

引资活水赋能高质量发展 开发区上市企业交出亮眼半年报

金融是经济的血脉,良好的资本市场环境有力促进了我市五金产业的发展。经济开发区是我市工业经济主战场,也是我市上市企业发展的主阵地,聚集了哈尔斯、道明、中坚、王力等上市企业。

今年作为十四五开局之年,是全面深化资本市场改革具有重要意义的一年,也是辖区上市企业乘着资本市场东风提速发展迎来重大机遇的一年。近期,辖区上市企业捷报连传,半年报交出了亮眼成绩单,折射出了开发区高质量发展势能显著增强的态势。

哈尔斯公司:做精小口杯 引领 数字化饮水

今年上半年,面对复杂的宏观经济环境,浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司根据发展战略和经营计划,坚持深耕主业,产销规模大、生产制造技术精良、研发设计能力突出、产品线齐全、营销网络覆盖面广等优势,实现营收快速增长,利润表现优异。根据8月20日发布的2021年半年报,该公司今年上半年实现营业收入10.73亿元,同比增长99.73%。

作为一个传统行业,哈尔斯不断创新,启动数字化转型升级,这是传统水杯行业的一种革命精神。哈尔斯公司董事长吕强说,哈尔斯公司一直心无旁骛做精小口杯,产品阵容涵盖不锈钢保温杯、焖烧壶、玻璃杯、Tritan塑料杯、智能轻量杯等品类,一步步叫响好口碑,引领消费者数字化饮水的健康生活。

哈尔斯公司旗下的主要品牌有HAERS、SIGG、SANTECO、NO-NOO等。在品牌定位、策略、传播、管理等方面,该公司都量身打造,推进各品牌的差异化运作,精准培育各品牌的独特基因和文化,突出不同的品牌调性,增强各自品牌的市场辨识度,更大限度提升市场占有率。

记者了解到,华为智能杯壶是哈尔斯公司品牌联名业务上的一次重要探索,该公司对于研发、生产、售后保障等各方面资源给予了高度支

持。特别是今年,该公司积极推进对华为智选智能杯的自我迭代与品质升级,并中标华为智能儿童壶、智能杯(旋盖款),扩充华为生态普品品类,开发智能直杯、智能咖啡杯、真空电热水壶等,为该公司后续发力打下了坚实的基础。

值得一提的是,哈尔斯公司今年通过冠名永康五金号G2558次列车,搭乘高铁速度,实施流动名片的品牌推广探索。该公司在冠名的高铁列车上,展示了华为智选哈尔斯智能水杯、哈尔斯轻量系列保温杯,以及旗下品牌SANTECO全新推出的SANTECO钛一生水系列智能钛杯的产品。这三款产品分别体现了传统水杯与智能技术、轻靓技术、测糖技术的创新结合,让更多人了解数字化饮水给身体带来的种种益处,为企业实现让生活更舒适有度的使命迈进了一大步。

根据半年报,哈尔斯公司下半年将进一步拓展新客户、完善客户结构,加快国内市场、自主品牌的拓展步伐,推行经营管理意识革命,强化组织建设,完善激励机制,打造专业化年轻团队,推行计品质领先、成本领先、交期保证、渠道为王的经营策略,对旗下品牌与产品进行系统性规划,有效强化市场与渠道建设,全面打开增长空间,开启第二增长曲线。

中坚公司:发挥品牌质量优势 抢占全球市场份额

浙江中坚科技股份有限公司主要从事园林机械及便携式数码发电机等产品的研发、生产和销售。园林机械产品为各类油锯、割灌机、绿篱修剪机、坐骑式草坪割草机、清扫机、手推式割草机等,主要用于园林绿化的种植、修理及养护。发电机产品主要为便携式数码发电机,广泛用于野营郊游、家庭备用应急电源、电源通讯设备、精密仪器、商业场所、移动施工以及野外作业等。

根据8月29日发布的半年度业绩报告,中坚公司2021年上半年营业同比增加34.61%。

作为国内园林机械行业的领先企业,中坚公司一直立足主业,积极贯彻并落实国家科技发展战略,坚持标准引领与技术创新,通过创新与客户分享新技术带来的价值提升。该公司拥有专门的研发设计中心和稳定的研发人才队伍,不断将新技术应用于公司的产品,不断加大研发投入,提升了产品整体水平,拓展产品领域。

对于中坚公司来说,研发实力的提升也为实现跨越式发展及保持行业领先优势奠定了坚实的基础。该公司将“精化品质”作为企业的质量方针,在研发过程中瞄准高端客户,

发挥品牌和质量优势,生产高技术含量和高附加值的产品;做强园林工具,做大动力园林机械工具,寻求与国内外基础建设项目的合作,扩大市场占有率和市场份额。在与国际知名品牌商的合作中,不断学习提升自我能力,不断缩小与标杆企业的差距。该公司制定了严格的质量控制制度,建立了完善的质量控制体系,配备了先进的检测设备,严格控制产品生产各个环节的检验检测,确保产品的安全性和可靠性,得到欧盟、北美等园林机械主要消费市场的普遍认可。

凭借高水平的技术优势和产品质量保证体系,中坚公司以中高端客户为公司市场目标,经过多年的积极开拓,已经建立起较为完善的市场营销网络和售后服务体系。目前,营销网络覆盖欧洲、美洲、澳洲及亚洲等地区。公司产品出口到50多个国家及地区,在美国、德国、意大利、法国、英国、澳大利亚等国家和地区拥有100多个客户,与国外知名品牌客户已建立起稳定的战略合作关系。在国内市场,公司已经初步建立覆盖全国的经销商网络与服务支持平台,为国内市场销售的进一步增长奠定了良好的基础。

道明公司:全棱镜反光膜量产 实现关键材料创新

在全球反光材料行业,大型的反光材料生产企业较少,道明光学股份有限公司凭借上市后带来的强大的资金实力和研发能力,并经过多年的见证、创新,引领行业的发展,现已成长为中国反光材料行业的引领者,与国际同行共同竞争全球市场。

今年,受益于成本控制和产品结构优化,包括公司高毛利产品车牌膜及半成品、个人安全防护、微纳米棱镜型反光膜等核心高端产品不断扩大市场份额影响,道明公司销售收入和贡献的毛利额实现稳步增长。根据8月24日发布的2021年半年报,该公司今年上半年实现营业收入6.2亿元,同比增长8.13%。

作为国内首家能全系列自主设计和量产微纳米棱镜型及全棱镜型反光材料的企业,道明公司成立至今一直秉持以反光材料为主,以反光材料生产所沉淀、积累的技术平台为基础进行横向拓展和产业升级的经营理念,始终沿着自主研发的精密涂布、复合技术、微纳米复制、转印技术及挤出、压延技术的主线向相关领域及上下游进行协同拓展,通过近几年产业链的平台化整合,在主营反光材料领域充分实现向前和向后一体化,实现关键核心产品原材料自给自足的同时,现已逐步发展成为国内领先的新型功能性薄膜材料生产企业,形成极强的竞争优势。

根据公司技术路径及下游应用

领域的不同,道明公司主营业务分为以围绕人、车、路三大公共安全领域的玻璃微珠型反光材料、转型升级后的微纳米棱镜型反光材料;以增亮、复合、量子点膜为代表的微纳光学显示材料;以消费、动力电池用铝塑膜为主的新能源材料;以PC/PMMA板材、高性能离型材料、石墨烯膜为主的电子功能材料等几大板块。其中,目前主要应用在道路标志牌的棱镜膜已逐步走向民用市场,基于现代网络信息技术设计,创新制作二维码门牌,为智慧城市建设赋能。

事实上,从2009年推出第一代微棱镜型反光膜,该产品实现国产化,到2016年推出V类膜,打破国外企业对于微棱镜型反光膜技术的垄断,道明公司在前进的路上从未停止。

值得一提的是,今年6月,道明公司历经10多年技术研发经验的累积,成功开发出全棱镜结构反光膜并实现量产,已于7月逐步投放市场,取得较大市场反响。随着全棱镜产品的推广,在道路交通安全领域存量市场将更进一步加快进口替代的步伐。

从半年报来看,道明公司今后将在柔性显示用关键材料、导热材料、透明导电薄膜等新型光电材料、新能源材料领域进行积极拓展,逐步打造为创新能力强劲、产品丰富、品质卓越、品牌超群的全球化综合性功能型膜材生产企业。

王力公司:引领智能物联 打造智慧生活

王力安防科技股份有限公司是最早进入安全门和智能锁市场的企业之一,也是国内安全门锁行业的龙头企业。其主营业务为安全门等门类产品,以及机械锁和智能锁等锁具产品。

经过多年的发展,王力公司依托于差异化产品的竞争力和强大的网络渠道,品牌在市场上占有巨大优势,品牌价值已连续9年蝉联行业第一。今年上半年,该公司以经营目标为导向,践行智能制造、智能管理、智能产品发展战略,特别是紧抓后疫情时代的市场契机,克服原材料上涨的外部不利因素,不断调整完善产品结构,加快推进长恒智慧工厂建设投产等,保持着高质量发展的强劲势头。

根据8月17日发布的2021年半年报,王力公司今年上半年实现营业收入10.21亿元,同比增长50.73%,充分彰显了公司作为国内安全门锁行业第一股的强大实力。

据悉,自成立以来,王力公司不断拓展国内市场,积极拓展覆盖全国的经销商网络,形成了经销商、大宗工程和电商平台等多元化销售渠道体系。该公司作为门锁国家标准和公安部标准制定单位,产品已通过公安部GA认证、康居产品认证,荣获了

德国红点至尊奖、IF设计大奖、智能锁质量安全奖等荣誉。

随着科学技术的进步,安全锁向多样化和个性化发展,智能锁已成为市场的重要潮流。凭借在安全门、锁类产品上的技术、质量、品牌和营销渠道优势,王力公司扩展业务领域,大力拓展智能锁业务,将其打造为未来以智能安防、智能家居乃至智慧社区等智能物联网系统的一个关键节点之一,大力发展智能安防、智能家居业务,同时以智能锁、智能家居业务为抓手,促进王力在传统安全门类产品的销售,在未来的发展中将会与物联网智能家居领域结合的越来越紧密。

其中,王力智能锁采用三防分立结构,前面板只采集数据(指纹、密码、卡等),后面板进行数据识别(识别未通过就无法开锁),锁体作为控制系统接收到开锁指令后才能够打开,避免了采集、识别、控制都在前面板,一旦外面板破坏后门锁就会被打开的问题。该公司最近推出的无感可视防盗智能锁,更是具有类似银行U盾原理采用金融级芯片安全加密以及视频监控等技术,令消费者感受到安全的智能生活,引领智能家居新潮流。