部决定将长存、寒武纪、ICRD、上海微电子和鹏芯微等 36 家中国实体加入实体清单
2023/1/27	美日荷就对中国先进设备出口限制达成协议，限制内容与 10 月 7 日 BIS 新规一致
2023/3/8	ASML 在官网发布《关于额外出口管制的声明》，将光刻机限制范围设定在 2000i 及之后的高端浸没式机型
2023/3/31	日本政府宣布将 23 类先进制程半导体设备新增为出口管控对象，限制 7 月生效
2023/6/30	荷兰发布出口管制新规，限制 ASML 的 TWINSCAN NXT:2000i 及之后的浸没式光刻机对华出口，管制在 9 月 1 日正式生效
2023/7/23	日本政府宣布对 23 个品类先进制程半导体设备的出口管制措施正式生效

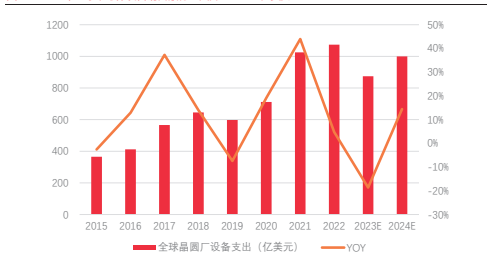
资料来源：半导体行业观察，电子创新网，电子发烧友网，虎嗅，中国工业网，源达信息证券研究所

二. 上游供應鏈：國產薄弱環節，「卡脖子」風險大

1. 半導體設備

2024 年全球半導體設備銷售額有望回升。根據 SEMI 在 2023 年 7 月發佈的《2023 年年中半導體設備預測報告》：預計 2023 年全球半導體設備銷售額將由 2022 年的 1074 億美元下滑至 874 億美元，同比下降 19%，主要系消費電子需求轉弱疊加晶片庫存，晶圓廠放緩設備採購節奏。展望 2024 年行業完成去庫存，AIGC、汽車電子等行業拉動需求端，全球半導體設備銷售額有望回升至 1000 億美元，較 2023 年同比增長 14%。

图 6: 2024 年全球半导体设备销售额有望回升至 1000 亿美元



资料来源：SEMI，源达信息证券研究所

全球半導體設備市場被美日荷壟斷。半導體設備行業是高壁壘行業，AMAT(應用材料)、ASML、LAM(泛林半導體)、TEL(東京電子)、KLA(科磊半導體)等公司起步較早，在技術和工藝上積累深厚，佔據了全球主要市場份額。近年來北方華創、中微公司和盛美上海等國產廠商在熱處理、薄膜沉積、刻蝕和清洗等領域已取得較大突破，用戶端進展順利。而塗膠顯影和程序控制設備屬於國產設備薄弱環節，在目前國際形勢下「補短板」需求迫切。根據芯源微公告，公司已在 2022 年底發佈可用於 28nm 節點的第三代浸沒式機型，有望迎來「0-1 突破」後的放量階段。目前光刻機國產化率幾乎為零，上海微電子是目前最有望打破光刻機進口壟斷的國產公司，目前公司官網已推出光刻精度在 90nm 的 ArF 光刻機，並正在開展 28nm 浸沒式光刻機的研發工作。

表 3: 从整体看半导体设备国产化率仍处于较低水平

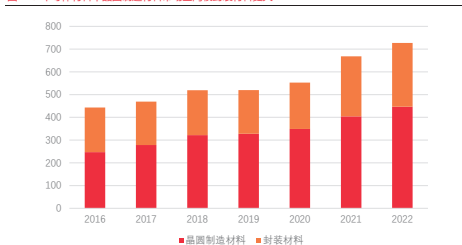
设备种类	国外主要厂商	国产主要厂商	国产化率
PVD	应用材料 (美国)	北方华创	
CVD	应用材料 (美国)、泛林半导体 (美国)、TEL (日本)	北方华创、拓荆科技	>20%
ALD	TEL (日本)、应用材料 (美国)	北方华创、拓荆科技、微导纳米	
刻蚀	泛林半导体 (美国)、TEL (日本)、应用材料 (美国)	中微公司、北方华创、屹唐半导体	>20%
光刻	ASML (丹麦)、尼康 (日本)、佳能 (日本)	上海微电子	<1%
涂胶显影	TEL (日本)、DNS (日本)	芯源微	>20%
清洗	DNS (日本)、TEL (日本)、泛林半导体 (美国)	盛美上海、北方华创、至纯科技、芯源微	>50%
CMP	应用材料 (美国)、TYK (日本)	华海清科	>30%
离子注入	应用材料 (美国)、Axcell (美国)	万业企业 (凯世通)	<10%
过程控制	科磊半导体 (美国)、陆得斯科技 (美国)、日立 (日本)	精测电子、中科飞测、上海睿励	<5%
热处理	KE (日本)、TEL (日本)	北方华创、屹唐半导体	>30%

资料来源：Gartner，半导体行业纵横，源达信息证券研究所

2. 半導體材料

根據 SEMI 公佈資料，2022 年全球半導體材料市場達 727 億美元。其中晶圓製造材料和封裝材料市場分別為 447 億美元和 280 億美元，實現同比增長 10.5% 和 6.3%。半導體材料市場景氣度與製造端稼動率密切相關，2023 年受需求疲軟和晶片庫存過剩影響，晶圓廠和封測廠產能利用率有所下降。看好 2024 年行業週期反彈後對半導體材料的需求拉升。

图 12: 半导体材料中晶圆制造材料市场空间较封装材料更大

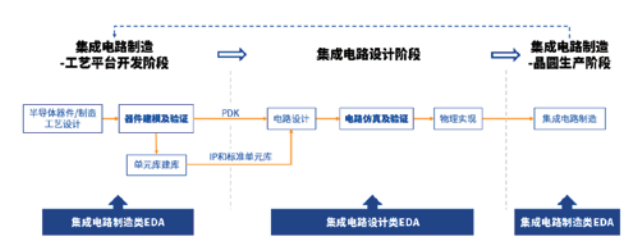


资料来源：SEMI，源达信息证券研究所

3. EDA&IP

EDA工具是「晶片之母」，是連接設計和製造兩個環節的紐帶和橋樑。百億級美元的EDA市場支撐了千億級美元的半導體市場發展。EDA工具主要分為三類，可用於晶圓廠工藝平臺開發（開發IP模組）、fabless廠電路設計和晶圓廠製造測試環節。

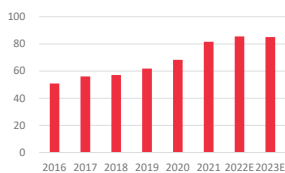
图 15: EDA 工具主要用于工艺平台开发、电路设计和制造环节三个阶段



资料来源: 概伦电子招股说明书, 源达信息证券研究所

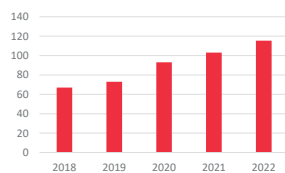
國內EDA工具市場規模在百億級。根據SEMI資料和ESDA的預測，預計2022年全球EDA工具市場規模約為86億美元，受景氣度影響預計2023年市場規模保持在85億美元。根據中國半導體行業協會資料，2022年中國EDA/IP工具市場規模約為115億元，約占全球市場的19%。目前國內半導體產業中晶圓製造占大頭，未來伴隨產業鏈進一步完善，IC設計企業的增加將帶動EDA工具市場成長。

图 17: 预计 2023 年全球 EDA 工具市场规模 85 亿美元



资料来源: SEMI, ESDA, 源达信息证券研究所

图 18: 2022 年中国 EDA 工具市场规模为 115 亿元

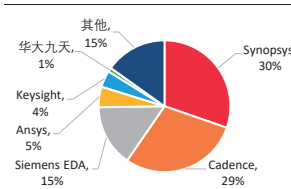


资料来源: 中国半导体行业协会, 源达信息证券研究所

從EDA工具競爭格局看，市場被歐美企業佔據。Synopsys、Cadence和Siemens EDA是全球三強，合計占2022年全球份額的74%。其中以Synopsys、Cadence的產品體系最為健全，而Siemens EDA在部分環節較為優秀。同時EDA工具中通常內嵌IP模組，方便IC設計企業使用，二者構成更堅固壁壘。而從中國市場看，華大九天、概倫電子和廣立只占到2022年中國市

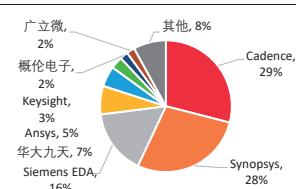
場11%的份額。其中華大九天在類比電路設計領域實現全流程覆蓋，數位電路設計領域部分覆蓋；概倫電子在工藝平臺開發類EDA運用較多，並往電路設計類EDA拓展；廣立微主要覆蓋製造測試類EDA產品。

图 19: 2022 年全球 EDA 市场中国产份额不足 2%



资料来源: 集微咨询, 源达信息证券研究所

图 20: 2022 年中国 EDA 市场中国产份额不足 20%

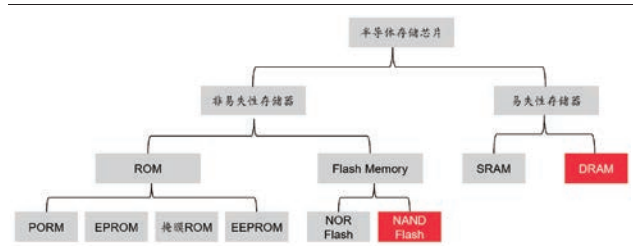


资料来源: 集微咨询, 源达信息证券研究所

三. 中游製造：存儲行業復蘇拐點愈行愈近

存儲晶片是半導體器件第二大市場，行情與半導體行業景氣度息息相關。2022年全球存儲晶片銷售收入為1298億美元，佔比22.6%。存儲晶片按斷電後是否保存資料，可分為非易失性記憶體和易失性記憶體。其中NAND Flash和DRAM是存儲晶片中運用最廣泛的產品類型。

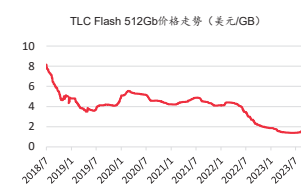
图 23: 2022 年全球 IP 市场中 CR3 为 66%，均为欧美企业



资料来源: 博雅科技招股说明书, 源达信息证券研究所

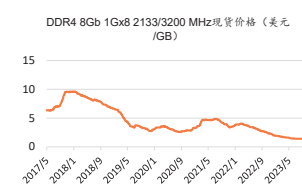
2022年以來受消費電子需求疲軟，晶片供大於求影響，存儲晶片價格走勢持續下跌。根據Bloomberg資料，截至2023年9月14日，TLC Flash 512Gb現貨價格為1.66美元/Gb，較6月14日以來1.39美元/Gb的低點持續走強，復蘇跡象顯現。（2023年9月11日TrendForce預計2023年Q4 NAND Flash整體價格將上漲0-5%。）2023年9月14日DDR4 8Gb現貨價格為1.39美元/Gb，降幅逐步收窄。2023年Q2 DRAM行業營收為114.3億美元，在連續三季度環比下跌後實現環比增長20.4%，系HBM出貨增加及用戶端出現DDR5備貨潮。未來在存儲廠商調整產能消耗庫存和下游需求回暖（如AI資料中對HBM等新型存儲晶片需求增加）的共同作用下，行業復蘇拐點愈行愈近。

图 24: 9月 NAND Flash 现货价格出现回升



资料来源: Bloomberg, 源达信息证券研究所

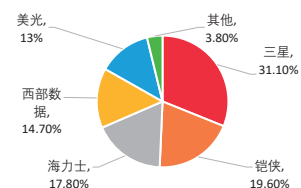
图 25: 9月 DRAM 现货价格降幅收窄



资料来源: Bloomberg, 源达信息证券研究所

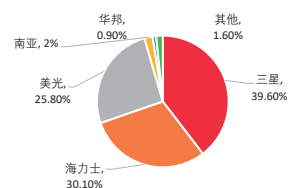
存儲晶片行業頭部聚集效應明顯。根據TrendForce資料，2023年Q2全球NAND Flash市場CR5為96.2%，DRAM市場CR3為95.5%。市場幾乎被三星、海力士和美光等廠商壟斷，系存儲行業主要採用IDM 模式，初始資金投入巨大，規模效應極為顯著。存儲晶片國產廠商主要有兆易創新、江波龍等，未上市公司有長江存儲、合肥長鑫等。

图 26: 2023 年 Q2 NAND Flash 市场 CR5 为 96.2%



资料来源: TrendForce, 源达信息证券研究所

图 27: 2023 年 Q2 DRAM 市场 CR3 为 95.5%



资料来源: TrendForce, 源达信息证券研究所

人工智慧醫療影像行業： 對於海外市場商業化探索的進一步成熟 行業規模有望大幅度提升

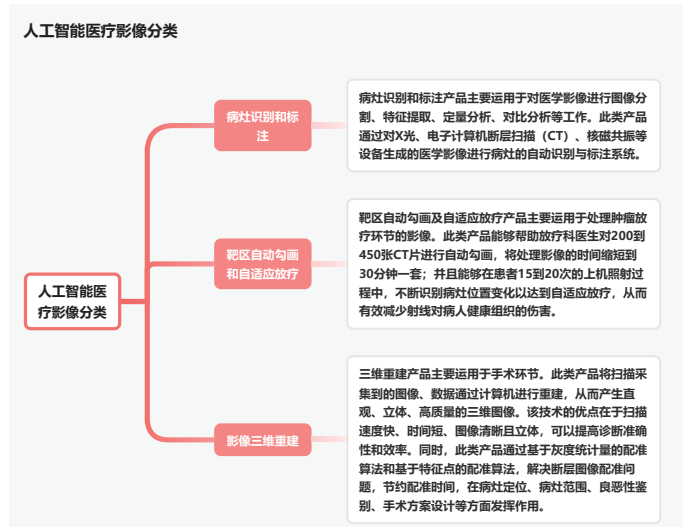
摘要：醫療影像是以醫療和醫學研究為目的，以非侵入性的方式獲取人體或人體某部分內部組織影像的技術和處理方法。人工智慧醫療影像主要是指通過影像分類、目標檢測、圖像分割、圖像檢索等深度機器學習，完成病灶識別與標注(病灶是指機體存在具有病原微生物的局限性病變組織，是機體發生異常病理性改變的部分)、三維重建、靶區自動勾畫與自我調整放療等任務的一種醫療設備。中國人工智慧醫療影像行業對於海外市場商業化探索的進一步成熟，分級診斷制度的完善以及協力廠商影像中心、協力廠商體檢中心等下游應用場景的豐富，該行業的規模在未來有望大幅度提升，預計2027年突破300億元大關，年複合增長率為58.8%。

一. 人工智慧醫療影像行業定義

醫療影像是以醫療和醫學研究為目的，以非侵入性的方式獲取人體或人體某部分內部組織影像的技術和處理方法。人工智慧醫療影像主要是指通過影像分類、目標檢測、圖像分割、圖像檢索等深度機器學習，完成病灶識別與標注(病灶是指機體存在具有病原微生物的局限性病變組織，是機體發生異常病理性改變的部分)、三維重建、靶區自動勾畫與自我調整放療等任務的一種醫療設備。人工智慧醫療影像主要應用在疾病的篩查、診斷和治療階段，協助醫生完成早期檢測、診斷以及健康風險評估工作。

二. 人工智慧醫療影像行業分類

人工智慧醫療影像根據其醫學影像處理能力主要分為三種類型：病灶識別和標注，靶區自動勾畫和自我調整放療，影像三維重建。病灶識別和標注產品主要運用於對醫學影像進行圖像分割、特徵提取、定量分析、對比分析等工作；靶區自動勾畫及自我調整放療產品主要運用於處理腫瘤放療環節的影像；而三維重建產品則主要運用於手術環節，將掃描採集到的圖像、資料通過電腦進行重建，勾勒出直觀、立體、高品質的三維圖像。



三. 人工智慧醫療影像行業特徵

人工智慧醫療影像行業具有三大特徵：一是該行業需要複合型人才，由於醫學及人工智慧均屬於高科技領域，難度大學習時間長，導致人才匱乏；二是資料標注作為人工智慧醫療影像資料預處理過程中重要的一環，時間資金成本高，獲取難度大；三是人工智慧醫療影像行業上游技術門檻高，主流通用型智慧晶片如GPU晶片及其基礎系統軟體的研發需要全面掌握核心晶片與系統軟體的大量關鍵技術，技術難度、涉及範圍廣。

1 复合型人才培养成本高

人工智能医疗领域需要复合型人才，由于医学及人工智能均属于高科技领域，培养难度大投入多，成本高。

人工智能医疗影像行业依赖于具备复合学科背景的专业研发人员。研发人员需要同时具备对人工智能算法的专业开发能力，以及对医疗影像行业临床场景的深刻理解。2018年起，全球人工智能医疗行业规模以约43.5%的年复合增长率增长，预计2025年市场规模高达276亿美元，人工智能医疗影像作为其中的细分行业，也将随之扩大市场规模，对于复合型人才的需求量也将逐步提升。中国的医学专业学制至少为5年，随着人工智能与医学的融合，更多复杂、多元的课程将被引入，学制将会进一步延长，相较于其他专业的4年学制，医学和人工智能领域的复合型人才所需学习时间更长，新的人才进入社会参加工作实践的周期也 longer，国家对于此类人才培养的时间和资金投入相对较高。

2 数据标注成本高难度大

数据标注作为人工智能医疗影像数据预处理过程中重要的一环，时间和资金成本高，获取难度大。

在人工智能医疗影像设备处理数据的流程中，数据的预处理是重点工作，在数据预处理环节的数据标注工作尤为重要，其准确性将直接影响最终诊断结果。在机器学习过程中，参与训练的每张图片都要经过专业人员标注，小样本学习目前已有突破，但数据学习和学习方法仍需要消耗大量时间和精力。例如辅助诊断类AI，在取得脱敏数据后对其进行分类、标注、训练的整个过程均需人工进行，单个数据标注成本在10-30元，耗时为20-40分钟，耗时极长，并且必须由资深医生进行标注才能获得高质量的数据标注，因此标注的难度大大提升。

3 上游技术门槛高

通用型智能芯片如GPU芯片及其基础系统软件的研发在集成电路和人工智能方面有着双重技术门槛，技术难度高、涉及方向广。

四. 人工智慧醫療影像發展歷程

人工智慧醫療影像行業迄今主要經歷三個發展階段：在1970-1980年的萌芽期，人工智慧的概念初步被科學家引入醫療行業，中國的AI醫療也初步發展。在1981-2014年的啟動期，國外商業化應用系統開始投入使用，更多更加成熟的智慧醫療系統出現，標誌著智慧醫療行業的發展逐漸步入正軌。在2015年至今的高速發

展期，國內外人工智慧醫療影像行業蓬勃發展，知名互聯網企業如百度、阿裡巴巴、騰訊、穀歌等陸續發佈人工智慧與醫療影像相結合的產品。全世界各國也紛紛出臺人工智慧相關的國家戰略與政策，搶先佈局人工智慧醫療行業。

<p>萌芽期 • 1970~1980</p> <p>1972年，利兹大学研发出APP“Help”，该APP可以根据病人症状计算出病人可能腹痛的原因；1976年，斯坦福大学研发出MYCIN系统，该系统可以诊断出感染病患者并根据病症提供抗生素处方。1970年末期，中国的人工智能医疗行业初步发展，北京中医医院发布了“关幼波肝病诊疗程序”，第一次把医学专家系统与中医相结合，后续开发了“中国中医治疗专家系统”等医疗系统。该阶段人工智能的概念初步被科学家引入医疗行业，中国的AI医疗也初步发展，国内知名医院开始进行计算机与医疗领域的研究。医学影像作为人工智能切入医疗行业的起点，在此阶段兴起。</p>
<p>启动期 • 1981~2014</p> <p>1981-1990年，商业化应用系统如QMR和Dxplain出现，可以为临床提供诊断方案；1991-2000年，计算机辅助诊断系统出现，为临床提供更为成熟的医学图像辅助。该阶段商业化应用系统开始投入使用，更多更加成熟的智能医疗系统开始出现，标志着智能医疗行业逐渐步入正轨。</p>
<p>高速发展期 • 2015~至今</p> <p>2015年，中国开始步入人工智能医疗影像行业，开展人工智能与医疗影像相结合的相关研究；2016年，谷歌成立DeepMind Health部门，开始展开人工智能与宫颈癌、眼部疾病等领域相结合的研究，同年，百度发布对标谷歌和IBM同类产品的百度医疗大脑；2017年，心脏磁共振成像人工智能分析软件Cardio DL获批，同年，阿里健康发布智能医疗系统Doctor You，腾讯的首款智能医学影像产品腾讯觅影也在同年年末发布；2018年，由腾讯牵头的数字诊疗装备研发专项正式启动；2019年，中国科学家尝试利用人工智能打造科学的智慧病例；2020年，人工智能医疗影像多赛道产品获得国家药品监督管理局（NMPA）审评审批，标志着此类产品从应用到商业化的落地。该阶段国内外人工智能医疗影像行业都开始蓬勃发展，国内外知名互联网企业如百度、阿里巴巴、腾讯、谷歌等陆续发布人工智能与医疗影像相结合的产品。全世界各国也纷纷出台人工智能相关的国家战略与政策，抢先布局人工智能医疗行业。</p>

五. 人工智慧醫療影像行業規模

隨著中國人工智慧技術的不斷發展，國家各項政策的扶持，以及2020年人工智慧醫療影像產品首次正式獲批國家藥品監督管理局(NMPA)三類證，中國人工智慧醫療影像設備的運用在醫療機構內部以及大健康場景中的比例不斷攀升，促使中國人工智慧醫療影像行業快速發展。人工智慧與醫學領域相結合的應用眾多，人工智慧醫療影像屬於第二大的細分市場，市場佔比約為25%。人工智慧醫療影像主要運用於醫院內部場景以及大健康場景，其中醫院內部場景多適用於醫生檢測診斷的輔助工作，大健康場景主要適用於健康風險評估。

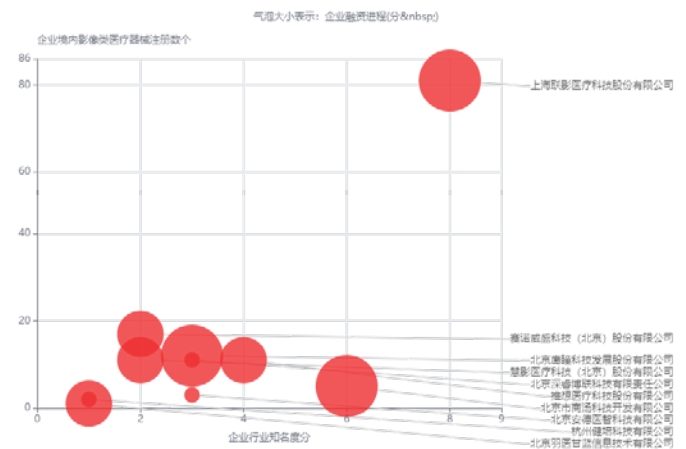
2018年中國人工智慧醫療影像行業市場規模僅0.7億元，2022年已攀升至18億元，年複合增長率為129.7%，預計2027年市場規模將達到299.9億元。其中醫療機構內部的人工智慧醫療影像市場規模由2018年的0.5億元提升至2022年的10.1億元；醫院外部的人工智慧醫療影像市場規模由2018年的0.1億元提升至2022年的7.9億元。2018年開始，大健康場景下人工智慧醫療影像的滲透率基本保持穩步升高趨勢，預計到2027年和醫院內部人工智慧醫療影像滲透率差距縮小到30%以內。

中國人工智慧醫療影像行業對於海外市場商業化探索的進一步成熟，分級診斷制度的完善以及協力廠商影像中心、協力廠商體檢中心等下游應用場景的豐富，該行業的規模在未來有望大幅度提升，預計2027年突破300億元大關，年複合增長率為58.8%。



六. 人工智慧醫療影像競爭格局

目前中國人工智慧醫療影像市場參與者眾多，目前尚處起步階段，未形成穩定的競爭格局，競爭較為分散。行業主要玩家可分為兩類：一類是傳統的醫療設備巨頭企業，例如聯影醫療、賽諾威盛等；一類是專業的人工智慧企業，通過融合機器視覺、深度學習以及大資料採擷技術等AI技術，為各大醫療器械廠商和基層診療中心提供產品和技術服務，實現人工智慧與醫療設備的結合，例如安德醫智、深睿醫療、慧影醫療、商湯科技、推想科技、鷹瞳科技、健培科技、羽醫甘藍等。



疫情催化下 預製菜行業逆勢爆發

摘要：預製菜行業目前市場規模為3000億左右，但由於預製菜行業技術壁壘低，行業中的上游原材料供應商、中游預製菜廠商和下游餐飲企業等紛紛入局。行業處於快速發展階段，企業數量增長快，但總體競爭格局較為分散，CR10僅為14.23%，呈現出規模化企業少、地域性強的特點。受益於行業高景氣度，資本關注度持續提升。

預製菜產業鏈上游主要是原材料供應商，包括肉類、水產類、糧食類供應商等；中游為預製菜生產方；下游包括B端和C端市場，其中B端管道有商超等，消費者為餐飲酒店等；C端管道為電商、商場等，消費者為個人。

圖 1 2022 年中國預製菜產業鏈圖譜



資料來源：艾媒諮詢

一. 預製菜行業現狀

1. 行業簡介

預製菜是指對農、畜、禽、水產品等原料進行前期處理後，配以各種輔料，經預加工(如分切、攪拌、醃制、滾揉、成型、調味等)後所制的成品或半成品。按照生產工序，可以將預製菜分為淨菜、半成品菜和成品菜三類；按照加工的深淺程度，由深至淺分為即食食品、即熱食品、即烹食品與即配食品四大類。

表 1 預製菜分類

種類	加工程度	特點	代表產品	代表企業	主要市場
即食食品	最深	開封即食，無需加工；	滷味店產品、食品罐頭	絕味、雙匯	C端
即熱食品	次深	加工後的冷凍或冷藏食品，僅需水浴或微波爐等快捷方式加熱方可使用	速凍米面製品、便利店快餐、料理包產品	千味央廚	B+C端
即烹食品	次淺	已經過相對深加工後的半成品材料，食用前需入鍋加工烹制，烹飪時間一般在幾分鐘，另有搭配好的調味料可按需放入	速凍菜肴或冷鮮菜肴製品，常見產品有酸菜魚、宮保雞丁、小酥肉等	味知香、安井等	B+C端
即配食品	最淺	經篩選、清洗、分切後按份封裝的鮮淨菜、小塊肉等，需自行烹飪調味	生鮮淨菜、小塊肉	盒馬、蜀海	B+C端

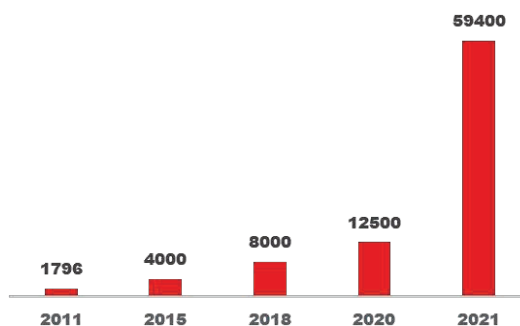
資料來源：艾媒諮詢，國盛證券研究所

2. 競爭格局

2.1 進入壁壘低，企業數量快速增長

預製菜企業註冊數量從2011起飛速上漲，特別是2020-2021年，兩年間新增註冊企業達7.19萬家。

圖 2 預製菜企業年註冊數量

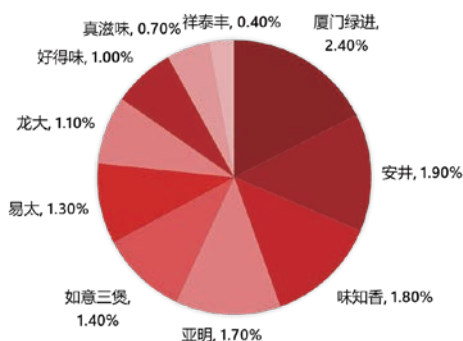


資料來源：頭豹研究院

2.2 行業格局分散，尚未出現頭部玩家

當前預製菜領域集中度較低，仍未出現頭部玩家。據前瞻產業研究院資料，2020年，我國預製菜行業前十家企業銷售規模佔比為14.23%，而同期日本預製菜行業前五銷售規模佔比已達64.04%，美國預製菜龍頭企業SYSCO市占率達16%。此外，預製菜行業中規模化企業較少，平均企業規模在2,000萬左右，頭部企業規模也僅10億左右，市占率前三的企業分別為廈門綠進(2.4%)、安井食品(1.9%)和味知香(1.8%)。

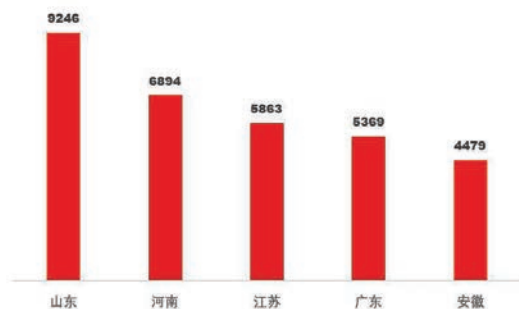
图 3：2020 年预制品行业 CR10



2.3 呈現明顯的地域性特徵

預製菜產業發展呈現明顯的地域特徵。山東、河南、江蘇等省份基於在原材料、食品製造、交通、貿易、菜系等方面的良好產業基礎，預製菜產業發展程度位於全國前列。根據中商情報局資料，2020年我國僅山東預製菜企業數量便達9246家，河南、江蘇、廣東分別有相關企業6894家、5863家和5369家。

图 4 2020 年预制品相关企业数量



资料来源：中商情报局，东亚前海证券研究所

二. 驅動因素：疫情催化下，供需雙側驅動

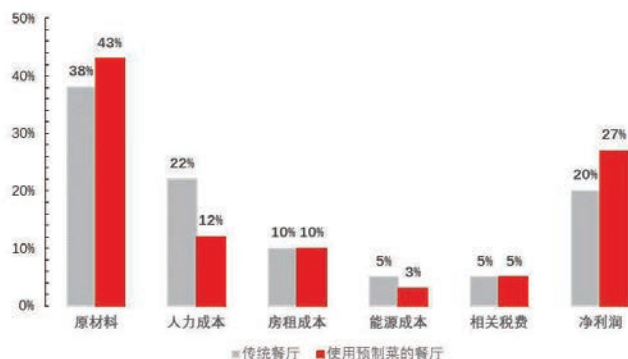
1. 供給端：冷鏈技術是預製菜行業發展的關鍵技術

冷鏈物流可以使產品在加工、運輸、儲藏等過程中，保持低溫狀態，有效改善運輸途中的產品損耗。隨著冷鏈國標出臺、消費升級對生鮮需求提高等多重因素，冷鏈行業快速發展，運輸的硬體設施得到強化。根據中物聯冷鏈委資料，2015-2019年我國冷藏造車保有量增速CAGR約22.98%，冷庫總量CAGR達13.02%。冷鏈技術的持續升級有望改善管道運輸成本及效率，從而推動預製菜市場的加速滲透。

2. 需求端：B端加速滲透，C端疫情後爆發

2.1 B端：滿足企業降本增效之需

图 5 使用预制菜的餐厅能够有效降低成本



资料来源：《2021 年中国连锁餐饮行业报告》，中商产业研究院

近年來受疫情防控影響，部分餐飲企業出現盈利困境，而相比傳統餐廳，使用預製菜的餐廳能夠有效降低成本，提高企業盈利水準。根據《2021年中國連鎖餐飲行業報告》，儘管使用預製菜會令原材料成本小幅上升5%，但是人力成本和能源成本得到有效降低，其中人力成本較不使用預製菜的餐廳大幅降低45%，能源成本降低40%。總體來看，使用預製菜的餐廳淨利率為27%，未使用預製菜的餐廳淨利率為20%

2.2C端：疫情催生預製菜需求大漲

受疫情反復的影響，居家用餐需求大幅增加。預製菜由於其儲存時間長久、加工方式便捷等特性作為囤貨首選，增長迅速。據美團買菜資料顯示，2021年預製菜銷售增幅巨大，較2020年同比增長4倍，其中冷凍菜肴類商品銷售佔比最高且增長幅度最大；京東超市資料顯示，2021年預製菜成交額同比增長156%。

圖 6 2021 年預製菜 C 端用戶画像

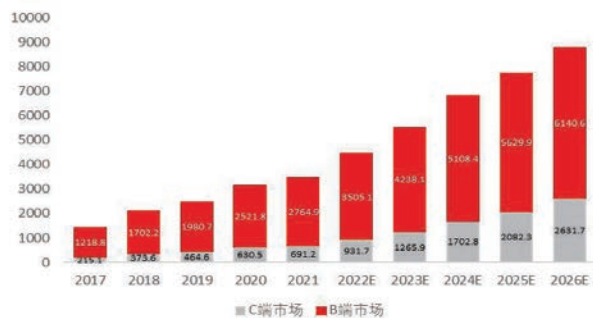


三. 前景展望

市場規模預測：行業進入高速增長與擴容階段

根據頭豹研究院資料，中國預製菜市場2017年規模1434億人民幣，預計2026年將會達到8772億元。2017-2021年CAGR達到25%，2021-2026年CAGR將會達到20%。市場規模呈現穩定上漲的趨勢，發展空間巨大。

圖 7 中國預製菜行業市場規模及預測（按消費計）2017-2026 年預測(億元)



資料來源：頭豹研究院

招股書制作

年報制作

翻譯服務

設計服務

合規報告

一站式財經印刷商

您的首選合作夥伴

香港
皇后大道中99號
中環中心9樓全層
電話：(852) 3977 1800

北京
北京市朝陽區
朝外大街甲6號
萬通中心A座1901室
電話：(86) 10 5907 0278
傳真：(86) 10 5907 0428

上海
上海浦東陸家嘴東路161號
招商局大廈3113室
200120
電話：(86) 21 5888 8020
傳真：(86) 21 5888 2066

深圳
深圳市羅湖區
清水河一路
博隆大廈1809室
電話：(86) 755 6682 4281

成都
成都高新區交子大道300號
ICP環匯商業廣場M3-1208號
電話：(86) 028 84165274

皓天雲直播助上市公司安心路演
專業、便捷、零接觸

『皓天雲』直播 一站式跨境線上路演解決方案



皓天雲直播是皓天雲APP獨家推出的一站式跨境線上路演解決方案，實現超清視頻直播、全球同步路演，上市公司高管身處會議室或家中，即可會晤全球投資者。

皓天雲直播用戶群體覆蓋境內外高管人士、上市公司管理層、金融機構分析師、高淨值個人投資者、機構專業投資者及境內外財經媒體記者。皓天雲APP平台已正式登陸App Store及安卓應用商店，可實現一鍵下載，界面清晰明了，使用方便快捷。

皓天雲直播優勢：



600人專業團隊一站式服務，久經各國投資者考驗，應對複雜狀況。



實名認證專業機構投資者超10萬人，上市公司超1200家，投資者累計觀看路演千萬人次。



強大數據庫和即時行情，輔助交易決策。



聯手[騰訊自選股]和[新浪財經直播]等，已成功直播上百場公司上市儀式、新聞發布會、行業峰會，觸達千萬受眾。

功能板塊：

超清視頻/全球同步/留言互動/資料共享/資訊行情/專屬服務



立即體驗
掃碼下載



Download on the
App Store



Download on
AppGallery

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38