

# 20家鲁企披露三季度业绩预告 最高预增294.53%，逾九成预喜

记者 都亚男

近期，上市公司三季报业绩预告陆续出炉，A股已有两家山东上市公司率先披露了2022年三季报，20家披露前三季度业绩预告，逾九成预估前三季度实现盈利。

## 北交所首份三季报出炉

截至10月14日14点，已有两家A股鲁企率先披露三季报，均营收、净利双增长。

10月13日盘后，百龙创园发布2022年前三季度业绩快报。公告显示，2022年1月—9月营业收入为5.5亿元，比上年同期增长16.56%；归属于上市公司股东的净利润为1.18亿元，比上年同期增长57.23%。

百龙创园表示，业绩增长主要原因系境内外客户需求增长导致公司产品销量增加，以及公司产品结构优化调整。

10月13日晚间，万通液压发布前三季度报告。2022年前三季度，万通液压营业收入3.72亿元，同比增长56.45%；实现归属于母公司所有者的净利润3926.68万元，同比增长24.38%。

其中，单看第三季度，万通液压的表现也相当出色，单季实现营业收入1.62亿元，同比增长

154.71%；实现净利润1986.82万元，同比增长286.43%。

对于业绩增长，万通液压解释称，前三季度营收、净利快速增长，主要原因在于围绕战略布局稳步发展，1月—9月收入规模有所扩大，净利润随之增加；根据年度经营计划，强化精细化管理，建立降本增效长效激励措施；另外，收入大幅增加，规模效应明显，1月—9月费用率同比下降3个百分点。

万通液压年生产能力20万台套，是目前山东省内规模最大的液压油缸生产基地，是国家级专精特新“小巨人”企业。

值得一提的是，万通液压披露的三季报，还是北交所首份三季度业绩报告。

## 歌尔股份成“预增王”

除了三季报之外，A股还有一批鲁企前三季业绩预告披露，正在如火如荼进行中。

截至10月14日14点，已有20家山东上市公司披露了2022年前三季度业绩预告，仅有1家预告净亏损，其余19家全部预计净利为正，实现盈利，按此算来，逾九成预估实现前三季度业绩预喜。其中，元宇宙热门概念股歌尔股份一马当先，成为20家鲁企之中的“预增王”。

早在8月底，歌尔股份就发布了2022年前三季度业绩预告，预计前三季度实现净利润38.3亿元—43.3亿元，同比增长15%—30%。业绩同比增长，歌尔股份表示，主要是因为以VR虚拟现实为代表的智能硬件业务扩张，盈利能力改善；同时，公司处置参股公司股权取得的投资收益约2.9亿元。

从净利润变动幅度来看，高测股份、先达股份、圣阳股份预估净利润同比增长幅度超过200%，预估最高净利润同比增长幅度分别为294.53%、293.94%、234.45%。

从行业划分来看，20家披露前三季业绩预告的鲁企中，有6家

化工行业公司，3家机械行业公司和2家制药公司，化工行业公司最多。

其中最值得一提的是山东海化，与万华化学等化工企业相比，它的名气并不大，但在此次20家披露三季度预告的鲁企中，其预估净利润排名第二。

10日晚间，山东海化发布2022年前三季度业绩预告，预计2022年前三季度实现归母净利润10.1亿元—10.9亿元，同比增长103.95%至120.11%；预计实现扣非净利润8亿元—8.6亿元，同比增长95.75%至110.43%。

作为国内主要的纯碱生产企业之一，山东海化2022年前三季度业绩同比大幅增长，与纯碱价格高位运行有着密切关联。

山东海化解释称，业绩增长主要系主导产品纯碱销价、销量同比大幅上涨；另外，公司收购一公司股权，系同一控制下的合并，根据规定，纳入合并利润表；处置

## 仅1家鲁企预亏

值得注意的是，这20家披露三季报预告的上市鲁企之中，有6家为今年刚上市的新股，分别为联合化学、新巨丰、胜通能源、嘉华股份、科捷智能、德邦科技，唯一一家预计亏损的鲁企——科捷智能正在其中。

科捷智能预计，2022年1—9月可实现的营业收入区间为6亿元至7.2亿元，同比增长36.92%至64.30%；预计2022年1月—9月归属于母公司股东的净利润区间为-2100万元至-1600万元，亏损幅度同比将有所增加。

对于前三季度增收反亏损，科捷智能解释称，除了受疫情影响以外，所处行业及业务具有明显的季节性特征，主要收入集中于下半年度确认，在公司业务规模持续扩大的同时，前期发生的成本、费用及相应的亏损亦有所增加。

# 模仿新东方直播带货，能撑得起“好未来”吗？



记者 王赞

## 向成绩最好的学习 不是一件丢人的事情

学家优品一出，就被指模仿东方甄选，无论是名字、内容还是直播带货风格都是。

确实，东方甄选的现象级表现，让转型中的教培机构充满了激情也看到了希望，跟随着接踵而至。好未来也并不否认，主播哈佛厨子-老皮在直播中回应称：“模仿这两个字用得一点也没错，如果能够向班上成绩最好的那个小朋友学习，对我来说，不是一件丢人的事情，未来我们会向更好的直播间学习。”

早在今年6月，豆神教育抖音直播间“豆神甄选”就曾因撞名“东方甄选”备受关注，一度刷上微博热搜，也拉动其股价短暂飙升，并引发深交所关注。6月20日，豆神教育回函表示，公司抖音平台粉丝总数为1269.9万，快手平台粉丝总数为348.6万，到目前的2022年度直播带货业务销售额达1.49亿元。随后，豆神教育又发更正公告，删去上述数据，并表示直播带货业务尚处于探索阶段，对本年度业绩的影响存在重大不确定性。

豆神教育董事长窦昕也明确表示过对豆神教育抖音直播间“豆神甄选”的定位——会全力以赴地做好“豆神甄选”平台，“不要小打小闹，不要东施效颦，不要只是卖点家乡的土特产”，“要做大要做好”。

上个月，9月20日，高途旗下亲子直播间“高途好物”正式在抖音平台首播，不过直播带货账号目前还未认证。据页面介绍，该账号为高途旗下好物直播间，主播团来自金牌老师团，精选好

直播间带货的越来越多，教培行业又多了一个。

日前，好未来在抖音推出“学家优品”直播间，进行全品类带货。据其直播动态显示，“学家优品”的带货主播为此前的学而思老师。对此，好未来方面表示，目前“学家优品”正在探索试运营阶段，相关情况将在正式发布时对外披露。



学而思被指模仿东方甄选。直播截图



物，带大家吃得放心、用得安心、玩得开心。

## 教培老师 直播带货备受青睐

直播电商崛起的近几年，各大直播间充斥着各种类型的带货主播，大同小异的带货方式，不免会让用户产生审美疲劳。

而教培行业的老师变身主播，在直播间里娓娓而谈、旁征博引，让人眼前一亮。同时，老师习惯的授课模式移植到直播间被印证可行。

中信建投证券曾在研报中指出，教师转型直播带货主播具备优秀口才和高质量内容输出优势，老师的专业能力和学识较高，独创的知识直播带货模式输出内容精准、优质，打造东方甄选直播独特吸引力。

看招聘平台上，好未来有直播运营、直播达人、直播导演、选品专家等多个岗位正在招聘。

在一项直播带货主播的职位要求中，好未来还标注了“教培行业3年以上线上大班主讲老师，不限科目”。另一个“双语主播”岗位要求候选人可以通过直播向家长传递英语、启蒙、教育知识，并完成相应的GMV指标，该岗位的薪酬范围在15000元到30000元之间。

除了国内抖音等平台主播，好未来还在招聘全英文主播，要求有TikTok带货经验，对TikTok带货生态有深入了解，有在TikTok带货公司做出优异GMV结果的优先。

此前，新东方创始人俞敏洪在一场直播中表露，将来可能开新东方学校电商学院。他觉得做电商直播的网络红人、主播，都

要进行一种文化学习培训，以提升主播的总体水准层级。假如成立了，他会亲自去上课，也会让董宇辉等知名的主播去上课。从前的老师们也许会以另一种方法回归。

但是，不可忽视的一点是，东方甄选的爆发，恰好与头部主播的暂时缺位有关。

## 能否复制出 下一个“东方甄选”？

注意到了吗？目前，转型中的教培机构几乎清一色地选择了抖音。

什么原因呢？由于淘宝、快手的电商布局较早，而抖音的发力时间相对较晚，往往会给商户更多的优惠扶持政策。不仅如此，抖音拥有庞大的用户基数和用户黏性，直播带货具备做大、

发酵的潜力。

豆神教育2022年半年报显示，今年上半年，豆神教育通过抖音直播电商销售收款约1.59亿元。

但目前来看，豆神、高途和好未来的直播能否成功还不好说，加上直播间缺少宣传、没有大佬站台，很难复制东方甄选。而且俞敏洪本人自成IP，这也是其他教育公司创始人无法比拟的。

截至10月14日，“高途好物”直播间粉丝刚过3000人。在学家优选成立前，好未来还拥有超过10个学而思相关账号，主要围绕着教育产品的销售，也未有较大起色。

当然，还有一点就是这些教培机构也未全力押宝直播带货。

今年4月，好未来曾披露海外办学最新动态。自2018年开启国际化进程以来，好未来已在美国、英国开设分校。2022年仍在筹备新分校，将以东南亚、北美、新澳地区和印度为主要方向。

“好未来业务将不再局限于‘教育公司’的身份与标签，新战略将聚焦科教、科创和科普。”今年8月，好未来创始人兼CEO张邦鑫公开表示。而从8月开始探索的直播电商业务，则被放置于好未来的“科普”战略中。

自今年以来，好未来已多次披露转型进展，目前好未来的转型方向包括素质教育、智能硬件、电商直播、教培出海等多个领域。而在业内专家看来，好未来只要能选对方向，其转型领域将不仅局限于直播。

高途则主要集中在四个赛道：大学生和成人教育、素质教育、职业教育和数字产品。大学生和成人教育、职业教育是其未来主要的发力方向。



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑:魏银科 美编:马秀霞 组版:洛菁