

东阿阿胶重金寻找“第二增长曲线”

东阿阿胶将培育“第二增长曲线”摆在公司发展的紧要位置。2月11日，东阿阿胶宣布，拟投建健康消费品产业园项目，将匹配年轻消费群体对滋补健康产品的消费诉求。

公告显示，东阿阿胶拟使用14.85亿元（其中固定资产投资14.21亿元，铺底流动资金6400万元）自有资金投资该产业园项目，以用于药食同源食品、保健品、功能性食品等健康消费品的生产与配套仓储物流、质检中心、新品孵化中心、电商分拣及药品成品仓储等。

据了解，东阿阿胶主要从事阿胶和阿胶系列及其他中成药等产品的研发、生产和销售。目前，阿胶及系列产品为东阿阿胶贡献较大营收。去年上半年，东阿阿胶来自阿胶及系列产品的营收达28.45亿元，占比超九成。

东阿阿胶方面表示，本次投资为公司顺应大健康产业高速发展，把握“养生年轻化”消费新趋势作出的重要战略布局。项目建设



紧扣消费需求迭代升级的市场导向，精准匹配年轻消费群体对滋补健康产品的消费诉求，为公司未来业绩增长注入核心动力。此外，东阿阿胶方面提到，项目建设符

合东阿阿胶健康消费品业务发展的迫切需要。“健康消费品业务具有需求多样化、产品迭代快等特点，对研发、质量、敏捷供应链等具有更高要求，公司现有产业园存在扩产面积受限、主要产线面临产能瓶颈等问题，无法满足健康消费品快速升级迭代等发展需求。自建厂房有助于构建东阿阿胶健康消费品领域核心优势。健康消费品以阿胶系列产品为主，在东阿原产地建设生产，可强化品牌地域心智，进一步强化核心竞争力，系统打造品牌支点，控制长期规模成本。”东阿阿胶方面称。

值得一提的是，东阿阿胶逐渐面临原材料供应紧张的情况。目前，国内驴存栏量下降已成为行业共识，阿胶的主要原料驴皮也随之紧俏。据了解，近年来，全国各地驴肉价格呈现快速上涨态势，从活驴收购到终端零售均承受一定压力。截至今年初，驴肉价格仍处高位。

东阿阿胶方面曾在2025年半年报中直

言，随着农业运输机械化的提高和城镇化进程的加快，毛驴役用价值逐渐消失，散养数量持续下降，同时科研繁育和疫病防控等技术研究仍需一定时间周期，使得原料保供面临相对紧张趋势。

奥优国际董事长张玥表示，原料保供的破局，本质上是从“被动依赖”到“主动构建全产业链生态”，两者结合将为东阿阿胶打开更稳健、更可持续的增长空间。

近年来，东阿阿胶致力于构建健全药品+健康消费品“双轮驱动”业务增长模式，在药品基础上拓展健康消费品业务，培育“第二增长曲线”。此次投建产业园，被投资者视作在原料保供相对紧张趋势下，东阿阿胶的一次积极尝试。东阿阿胶能否在原料压力下开辟新路，有待时间验证。

针对公司相关问题，北京商报记者向东阿阿胶方面发去采访函，但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 丁宁
图片来源：东阿阿胶

实控人控股超九成 冈田智能闯关IPO

进入问询阶段近7个月后，冈田智能(江苏)股份有限公司(以下简称“冈田智能”)主板IPO迎来最新进展。深交所官网显示，公司IPO近日披露第二轮审核问询函回复，并更新披露招股书。近年来，冈田智能营收、净利逐年增长，不过亮眼的业绩背后，公司应收账款规模也呈增长趋势。另外，在控制权方面，冈田智能实控人夫妇合计控制公司91.74%股权。针对相关问题，冈田智能方面于2月11日接受了北京商报记者的采访。

应收账款“惹眼”

深交所官网显示，冈田智能主板IPO于去年6月30日获得受理，并于当年7月13日进入问询阶段。近日，冈田智能披露了第二轮审核问询函回复。

招股书显示，冈田智能主营业务为数控机床核心功能部件的研发、生产与销售，主要产品包括刀库、主轴、转台，产品主要应用于金属切削类数控机床。

冲刺上市的背后，冈田智能报告期内营收、净利逐年增长。财务数据显示，2022—2024年及去年上半年，冈田智能营收分别约为7.67亿元、7.73亿元、9.32亿元、5.64亿元；归属净利润分别约为1.19亿元、1.32亿元、1.69亿元、1.1亿元。

不过，在业绩稳步增长的同时，冈田智能的应收账款规模也持续走高。具体来看，报告期各期末，冈田智能应收账款账面余额分别约为2.52亿元、2.54亿元、2.9亿元和3.47亿元，占各期营收的比例分别为32.81%、32.81%、31.09%、30.78%(已年化)。

针对应收账款的情况，冈田智能告诉北京商报记者，公司对客户的信用政策一般为票到30—120天付

款，应收账款账面余额与营收规模以及对客户的信用政策相匹配。报告期各期末，在应收账款中，账龄1年以内的余额占比分别为98.65%、97.75%、98.42%和98.8%。

另外，冈田智能研发费用率低于同行业可比公司的情况引发深交所关注。报告期内，冈田智能研发投入占营收的比例分别为4.96%、4.71%、4.79%、4.17%，而同期同行业可比公司的均值分别为8.83%、8.17%、7.61%、7.91%。在第二轮审核问询函中，深交所要求冈田智能进一步说明公司研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

对此，冈田智能方面解释称，一方面，同行业可比公司昊志机电、德速智能的产品品类更为多元，业务布局覆盖多个领域，对应的研发人员配置及研发资源投入需求更高，但其相关产品品类未能实现研发投入向销售转化的高效转化；爱贝科则主营机械主轴和电主轴产品，产品品类相对集中，但其研发投入向销售收入的转化效率同样偏低。另一方面，由于冈田智能的产品类别相对聚焦，且依托自身核心竞争优势实现主要品类销售规模的快速增长，主要产品销售收入规模较同行业可比公司处于较高水平。

实控人夫妇控制91.74%股权

本次冲刺上市，冈田智能拟募集资金约9.85亿元，扣除发行费用后，拟按照轻重缓急投资于数控机床刀库生产线扩建项目、数控机床主轴及转台生产线扩建项目、企业研发及信息化升级改造项目、营销技术服务网络建设项目、补充流动资金，拟分别投入募资额2.14亿元、4.47亿元、1.48亿元、5632.7万元、1.2亿元。

值得一提的是，计划募资补流的背后，冈田智能于2022年进行现金分红1.2亿元。同时，股权关系方面，冈田智能的控股股东为冈田控股(江苏)有限公司，实控人为陈亮、蔡丽娟，两人合计控制公司91.74%的股份。资料显示，陈亮、蔡丽娟为夫妻关系。履历显示，陈亮于2013年3月创办冈田有限(即冈田智能前身)，2013年3月—2023年1月，历任冈田有限执行董事、经理；2023年2月至今，任公司董事长、总经理。蔡丽娟于2013年3月—2023年1月，历任冈田有限监事、总经理助理；2023年2月至今，任公司董事、总经理助理。

对此，冈田智能方面表示，公司已根据《公司法》《证券法》以及上市公司治理的相关要求，逐步建立健全符合上市公司要求的、能够保证中小股东充分行使权利的公司治理结构和现代企业制度，公司董事会、监事会及其各专门委员会规范运作，并将切实采取相关措施保障公司及中小股东的利益。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示，在公司实控人控制公司股权比例过高的情况下，若缺乏有效的制衡机制，可能会导致公司决策偏离全体股东利益最大化的目标，更倾向于满足实控人的个人意愿和利益诉求。

报告期内，冈田智能主营业务收入主要为刀库、主轴、转台的销售收入，主营业务收入中的“其他”主要为单独销售的配件收入以及维修费收入。

从主营业务收入构成看，去年上半年，冈田智能刀库产品、主轴产品、转台产品、其他的销售收入分别约为4.37亿元、7508.2万元、4287.63万元、344.41万元，占主营业务收入的比例分别为78.26%、13.44%、7.68%、0.62%。

北京商报记者 马换换 李佳霖

蜡笔小新食品跨界AI自救

卖果冻的蜡笔小新食品迈出跨界一步。近日，国内果冻头部企业蜡笔小新食品发布公告称，已与卖方Qucloud AI Inc. 签署协议，以1.88亿港元收购Qucloud AI HK Limited 100%股权，向数据驱动型现代消费品集团转型。

蜡笔小新食品此次收购将通过发行代价股份及可换股债券完成。其中，代价股份为2083.45万股，每股发行价3.98港元，总值约8100万港元，占交易完成前公司股本约9.54%，交易后约8.71%。可换股债券本金额为1.06亿港元，转换为每股4.62港元，转换后将发行2284.82万股，占交易完成前公司股本约10.46%，交易后约8.72%。

收购完成后，蜡笔小新食品将控股Qucloud AI HK Limited旗下的北京趣云科技有限公司(以下简称“北京趣云”)。北京趣云主要从事使用AI模型为企业(包括食品及消费品生产商)开发软件应用，以便分析客户行为，提升运营及营销效率，客户涵盖食品及消费品生产商。目前北京趣云尚处于亏损状态，2024—2025年分别亏损4145万元、2088万元。

跨界的背后是蜡笔小新食品持续承压的主业。蜡笔小新食品主要从事生产及销售果冻产品、甜食产品、饮料产品及其他休闲食品，其在中国果冻产品市场一度占

据领先地位。Euromonitor数据显示，按零售销售额计算，2012年，蜡笔小新食品在中国果冻市场的市场份额为12%，稳居业内第二。

不过，自2015年以来，蜡笔小新食品的净利润连续多年亏损。财报数据显示，2015—2024年，蜡笔小新食品净利润分别为-3.38亿元、-6.02亿元、-2.89亿元、-1.8亿元、-1.7亿元、-2940.3万元、-6520.4万元、-7532.8万元、-1.05亿元、-9346万元。由于报告期内所产生的广告及推广开支以及预期信贷亏损拨备较去年同期减少，去年上半年，蜡笔小新食品营收同比增长4.5%至5.16亿元；净利润从上年同期的-4364.5万元增长至252.4万元，同比扭亏为盈。

对于此次收购，蜡笔小新方面表示，看重北京趣云在智慧营销领域的技术能力与客户资源，收购事项将使本集团能够踏足新兴行业之一，扩充本集团收入来源，同时与本集团现有业务产生协同效应。本集团正使用目标公司的智慧营销工具实现精准客户触达，大幅提升营销及营销效率以及品牌忠诚度，以推广本集团的产品。长远来看，收购事项有望帮助本集团建立其借助AI解决方案与客户进行精准互动的能力，加快其由传统制造企业向数据驱动型现代消费品集团转型的步伐。

将AI能力注入传统营销，也是当下食品行业公司

的共同动作。此前，亿滋国际宣布正联合埃森哲开发并启用一款生成式人工智能工具，目标将营销内容制作成本削减30%—50%；雀巢与NVIDIA、微软合作，基于NVIDIA Omniverse创建AI驱动的内部服务，为电商和数字媒体渠道大规模创建高质量内容。

在盘古智库高级研究员江瀚看来，全球头部食品企业纷纷布局AI营销，反映出行业竞争已从产品力延伸至“数字运营力”。AI可高效处理消费者行为数据，实现个性化推荐与库存优化，是提升边际效益的重要手段，此乃结构性趋势而非短期风口。相较于跨国巨头拥有雄厚资本与成熟数字化基建，蜡笔小新食品的收购行为更具“自救”色彩，试图以轻资产技术并购替代重资产扩张，在业绩承压下寻找高毛利突破口。

他进一步表示，“通过整合AI技术能力，蜡笔小新试图契合当前快消品行业由经验驱动向算法驱动演进的趋势。尽管北京趣云尚处亏损，但其客户资源与AI模型已覆盖食品及消费品领域，具备潜在协同价值。蜡笔小新食品可借其工具提升自身营销ROI，并可能对外输出技术服务，开辟第二增长曲线”。

就相关问题，北京商报记者向蜡笔小新食品发去采访函，但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 陶凤 王悦彤

S 侃股 Stock talking

大起大落个股需谨慎

周科竞

名雕股份、横店影视等多只个股跌停。这些股票都是近期炒作的热门股，股价表现都是大起大落，对于类似的个股，普通投资者应该谨慎参与，如果是提前布局，可以逢高兑现，但如果中途追高参与，风险会很高。

热门股之所以备受关注，往往源于市场对其短期业绩增长、行业热点概念等因素的过度预期。资金的大量涌入，推动股价迅速攀升，形成一种表面繁荣的景象。但这种繁荣并非基于公司长期稳定的业绩和成长性，而是带有一定的投机因素。

当市场情绪发生转变，或者炒作资金获利回吐时，股价便会急剧下跌。这种大起大落的走势背后，隐藏着巨大的投资风险，普通投资者一旦踏错节奏，很可能遭受严重损失。

对于普通投资者而言，参与股价大起大落的热门股，将面临巨大的投资风险。一方面，这类股票的价格波动缺乏合理的基本面支撑，难以准确预测短期走势。普通投资者大多缺乏专业的分析能力和止损经验，很难把握买卖的最佳时机。

在股价上涨时，投资者很容易盲目跟风追高，期望获取短期的投机收益；而在股价下跌时，投资者又因恐慌心理而匆忙割肉离场，导致高买低卖的尴尬局面。

需要注意的是，大起大落的个股可能伴随着操纵股价等违法违规行为。一些大型投资者利用资金优势和信息优势，通过拉抬股价、制造虚假繁荣等手段吸引投资者跟风，然后在高位出货，获取巨额利润。普通投资者处于明显的弱势地位，很容易成为被收割的韭菜。

面对大起大落的热门股，普通投资者应树立理性的价值投资理念。如果是提前布局，在股价上涨过程中，要密切关注公司的基本面变化和 market 动态，当股价超过合理估值区间或者出现上涨乏力等迹象时，应果断逢高兑现，锁定利润，切不可过于贪心，盲目追求更高的投机收益，否则很可能在股价反转时陷入被动。而对于那些中途追高买入的投资者，更要深刻认识到其中的风险，一旦发现股价走势与预期不符，应及时止损，避免损失进一步扩大。

此外，普通投资者还应加强学习，掌握分析上市公司基本面和股价走势技术分析的方法，增强对风险的识别和防范能力。同时，要树立正确的风险意识，认识到炒作热门股巨大的投资风险，不可能做到只赚不赔。另外，要根据自己的风险承受能力，合理配置资产，避免将过多资金投入到大起大落的热门股中。

如果投资者执意追逐热门股，要尽可能将资金分散到不同的热门股题材中，这样可以避免单一热门股题材回落时面临的巨大投资损失，如果是多个热门题材分散持有，在热点转换的时候，投资者也有机会遇到“东边不亮西边亮”，操作上更为灵活。