

# 舆论漩涡中的星宇股份

今年夏天招聘440名应届毕业生入职,仅月余便与其中107人解除劳动合同。伴随星宇股份应届生解约事件持续发酵,政府情况通报、知名车企专项调查接踵而至。层层压力之下,星宇股份发布致歉信、对人力资源总监作出停职处理,并在9月2日召开的业绩说明会上第二次公开道歉,但截至目前,市场舆情风波仍未平息。

作为一家市值超200亿元、上半年营收近70亿元的老牌车灯龙头企业,星宇股份此番舆情也引发不少投资者质疑“何必为难刚毕业的学生”。通过查阅星宇股份财报不难发现,在相对平稳的业绩走势背后,星宇股份2025年劳务外包的工时总数及支付的报酬总额同比均出现大涨;相比之下,公司当年在职员工人数则明显下滑,由2024年的10426人骤降至7532人。二级市场层面,公司今年以来股价接连下跌,于9月3日盘中再度刷新年内新低,较年内高点已“腰斩”。

股价持续承压、人员结构大规模调整……多重微妙细节堆叠之下,星宇股份本次应届生解约风波的爆发是突发个案,还是长期积累问题的集中显现,尚无定论。而如今站在赴港IPO的关键时期,这家百亿龙头未来命运将走向何方,还需要时间给出答案。

## 第二次公开道歉

股价大跌、应届生解约风波、订单断崖式下跌传闻……这些尖锐问题,成为星宇股份在9月2日业绩说明会上不得不直面的考题,紧张、严肃成为这场业绩说明会的主基调。

当日业绩说明会上,有关公司解聘应届毕业生引发的舆情问题,不出意料被投资者再度提及,公司方面也进行了第二次公开道歉。回顾本次事件,据常州市人社局8月25日发布的情况通报,星宇股份共招录2026届高校毕业生440名,与其中107人解除劳动合同,协商过程中方法简单生硬,缺乏充分有效沟通,造成不良影响。

结合网络流传的录音文件以及相关媒体报道来看,在本次事件中,应届毕业生曾被星宇股份约谈,要求在离职与“打螺丝”之间二选一。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜告诉北京商报记者,企业与员工协商解决劳动合

同本身合法,但程序与实质存疑。“若协商实质是‘主动离职或调岗打螺丝二选一’的变相胁迫,可能被认定为违背协商一致原则、规避法定赔偿。另外,试用期内若走单方解除,需证明‘不符合录用条件’,企业绕开此路径,可能说明举证困难。”

“公司对披露真实情况的媒体监督表示衷心感谢,公司深刻反省并真诚道歉。”针对投资者在业绩说明会上的提问,星宇股份董事长兼总经理周晓萍作出回复。

常州市人社局此前发布的情况通报还曾提到,“企业深表歉意,已对人力资源总监作出停职处理”。不过值得一提的是,星宇股份官网公开的管理序列晋升通道并未出现“总监”这一层级;另据公司近日递交的港股IPO招股文件,高级管理层名单中,仅执行董事及常务副总经理李树军的职责与“人力”相关,包括业务营运及人力资源管理。

资料显示,星宇股份于2011年登陆A股市场,专注于汽车车灯的设计、开发、制造和销售。客户涵盖德国大众、一汽-大众、上汽大

众、梅赛德斯-奔驰等多家国内外汽车整车制造企业。近日,伴随公司舆情愈演愈烈,大众汽车、奔驰等方面均已收到相关投诉或举报。从目前反馈情况来看,大众汽车集团已启动专项调查;奔驰方面亦表示要将报告转给专家团队进一步审查。

而在9月2日业绩说明会上,面对投资者关于“公司订单出现断崖式下跌”传闻的求证,周晓萍回复称,传闻不实,当前公司量产和开发中的项目充足,生产经营正常。

## 上半年增收不增利

2026年上半年,中国汽车行业内需承压明显,星宇股份亦出现增收不增利的情况。

财务数据显示,今年上半年,星宇股份实现营业收入约为68.84亿元,同比小幅增长1.87%;对应实现归属净利润约为6.69亿元,同比下降5.26%。另据同花顺iFinD数据,公司当期毛利率约为18.76%,同比下降约0.51个百分点。

对于上半年毛利率变动情况,星宇股份

副总经理、财务总监兼董事会秘书高鹏在业绩说明会上解释称,公司总体毛利率受产品结构、配套车型销量、具体产品价格和成本等多因素影响,具有一定波动性。上半年部分配套车型销量不达预期,叠加部分原材料价格上涨等因素,综合导致毛利率承压。

中报显示,今年上半年,星宇股份经营活动产生的现金流量净额也出现明显下降,由上年同期的11.98亿元降至9.91亿元。

不过拉长时间来看,近年来,星宇股份业绩表现均实现稳步增长。财务数据显示,2023—2025年,公司实现营业收入分别约为102.48亿元、132.53亿元、152.57亿元;对应实现归属净利润分别约为11.02亿元、14.08亿元、16.24亿元。

在星宇股份2025年年报中,劳务外包的工时总数及报酬总额同比大涨的情况格外“显眼”。具体来看,公司当年劳务外包的工时总数约为1087.42万小时,2024年仅为863.82万小时;当年,公司劳务外包支付的报酬总额则由2024年的2.44亿元增至3.02亿元。

同年,公司在职工的变化方向恰好相反,由2024年的10426人骤降至7532人,一年缩减2894人。

天使投资人郭涛告诉北京商报记者,“汽车零部件行业下游需求波动,企业面对市场不确定性,选择压缩全职用工总量,降低刚性人力成本支出,可能是重要现实诱因”。

## 赴港IPO关键期

本次应届生解约风波的爆发,正值星宇股份二度赴港IPO的关键节点。

港交所官网显示,公司曾于2026年1月26日首次递交上市申请材料,欲冲击“A+H”上市。首次递表失效后,于今年7月29日二度递表,距今仅月余。

“企业筹备港股IPO过程当中,境外资本市场对于人力效率、成本结构有着更高审视标准,推动企业主动开展人员结构重塑,也可能成为公司2025年员工人数大幅下降不可忽视的背景因素。”郭涛进一步提到。

不过在筹划赴港上市的同时,从星宇股份今年年内A股市场股价表现来看,并不理想。交易行情显示,今年2月,星宇股份股价盘中一度冲高至158.5元/股,创下年内高点,此后持续震荡下行。9月3日盘中,星宇股份一度下探至74.18元/股,刷新年内新低,相较于年内158.5元/股的高点已出现“腰斩”。

经统计,自今年2月至今,星宇股份股价区间累计跌幅最高已超50%。截至9月3日收盘,公司股价下跌3.62%,收于74.88元/股,总市值213.9亿元。

年内股价震荡走低之下,星宇股份也曾抛出护盘计划,拟于2026年8月12日—2027年8月11日回购公司股份,预计回购金额1亿—2亿元。但据公司最新公告,截至2026年8月31日尚未实施股份回购。

在9月2日召开的业绩说明会上,面对投资者针对股价表现的质疑,高鹏回复称,公司股价受宏观经济形势、行业趋势、公司经营业绩、市场资金面、投资者偏好等多种因素影响,具有较大不确定性。“公司将在回购期内择机实施回购,并规范履行信息披露义务。”

针对相关情况,北京商报记者向星宇股份发去采访函,但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 王蔓蕾

图片来源:视觉中国

# 13天拼假方案带火“十一”长线游

2026年中秋、国庆双节仅隔3个工作日,“请3休13”的拼假方案成为热门选择,长线游出行高峰提前。9月3日,北京商报记者在OTA平台查询发现,9月25日中秋假期首日,北京飞乌鲁木齐部分航班票价已超过10月1日国庆假期首日,两者相差近一倍。与去年同期相比,今年中秋、国庆假期的“抢跑”势头更猛。由于出游战线拉长、出行高峰更加分散,长假期间仍有不少300元机票可以“捡漏”。在“全年最长出游窗口”的带动下,中秋、国庆假期的长线游需求正加速释放。从目的地来看,北京暂列热门城市第一,西南、西北等地凭借独特的人文风貌和长线观光吸引力,游客关注度持续走高。

## 中秋机票反超国庆

9月28日—30日,“请3休13”的拼假方案拼出了“全年最长出游窗口”,长假进一步激发游客出行热情,提前订票、提前出发趋势显著。

去哪儿旅行数据显示,平台上中秋、国庆期间热门城市酒店提前预订量同比增长近四成,提前一个月抢先锁定机票的热度同比高出21%。受节前“错峰捡漏”带动,9月22日起,出行人潮逐渐增多;9月23日起,每天乘飞机出游人数同比均翻倍增长;9月25日中秋假期首日达到峰值,同比增长1.7倍;10月1日国庆假期首日为第二个高峰。



赴新疆游的出行高峰明显提前。北京商报记者在携程旅行App查询发现,中秋假期首日,北京飞乌鲁木齐的部分航班票价已比国庆假期首日高出近一倍。以南航CZ6910航班为例,9月25日,该航班最低票价为2720元(不含税,下同);10月1日最低票价为1380元,前者价格基本翻倍。川航3U3123、山航SC2328等多个航班也呈类似走势。

从出行节奏看,出租车市场负责人张晓珑表示,用户决策明显提前。去年国庆假期,平台取车峰值为10月1日,今年前置到9月25日,取车量同比增长六成。

“能拼出13天长假,很多人愿意走远一点、玩久一点。”张晓珑介绍,从预订节奏看,

用户普遍提前一两个月规划行程,早鸟预订比例进一步提升。

## 超2000公里航线预订量翻倍

在目的地方面,传统热门城市依旧领跑。航旅纵横的机票预订数据显示,中秋、国庆假期最热热门城市为北京,之后依次为上海、广州、成都、深圳、昆明、乌鲁木齐、杭州、重庆、西安。

充裕的时间,让跨越数千公里的长线飞行成为抢订主流,西藏、新疆、内蒙古、甘肃、青海等热门赏秋地热度增长显著。

根据去哪儿旅行数据,“从地图右下角飞向左上角”或“从西北飞向华东”的对角线飞

行模式,成为今年超长假期的独特趋势,热门2000公里以上航线预订量同比翻番。

具体来看,拉萨—上海航线预订量同比增长4.4倍,拉萨—北京航线增长3.4倍,拉萨—广州航线增长3.3倍。此外,西宁—上海、乌鲁木齐—南京、乌鲁木齐—武汉等航线均实现近2倍增长。

计划国庆自驾新疆的刘先生表示,自己此前一直想沿库车公路自驾,今年国庆终于拼出13天假期,可以规划乌鲁木齐到喀什的全程路线。

张晓珑表示,从国内自驾订单来看,目的地结构加速西移,西部及边境目的地占比增长15%。这反映出游客对自然风光与民族文化的偏好持续增强,也带动西部长途自驾市场不断升温。客源结构上,“飞赴西部、落地自驾”的东部一线城市游客是主要客群。

此外,第一批拥抱秋色的“小机场”城市热度也显著提升。去哪儿旅行数据显示,吉林延吉成为小机场城市预订增幅第一,增长达3.8倍。适合赏秋的宁夏中卫、新疆阿勒泰紧随其后,机票预订量同比均接近翻倍。中秋、国庆期间,飞赴三线及以下“宝藏百城”的机票预订量同比增长超30%,其中黄山、遵义、金华、兴安盟游客增长显著。

## 长假期间仍有“捡漏”机票

虽然预订周期和高峰日期均有提前,但拼假也进一步分散了高峰节点,节假日机票

价格相对平稳。

航旅纵横民航官方直销平台运营负责人李昊颖表示,9月25日—10月7日,国内航线机票平均价格(不含税)约932元,同比小幅上涨,但各出发地价格走势不一。得益于北京枢纽航线网络持续加密、运力供给充裕,叠加今年双节拼假时间较长,旅客从北京出发的出行成本较往年更为友好,机票均价同比回落约8%。

从去哪儿旅行提供的每日出发机票均价看,中秋前的工作日是整个假期前后机票价格最低的时段。9月22日抢跑出发的机票均价,较中秋首日(9月25日)低30%,较国庆首日(10月1日)低50%。

返程方面,相比往年高度集中在节日最后两天,今年返程飞行热度分散在10月4日—7日,高峰更平缓,返程成本也更低。比如,去哪儿旅行数据显示,10月4日机票均价较去年返程期间低两成以上。

截至目前,长假期间仍有不少机票可以“捡漏”。

李昊颖表示,民航官方直销平台的中秋、国庆航线低价榜显示,北京至鞍山、太原、松原、温州、沈阳等航线在节假日期间均有300元左右的机票在售,旅客可在页面查询各地特价机票。

“热门线路票价可能会有波动,建议旅客关注机票价格,提前安排出行计划。”李昊颖提示。

北京商报记者 关子辰 牛清妍

图片来源:视觉中国