

财眼

5月以来超2000家上市公司迎来机构调研

新质生产力成近期机构调研关注重点

大盘创出阶段性新高后,伴随股市回暖,近期机构掀起新一轮的调研热潮。5月以来,有2448家上市公司迎来机构调研。其中,宏华数科、万达信息、工业富联等11家上市公司成了机构眼中的“香饽饽”,获机构调研家数均超过200家。据记者了解,机构调研最热门的行业分别是电子设备、机械设备和计算机等领域。总体来看,新质生产力等方向成为机构关注的重点。

■新快报记者 涂波

据同花顺数据,5月以来,A股市场机构投资者调研频率明显加快,有2488家上市公司获得机构调研。

近期,“双创”公司(创业板、科创板公司)的涨停潮引发机构扎堆调研。具体来看,机械设备行业的宏华数科共获得了290家机构调研,当中包括星石投资、方正富邦基金和正圆投资等公募和私募机构,高居机构调研榜首位。宏华数科主营数码喷印技术研发、数码喷印设备生产与销售,属于QIFF重仓股。

此外,工业富联、万达信息和中控技术等均有超200家机构参与调研。AI巨头工业富联是英伟达A100、H100、H800板卡的独家供应商,作为英伟达最强影子股,极大受惠于英伟达业绩大爆发,2023年有824家机构持仓,今年5月以来有228家机构调研。中控技术则表示,公司在推动新质生产力构建方面的

进展和数字化转型、AI布局方面的情况颇受关注。招商基金、博时基金和华泰柏瑞基金等多家大型公募现身相关调研活动。

从5月以来的个股涨幅来看,变身“新东方概念股”的朗源股份,涨幅达118.18%;首批专精特新“小巨人”公司骏鼎达,仅用十余天时间实现股价翻番;我爱我家、明星电力等11家公司,均涨超50%。

从业绩来看,百利天恒、达瑞电子和澜起科技等今年一季报净利润超10倍的企业,备受调研机构追捧。

目前,政策催化围绕“工业领域大规模设备更新和消费品以旧换新、发展新质生产力”等方向进行。从某方面来讲,机构调研代表着寻找投资方向。

中欧基金指出,A股及港股凭借历史低位的估值将有望获得更多全球资金

的青睐。中长期来看,伴随财报的披露完毕,符合新“国九条”指导思想的新质生产力主线、高ROE企业和具备ROE改善空间的行业有望获得市场的进一步关注。

前海开源基金经理杨德龙认为,做投资不应该关注太多的噪音,而要把精力、注意力都放在投资本身,要学会与伟大的企业一起成长,这样才能够长期获得好的回报。

5月以来机构调研家数居前个股(截至5月22日)

股票简称	现价(元)	调研机构家数(家)	区间涨跌幅(%)
宏华数科	110.53	290	3.03
万达信息	5.95	274	2.41
锐明技术	34.13	246	8.80
工业富联	25.43	228	3.80
中控技术	43.25	218	-9.27
安克创新	93.88	216	8.70
协创数据	58.45	211	-6.93
华峰测控	107.03	210	-4.44
宇瞳光学	14.15	206	-2.08
分众传媒	6.73	200	3.54

来源:同花顺



布鲁可港交所谋上市 国产“乐高”业绩却靠“外援”IP

布鲁可近日递表港交所,该公司是国内最大的拼搭角色类玩具企业。业绩显示,该公司此前虽获资本青睐,但直到2023年营收才出现大幅增长,今年第一季度刚刚实现扭亏,而其中“外援”IP贡献良多,尤其是奥特曼IP,这也导致IP授权的稳定性成为布鲁可的重要命门。

■新快报记者 刘艳爽

今年一季度实现扭亏

布鲁可成立于2014年,是一家主营拼搭角色类玩具设计及销售的公司。由于玩具的设计与生产基于特定IP,故IP的积累至关重要。

布鲁可招股书显示,目前布鲁可已获得超过30个知名IP的授权,包括奥特曼、变形金刚等。此外,布鲁可还孵化了2个自有IP,包括2017年推出的儿童益智动画《百变布鲁可》和2022年推出的中国传统文化主题的《英雄无限》。

布鲁可的创始人是曾参与创立游族网络的朱伟松,此人2016年从游族网络离职,专注于布鲁可发展。该公司曾获得多轮融资,包括云锋基金、君联资本、源码资本等,总投资近20亿元。

布鲁可能获得资本的青睐的一个重要原因在于,布鲁可讲了一个国产玩具品牌兴起的故事。据弗若斯特沙利文数据,全球玩具市场的规模从2019年的6312亿元增长至2023年的7731亿元,预期未来仍有巨大发展空间,但当前市场上具有品牌加成的高端玩具被乐高、孩之宝等国际品牌占据,国产品牌尚处于“山寨”阶段。朱伟松曾向媒体表示,布鲁可意在打造品牌国产玩具。

从财务数据看,布鲁可2021年至2023年的营收分别为3.30亿元、3.26亿元、8.77亿元,但净利润始终亏损,分别报-5.07亿、-4.23亿和-2.07亿元。直到2024年第一季度,布鲁可净利润报收4671万元,第一次实现扭亏为盈。

从整体趋势上看,布鲁可的业绩大幅增长出现在2023年,其总营收相较

于2022年增长169%。公司毛利率亦是在2023年明显改善,达到47.3%,比2022年高出10个百分点,在2024年第一季度更是升至52%。与此同时,布鲁可的成本在不断收缩,作为成本的最大项——营销费用,较2021年下降51%。

“外援”IP依赖明显

布鲁可的业绩爆发与引进“外援”不无关系。

2021年,布鲁可获得设计、开发、生产及销售奥特曼拼搭角色类玩具的权利,并于2022年推出第一系列,该IP立即成为布鲁可的当家IP。

招股书显示,布鲁可在奥特曼这个IP上目前有133个SKU(最小存货单位),远超其他IP。布鲁可直言,2023年及截至2024年3月31日止的三个月,基于奥特曼IP的产品占其收入的大部分。

事实上,布鲁可对外援IP依赖明显。财务数据显示,授权IP在2021年至2023年的三年间,每年贡献超过90%的营收,在2024年第一季度才低于90%。

在此等背景下,IP授权稳定性至关重要。布鲁可直言,尽管其旨在通过与广泛的IP版权方或授权方合作扩大自身的IP矩阵,但其无法以有利条款获得IP授权。尤其是IP角色类玩具的日益普及,可能加剧玩具公司之间对知名IP的争夺。

布鲁可的授权协议通常为期一至三年,到期不会自动续签。目前,奥特曼在中国的授权至2027年到期,在亚洲的九个国家至2025年到期。此外,外援IP代表火影忍者、漫威无限传奇、宝可梦等都将在2025年到期。

承诺收益为代销保险的常见误导

5月15日,因未按规定进行保险销售从业人员执业登记管理,代理销售保险产品过程中销售行为不规范,交通银行青海省分行被责令改正、警告,并罚款13.5万元。时任该银行个人金融业务部总经理高俊被警告并罚款5000元。

5月17日,招商银行北京分行被罚款合计14万元,其主要违法违规事实为,因代理销售保险承诺收益等欺骗投保人;诱导投保人不履行如实告知义务。此次处罚中,招行三名贵宾客户经理均被警告并罚款3000元。同日,中国银行银行卡中心因代理销售保险夸大保险责任、承诺收益等欺骗投保人被罚13万元。

据了解,银行常见的代销产品涵盖保险、基金等,储蓄险在保险产品中销售火热。据中国保险行业协会披露,2021年,终身寿险占据银保渠道期交产品年度销量前十中的七席。趸交产品销售量前十的产品中,仍以分红险和万能险为主。

新快报记者梳理行政处罚信息以及消费者权益保护典型案例发现,银保渠道销售误导频发,具体表现包括混淆产品类型、夸大产品收益等。例如,某银行客户经理向客户推介某款年金保险(分红型)产品时,多次使用“存”“本金”“利息”“利率”等表述,并承诺每年收益达到5%。实际上,分红保险的红利分配是不确定的,消费者在购买此类保险时应注意收益的不确定性。

业绩考核压力下误导销售屡禁不止
中国银行业协会发布的《中国银行

业中间业务发展报告暨创新案例选编(2023)》提到,2019年至2021年间,随着经济发展和居民收入持续提升,居民财富保值需求和资产配置意识日益旺盛,以基金、保险、理财资管等为主的代理类业务占比、增速均逐年提升,三年的增速分别为18%、22%、42%。2022年,代理类收入同比下滑13%,出现负增长的原因是债券市场低迷、历史基数高等。

有银行财富事业部经理去年撰文提到,目前,银行代理保险仍然主要服务于中高净值客户的多元化资产配置。此外,保险产品条款相对较为复杂,银行队伍中真正懂保险的客户经理并不多,更多的客户经理把保险等同于存款或理财的替代品向客户推介和销售。在业绩考核压力下,误导销售、有损消费者合法权益的情形屡禁不止,从长期来看会降低客户对银行代理保险产品的信任感。

受“报行合一”的影响,银行的中收增长持续承压。今年一季度,招商银行、平安银行的代理保险收入下滑。建行、交行等均在财报提到,受代理保险等业务收入下降等影响,手续费及佣金净收入减少。

日前,国家金融监督管理总局发文取消银行网点与保险公司合作的数量限制。

业内普遍认为此举有利于银行中收业务,但对市场的健康发展仍有隐忧。有保险代理人表示,监管政策趋严,保险的销售、服务趋向专业化,银保渠道的产品扩容对于从业者是一大考验。