

财眼



广深“尖货”亮相第六届消博会

4月13日,第六届中国国际消费品博览会暨2026“购在中国”国际消费季启动。这是海南自贸港全岛封关运作后的首场国家级展会,吸引着全球消费市场的目光。作为中国制造与消费创新的重要力量,广东展团在本届消博会上表现尤为抢眼——广州首次独立设展、深圳携史上最大规模科技展团亮相,广东正以多元姿态向世界递出“消费大省”的闪亮名片。

■新快报记者 陆妍思

滑雪机车与豪车同台竞技

走进海南国际会展中心,各大展馆内人潮涌动,来自世界各地的参展商、采购商和观众穿梭其间,现场一派热闹景象。

本届消博会共有来自60多个国家和地区的超过3400个品牌参展,参展国际展品占比达65%,较去年提升20个百分点,新品首发首秀活动创历史新高,全球首发数量超过200个,较上届数量翻倍。

记者了解到,主会场5号馆为免税与高端精品展区,规划四大核心板块,法国欧莱雅集团、美国雅诗兰黛集团、日本资生堂集团等国际头部美妆香化企业独立组展,Avolta以及中免集团、

海控免税、海旅免税、国药中服免税同台亮相。高端交通工具方面,大众汽车集团旗下宾利、兰博基尼、奥迪、杜卡迪品牌回归,华为集中展示“人车家全场景智慧生活”解决方案,阿斯顿马丁、路特斯、庞巴迪、张雪机车等高端热门交通工具集中亮相。

广州首次独立参展

广州以“千年商都 购物天堂”为主题,首次在消博会上设置200平方米的独立展台,汇聚了14家消费领军企业,打造四大主题沉浸式体验场景,其中,广汽集团携子品牌昊铂最新车型首发亮相,亿航智能展出全球领先的无人驾驶航空器模型等。“老字号新活力”展区内,

广州酒家集团携粤菜博物馆IP“饮茶咩”文创产品及国潮IP西关小姐茶点酥饼亮相,越秀集团风行乳业力推首创的“姜葱白切鸡”“玫瑰豉油鸡”等风味牛奶,以“IP+”跨界联名和口味创新等方式,传递粤式美味与岭南生活的独特体验。

大湾区顶流IP“大湾区”惊喜空降,化身“广州展区推荐官”,与观众近距离互动合影、即兴快闪,带领观众一起打卡广州消费的创新成果与岭南风情。

深圳展团规模创新高

连续6年组团参展消博会的深圳有34家企业到展,超九成成为科技类企业,是历届消博会深圳参展企业规模最大、硬核科技实力最强、消费场景最丰富的

一次集中展示。

步入深圳展区,科技感扑面而来,AI智能眼镜、人形机器人、无人机、新能源汽车等展品集中亮相。而潮流消费板块中的喜茶展位人气更是畅旺,海外限定产品“椰子1”的品饮体验吸引了众多观众排队尝试。这款产品使用智能设备茶咖一体机现场萃取,“这台机器很有意思,科技感和茶文化结合得恰到好处。”现场一位正在体验的观众对记者说。

喜茶相关负责人告诉记者,近年来出海已成为中国新茶饮的重要趋势,2023年喜茶全面加速全球化进程,目前中国港澳及海外门店数已突破100家,覆盖8个海外国家,遍布纽约、洛杉矶、伦敦等高能城市。



老字号眼镜店毛源昌赴港IPO 主业增长乏力 60%毛利率仍难赚钱

新快报讯 记者张晓菡报道 近日,中华老字号眼镜商浙江毛源昌眼镜股份有限公司(下称“毛源昌”)递交港交所,拟冲刺港交所主板。近年来,公司业绩波动明显,核心业务增长乏力。尽管眼镜行业常被贴上“暴利”标签,但毛源昌却陷在“高毛利、高支出”中,其IPO前景仍待观察。

核心业务萎缩,靠管理费撑场

毛源昌创立于1862年,从传统手工眼镜作坊发展为现在的区域性眼镜零售连锁企业。根据欧睿报告资料,按2024年线下零售销售价值计,毛源昌旗下品牌毛源昌及兰科达分别在浙江省和甘肃省有着市场领先地位。本次IPO,公司拟募资用于设立光学运营中心、设立自营店、品牌建设及精准营销。

然而,从财务资料来看,其区域领先地位未完全转化为稳定的业绩。2023年至2025年,毛源昌收入分别为2.72亿元、2.5亿元和2.65亿元;但年内利润波

动较大,分别为3711.6万元、1805.4万元和4118.1万元。

业绩起伏的背后,是公司收入结构的变化。招股书显示,毛源昌近八成收入来自处方眼镜业务,2025年该业务收入虽同比有所上升,但较2023年仍缩水2.54%。而隐形眼镜和视力保健产品、成品眼镜业务收入则连续三年缩水。与此同时,一项“管理费”增长引人注目。2025年,公司加盟管理费狂飙至1022万元,同比增长333%。

据了解,这一增长并非源于加盟店业绩的突然爆发,2019年毛源昌引入加盟管理制度,但直至2024年末才开始大面积落地,这意味着,此项收入的爆发式增长或难以持续。

人工房租“吞噬”盈利能力

虽然外界常为眼镜行业打上“暴利”标签,但毛源昌的财务数据让我们看到了另一种现实。

毛源昌毛利率的确不低,2023年至2025年分别为58.3%、57.1%及61.1%。

与此同时,其净利率却仅为13.6%、7.2%及15.5%。其症结在于高昂的运营成本,2023年至2025年公司销售费用率分别高达35.83%、42.03%及37.89%,行政费用率亦维持在6%左右。

拆解费用结构可见,最大支出并非营销广告,而是员工薪酬;其次为门店租金、物业及水电等刚性成本。

这样“高毛利+高支出”的困境,A股上市公司博士眼镜也很熟悉,2025年上半年博士眼镜毛利率近55%,销售费率却高达37%,主要开支同样是人力与房租。

据了解,传统眼镜零售模式正面临多重冲击,线上渠道持续分流,线下以丹阳眼镜城为代表的“产地直销”以极致性价比吸引消费者。毛源昌在招股书中坦言,这些因素可能导致门店客流量及人均消费减少。

毛源昌还表示,视力矫正手术等替代性医疗技术的发展,可能导致眼镜产品零售市场增长放缓甚至萎缩,亦可能影响公司长期业务发展及经营表现。

上市公司CSR观察

坚朗五金业绩断崖式下滑 高管年报前精准减持

新快报讯 记者涂波报道 近日,坚朗五金(广东坚朗五金制品股份有限公司)交出上市近十年最差成绩单:2025年营收55.44亿元,同比下降16.48%;扣非净亏损1.37亿元,同比下降388.66%;经营性现金流净额同比下滑32.96%。业绩持续承压下,坚朗五金高管及关联方进行了密集减持,引发市场广泛质疑。

业绩下滑背后,是核心业务全面承压。作为营收支柱的门窗五金系统产品占比超四成,收入同比下滑16.42%。家居类产品跌幅更深,收入锐减24%,成为盈利侵蚀最严重板块。此外,公司计提资产减值损失和信用减值损失约3.57亿元,进一步加剧了业绩亏损。

在二级市场上,截至4月13日,坚朗五金收报19.11元/股,总市值67.63亿元,股价已从2021年历史高点240元/股累计跌幅超90%,近一年跌幅约26%。

而就在2025年年报披露前夕,公司实控人白宝萍的妹妹、一致行动人、公司董事白宝萍在2026年1月23日至3月25日,通过集中竞价方式减持258.87万股,合计套现约6000万元。

值得关注的是,白宝萍的减持并非个例。2025年以来,公司多位董事相继进行了减持,董事闫桂林单次套现超8800万元,董事赵键减持15.12万股后持股比例降至0.13%,张德凯等高管也完成减持动作。据粗略统计,2025年至今,公司高管及关联方累计减持金额超1.5亿元。

在互动易平台,有投资者提问:“上市十年首亏,是否承认战略失败?”公司表示,海外业务在增长,但占比仅18.61%,尚难对冲业绩。对于投资者质疑,“实控人妹妹年报前精准减持近6000万,是否内幕交易?”公司表示,系个人资金需求,该减持合规,有预披露,与业绩无关。

华泰证券表示,高管集体减持与业绩拐点高度吻合,严重打击市场信心。业绩失速、高管减持与行业困境叠加,股价持续暴跌,有财经评论人士指出:“这种‘内部人逃离’与‘外部投资者套牢’的反差,正在严重削弱市场对公司的信任根基。”

“真金白银”注入信心 多家银行股东高管密集增持

新快报讯 记者范昊怡报道 A股上市银行股东、高管增持潮持续涌动。4月以来,邮储银行、光大银行、成都银行、苏州农商行等多家机构密集披露增持计划完成公告,从国有大行到中小银行,各方以实际行动投下对银行板块长期价值的“信任票”。据不完全统计,年内多家银行合计增持金额已超15.44亿元。

本轮增持潮中,国有大行与股份制银行控股股东出手最为阔绰。4月9日,邮储银行公告称,公司控股股东中国邮政集团有限公司2025年4月8日至2026年4月7日累计增持A股约1.03亿股,占新增股本后总股份的0.0858%,累计增持金额达5.26亿元,增持计划已按期完成。增持期间邮储银行因向特定对象发行新股,总股本由991.61亿股增至

1200.95亿股。

光大银行4月8日公告称,截至2026年4月7日,中国光大集团股份有限公司累计增持该行A股股份1397万股,占总股本的0.02%,累计增持金额5166.10万元,本次增持计划实施完毕。

4月8日,成都银行发布公告,公司实控人成都市国资委控制的股东成都产业资本集团、成都欣天颐的增持计划实施完毕,两家主体合计增持金额达95682.44万元。

苏州农商行行长王亮等3名高管,自2025年11月启动增持,截至今年4月10日累计耗资183.20万元完成计划。常熟银行部分高管年内已增持207.36万元,增持计划仍在推进。

业内认为,当前银行板块整体处于

低估值区间,股东和高管的增持既体现了对自身长期经营价值和盈利稳定性的认可,也是对稳定市场估值需求的响应。其中,国有大股东的入场既是对市值管理的主动干预,更是对国家控股金融机构战略价值的重新定价,而中小银行高管的增持,则传递出管理层对资产质量压力可控、经营基本面稳健的判断。

还有分析认为,当前房地产风险缓释、地方债务化解取得进展,银行资产质量预期有所改善,叠加监管层多次强调推动上市公司质量提升、鼓励大股东增持以稳定市场,多重利好因素为此次密集增持提供了坚实的基础面支撑,而密集增持也将进一步稳定银行板块估值,助力行业估值修复,为资本市场注入更多确定性。