

# OK镜龙头欧普康视净利再下滑

## 资产减值拖累业绩

资料显示,欧普康视产品包括硬性接触镜类及其护理产品、硬镜以外的其他视光产品、其他眼健康产品等,其中主要产品是角膜塑形镜及其护理产品,用于视力矫正和减缓近视加深。

欧普康视在2025年年报中直言,公司销售收入目前主要来自角膜塑形镜及其相关产品以及眼视光服务。角膜塑形镜使用成本较高,属于高端消费类医疗器械。报告期内,国内高端消费继续呈现疲软态势,如果这种态势持续,会继续影响公司的经营业绩。

此外,欧普康视提到,角膜塑形镜的注册品牌越来越多,市场竞争加剧。同时,低浓度阿托品、软性减离焦接触镜、功能性框架眼镜、光疗仪等产品也在进入青少年近视防控市场,抢夺市场份额,对公司销售增长造成不利影响。

2025年年报显示,2025年,占据欧普康视过半数营收的硬性接触镜行业销售收入同比下降,为9.82亿元,下降幅度为3.68%。

资产减值成为2025年欧普康视净利下滑的重要原因。2025年度,欧普康视计提各类减值准备合计7498.67万元,报告期资产减值损失同比增长34.11%。其中商誉减值占比较高,报告期内,欧普康视计提商誉减值3997.4万元。

## 曾抛溢价收购

2025年7月5日,欧普康视发布公告称,公司拟使用3.34亿元收购宿迁市尚悦启程医院

随着角膜塑形镜(俗称“OK镜”)市场竞争加剧,昔日的“白马股”欧普康视(300595)正经历业绩阵痛。3月28日,欧普康视交出了2025年的成绩单,2025年欧普康视出现了增收不增利的情形。财务数据显示,欧普康视2025年实现营业收入18.61亿元,同比增长2.62%;归属净利润为4.8亿元,同比下降16.2%。而这已是欧普康视连续第二年出现净利下滑的情况。2024年,欧普康视实现营业收入约为18.14亿元,同比增长4.4%;归属净利润约为5.72亿元,同比下降14.16%。

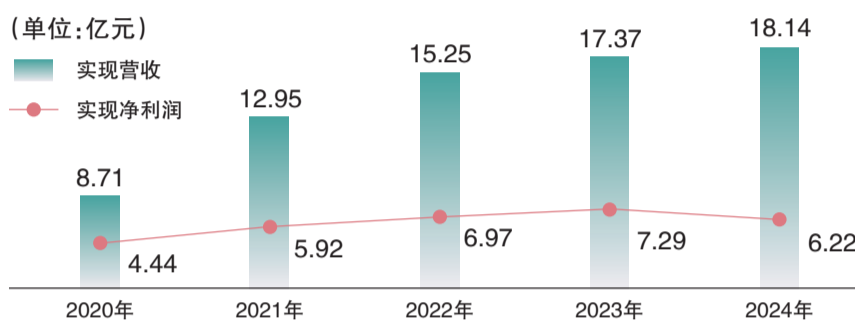
管理有限公司(以下简称“标的公司”)75%股权,其中拟使用募集资金2.34亿元、自有资金1亿元。

标的公司业务布局涵盖眼科医院、诊所等业态,形成了层次多元的眼科视光服务网络。在核心医疗建设方面,尚悦启程全资子公司星程眼科旗下拥有包括星程眼科在内的2家医院。

据可行性分析报告,截至2025年1月31日,标的公司股东全部权益价值为4.54亿元,



## 2020年至2024年欧普康视业绩情况



较其净资产账面值5214.61万元,评估增值4.02亿元,增值率771.49%。

面对如此高的溢价收购,为了保护自己的利益,欧普康视与标的卖方做了对赌。

据可行性分析报告,标的公司2025年度至2029年度的实际扣非净利润依次不低于3900万元、4680万元、5382万元、5920万元和5920万元。

2024年和2025年1月,标的公司营业收入分别为1.15亿元和1245.26万元,净利润为

3058.6万元和409.15万元。

这意味着,在5年时间内,标的公司的净利润需要几乎翻一番。其中,第一年需要达到27.51%的增长。此后,例如第二年,在高基数上,依然要求20%的高速增长。

## 超8亿商誉悬顶

值得注意的是,截至2025年年末,欧普康视账上仍有8.84亿元商誉悬顶。

欧普康视在2025年年报中表示,公司在部分股权投资中对标的企业的估值高于其净资产,因此产生了一定的商誉。

“公司入股的企业大部分都是眼科和眼视光行业的企业,虽然整个行业是朝阳行业,但市场需求长期来看是上升的,仍会出现阶段性消费疲软和产品销售瓶颈,从而导致部分入股企业的经营状况达不到预期,造成商誉减值,对公司的当期损益、净资产、持续经营能力等产生不利影响”,欧普康视在2025年年报中如是称。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示,对于账上有高额商誉的公司,应定期评估资产,及时进行商誉减值测试,避免账面商誉虚高,确保财务报表反映真实价值。

欧普康视在2025年年报中称,公司投资并购的大部分标的都是已经度过风险期的眼视光服务企业,在当地已有一定的基础,具备持续盈利能力。公司在投资并购估值时持谨慎保守态度,在投资协议中明确约定了经营发展要求、超额奖励、未达标补偿等条款,严格控制风险。

报告期内,欧普康视毛利率也出现下降,同比下降1%,下降至72.46%。欧普康视在年报中解释称,主要是毛利率较高的硬镜收入下降,毛利率较低的其他产品收入增加,造成利润增加幅度低于收入。

此外,2025年,欧普康视销售费用出现增加,为5.21亿元,同比增长12.86%,主要来自销售人员和技​​术支持人员的增加。

针对公司相关问题,北京商报记者致电欧普康视董秘办公室进行采访,不过对方电话未有人接听。

北京商报记者 丁宁

# 猪价创新低 牧原股份增收不增利

在猪价创下新低、行业整体微利的背景下,生猪养殖龙头企业牧原股份出现了增收不增利。近日,牧原股份发布2025年年报,公司全年实现营业收入1441.45亿元,同比增长4.49%;实现归母净利润154.87亿元,同比下降13.39%。在业绩沟通会上,其高管表示,2025年,生猪养殖行业遭遇“过去几轮周期里最差的一段时间”,但是公司全年生猪养殖成本已降至12元/公斤,屠宰肉食业务首次实现年度盈利。2026年其成本目标瞄准在11.5元/公斤以下。

## 进一步降成本

具体来看,2025年牧原股份销售商品猪7798.1万头,屠宰生猪2866.3万头,销售鲜、冻品等猪肉产品323万吨。屠宰及肉食业务营收为452.28亿元,同比增长86.32%,占公司总营收的比重提升至31.4%,并于2025年首次实现盈利。同时,公司2025年全年生猪养殖完全成本约12元/公斤,较上年同期降低约2元/公斤。

尽管屠宰业务首次实现盈利,成本管控也取得成效,但生猪价格的下降仍拖累了整体利润表现。牧原股份在年报中指出,2025年净利下滑的核心原因在于生猪价格的下降。根据农业农村部监测数据,2025年全年活猪均价跌至14.44元/公斤,同比下降9.2%,全年价格创2019年来新低。据测算,2025年出栏生猪头均盈利为31元,较2024年减少了183元。

进入2026年,猪价仍在持续探底。据中国养猪网数据,2月下旬以来,生猪价格持续走低,3月29日全国外三元生猪出栏均价已降至10.1元/公斤。另据农业农村部最新监测数据,3月第3周,全国30个监测省份生猪价格全部下跌,生猪平均价格为11.05元/公斤,同比下跌28%,创下自2018年6月以来的新低。

从今年前两个月的销售数据来看,牧原股份的经营压力仍然存在。今年1月,公司商品猪销售均价为12.57元/公斤,同比下降16.92%,实现销售收入105.66亿元,同比下降11.93%。2月,公司商品猪销售均价进一步跌至11.59元/公斤,同比降幅扩大至18.72%;单月销售收入64.05亿元,同比下降23.98%。

面对持续低迷的猪价,公司正试图通过进一步降本来应对周期底部。在近日举行的业绩交流会上,牧原股份首席财务官高瞻提出,在考虑饲料原材料价格可能会小幅上涨的情况下,公司2026年成本目标为全年平均成本降至11.5元/公斤以下。

此外,牧原股份方面还表示,在当前的市场环境下,公司会采取更为审慎的经营策略,以现金流安全与持续经营为第一优先,公司今年资本开支预计在100亿元左右。相比去年,公司在屠宰端的资本开支规划有所提升,会提升自宰比率,通过对养殖端与屠宰端的联动管理,进行全价值链管理,创造价值增益空间。

## 低位周期有望收窄

猪价走低的背后原因是什么?各方面应该如何应对?据新华社报道,近期猪肉价持续走低,是多因素交织影响的结果。

中国农业科学院农业经济与发展研究所研究员、国家生猪产业技术体系产业经济岗位科学家王祖力说,当前生猪供应处于高位。王祖力说,去年上半年我国生猪产能处于相对高位,再加上这几年生猪生产效率大幅提升,尤其是非洲猪瘟疫情后,不少养殖企业不仅对种猪进行了改良,也将圈舍等设施进行了更新,生猪生产能力、疫病防控能力明显提升。

值得关注的是,猪肉价格对市场供需特别敏感。中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇解释说,猪肉供应量与市场价格不是等比例变化关系,供应小幅变化,就可能引发价格的明显波动。



此外,猪肉需求进入消费淡季。“过完年后,市场一般会进入猪肉消费的淡季。”王祖力解释说。

业内人士表示,目前不少养殖户不看好短期猪价,在面临资金压力的时候就会选择加快出栏节奏,供给压力短期内增加导致当前猪肉价格进一步下滑。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,2025年中国生猪价格整体处于低位,且持续时间较长。这一方面与全国生猪存栏量增加有关,另一方面也受到消费端及餐饮端消化量下滑的影响。进入2026年,预计行业将加强宏观层面的存栏量调控。在此背景下,猪价低位周期有望在二、三季度逐步收窄。到三季度,全国生猪价格可能会出现小幅回升,但整体上涨幅度预计有限,这也是行业周期运行的正常体现。

在盘古智库高级研究员江瀚看来,极致的成本控制是穿越周期的核心生存法则。在当前猪价跌至历史低位的背景下,企业必须将完全成本控制控制在行业平均线以下。同时,面对猪周期底部的漫长磨底期,企业应利用财务稳健的优势,有序淘汰低效产能,优化存栏结构,同时加大高附加值产品的研发投入,通过产品差异化来摆脱同质化价格战。此外,企业应充分利用期货等金融衍生品锁定远期利润,规避现货价格剧烈波动风险,也应积极拓展屠宰与食品加工板块,通过多业态融合降低对单一养殖环节的依赖。

就2025年业绩的相关问题,北京商报记者向牧原股份发去采访函,但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 陶凤 王悦彤

## 侃股 Stock talking

### 券商股周期属性正在弱化

周科竞

券商行业业绩整体向好。近日,中国证券业协会发布证券公司2025年度经营数据。证券公司未经审计财务报表显示,150家证券公司2025年度实现营业收入5411.71亿元,同比增长19.95%;实现净利润2194.39亿元,同比增长31.2%。

券商业绩与市场表现息息相关,一直属于周期股范畴。但随着A股市场生态生变,走势越来越稳,成交量持续集中在高位水平,即便是在波动期,成交量依旧稳定,这为券商业绩稳定提供了重要基础。

过去,券商股具有很强的周期属性,源于业务结构单一,经纪、自营等核心收入高度依赖市场涨跌与成交热度。市场走牛时业绩大增,市场走弱时盈利快速下滑,股价随之大幅波动,投资者也多以周期思维看待板块估值与投资机会。这种盈利模式下,券商股难以获得稳定的估值溢价,更多是跟随市场行情波段性表现。

如今,市场环境与行业自身特征均出现关键转变。A股市场成交规模持续维持高位,即便市场出现阶段性波动,整体交投活跃度也不会出现大幅萎缩,这就为券商基础业务提供了持续支撑。更重要的是,券商行业正加速业务转型,财富管理、机构业务、投行等多元业务占比不断提升,盈利来源开始更多转向综合金融服务收入。

其中,财富管理业务依托居民资产配置需求增长,形成稳定的管理费与服务费收入,机构业

务通过交易、做市、托管等服务,成功降低了对个人投资者交易的依赖,投行业务则受益于直接融资市场扩容,成为业绩增长的稳定引擎。这些业务受短期市场波动影响更小,能有效平滑业绩曲线,提升盈利稳定性。

从行业经营数据看,本轮业绩增长并非单纯依赖市场行情回暖,而是业务结构优化与市场基础改善共同作用的结果。即便未来市场出现震荡,券商也能凭借多元业务布局保持业绩稳定,不再像过去那样随市场涨跌大幅起落。这种盈利模式的转变,是券商股摆脱周期属性的核心支撑。

从投资者的角度看,在研究券商股的内在价值时要重新审视券商股的投资逻辑。过去以周期博弈为主的思路已不再适用,而应该更多关注行业转型进度、业务结构优化程度以及盈利稳定性来加以研判。随着券商从通道服务商向综合金融服务商转型,其估值体系也有望从周期股向成长股靠拢,获得更合理的估值定位。

当然,券商股完全摆脱周期属性仍需过程,市场成交波动、行业竞争格局变化等因素仍会带来阶段性影响。但从长期趋势看,市场生态成熟与行业转型深化已形成合力,券商股的周期属性正在弱化,成长与稳定属性逐步增强。这一转变不仅利好行业自身发展,也为资本市场提供了更具稳定性的核心资产,值得投资者长期关注与理性布局。