

五芳斋向港股发起冲击

本报记者李轩子 长沙报道

“粽子大王”五芳斋计划向港股发起冲击。近日，五芳斋发布公告称，公司董事会已审议通过议案，授权管理层启动发行H股并在香港联交所上市的前期筹备工作。

五芳斋表示，此举是根据公司总体发展战略及运营需要，为加快五芳斋的国际化战略及海外业务布局，提升国际化品牌形象，同时打造多元化资本运作平台，增强公司的境外融资能力，助力公司高质量发展。

粽子系列产品收入下滑

公开信息显示，五芳斋创始于1921年，主营业务是以糯米食品为主导的食品研发、生产和销售，是全国首批“中华老字号”企业。2022年8月公司在上交所主板上市，被誉为“粽子第一股”。

不过，值得注意的是，近年来五芳斋业绩表现并不理想，股价长期低迷。2024年公司实现营业收入22.51亿元，同比下降14.57%，归属于上市公司股东的净利润为1.42亿元，同比下降14.24%。9月26日，其收盘价仅为17.68元/股，市值不足35亿元。

其中，作为核心业务的粽子产品面临“卖不动”的困境。根据2024年财报，五芳斋几大产品线多数呈现跌势，其中占总营收超过七成的粽子系列下滑最为明显，收入为15.79亿元，同比下降18.64%。同时，2025年上半年，粽子系列增速稍显乏力，微增0.38%。

在资本层面，机构股东正在大举减持。其中，长期持股的大成基金近期对五芳斋持续进行了大幅减持。



将布局 and 拓展海外市场

面对主业增长压力，公司总经理马建忠曾公开表示，“粽子出海”是五芳斋下一步的重要战略。2024年财报显示，五芳斋已成立新加坡投资公司、新加坡餐饮公司、法国和日本公司，樟宜机场两家门店已全部中标。五芳斋将坚定布局和拓展海外市场，为公司寻找到更多的市场增长机会，预计今年新加坡两家门店将顺利开业。

不过，五芳斋在境外市场的份额仍然较小。今年上半年，公司境外市场收入为627.12万元，同比下跌22.06%，仅占总收入的0.4%。2024年，其境外收入为1547.05万元，同比增长8.23%，占比为0.7%。在毛利率方面，境外市场也低于整体水平，去年公司整体毛利率为

40.74%，而境外市场毛利率为31.82%。

此外，在拓展海外业务的过程中，五芳斋还面临产品标准不匹配的挑战。今年8月，韩国食品药品安全部通报，五芳斋一批出口至韩国的绿豆蓉月饼因检出防腐剂山梨酸被判定为不合格，需退回或销毁。

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来，五芳斋当前布局国际化市场可能“为时过早”。他指出，海外市场对于中国传统饮食的接受和认知程度还有待提高，速冻食品出海能否匹配国际化市场的消费群体，前景尚不明朗。

9月28日，记者就拟赴港上市未来规划等问题向五芳斋提出采访请求，截至发稿未收到回复。

TOP TOY申请上市能否复制泡泡玛特神话

本报记者牛蕊 长沙报道

叶国富的资本版图迎新进展，将再添一个上市公司。

香港联交所已初步确认名创优品可以进行分拆

9月26日，名创优品发布公告，其将建议分拆旗下潮玩品牌TOP TOY，让TOP TOY在香港联交所主板独立上市。TOP TOY已于9月26日向香港联交所递交了上市申请表，迈出了分拆的第一步。香港联交所已初步确认名创优品可以进行分拆，但最终上市还需上市委员会批准。

TOP TOY的分拆方式包括全球发售，即向公众和机构投资者发售TOP TOY股份，以及分派，即向名创优品股东实物分配TOP TOY股份作为特别股息。TOP TOY分拆后将成为名创优品附属公司。

今年上半年的营收为7.42亿元

TOP TOY品牌创立于2020年12月，定位为潮流玩具集合店，主要售卖授权IP玩具、自有IP玩具和第三方品牌玩具等，产品涵盖盲盒、积木、手办、拼装模型、玩偶、一番赏和其他潮流玩具等主要品类，去年其开始拓展海外市场。

根据名创优品发布的2025年中期业绩公告，TOP TOY在2025年上半年的营收为7.42亿元，较上年同期增长73%；其中，第二季度营收为4亿元，同比增长87%。

财报还提到，TOP TOY在8月完成了由全球投资公司浪马锡领投的一轮融资，交易后估值约为100亿港元。

近日，名创优品旗下潮玩品牌TOP TOY赴港上市。

名创优品董事会认为，建议分拆可更准确反映TOP TOY集团自身价值；将使TOP TOY业务更能吸引看好潮玩产业高速增长机遇的投资群体；TOP TOY价值预期将获得提升，而名创优品作为TOP TOY的控股股东，可通过并入TOP TOY的财务业绩，享受TOP TOY业务潜在增值收益。

值得关注的是，今年以来，市场上两次传出TOP TOY要独立上市的风声。6月，名创优品对外称，公司正在对以“TOP TOY”品牌运营的潮流玩具业务潜在分拆上市的可能性进行初步评估，以期优化股东价值。



潮玩品牌热度在港股不断走高

业内人士认为，名创优品将TOP TOY独立上市，与其潮玩IP的布局不无关系。叶国富曾表示，将以国际IP+自有IP“两条腿走路”，实现双IP并行驱动发展；名创优品未来要把IP做足、做透、做深，不仅在中国有影响力，而且在全球有影响力。

名创优品已加速布局自有IP，并已取得初步成绩。一方面，成功签约首批9位潮玩艺术家，其中“右右酱”已在今年6月推出。

今年以来，潮玩品牌热度在港股市场不断走高。继泡泡玛特、布鲁可、卡游之后，潮玩领域企业S2TOYS也递表港交所。其中，在港交所上市的泡泡玛特凭借爆款IP上演“股价超十倍神话”，业绩节节升高。泡泡玛特2024年的营收是130.4亿元，同比增长106.9%，经调整净利润为34.0亿元，同比增长185.9%。2024年，泡泡玛特的毛利率为66.8%，相比2023年的61.3%提升了5.5个百分点，创下历史新高。也因此，有业内猜测，名创优品或想复制泡泡玛特的神话。

主频会开车

换代、迭代都不重要重要的是闭环

本报记者毛传 长沙报道

传说车市最难的“8月”，其实车企都

15天内近20款新车上市

据不完全统计，9月上半个月的15天里，有近20款新车上市，它们覆盖10万~50万元价格区间，涵盖新能源与燃油动力，车型包括轿车、SUV及旅行车。其中，多款插电混动车型集中亮相，更是反映出市场对这一技术路线车型的旺盛需求。注意，这个9月几乎没有大型国内车展。

即便到了9月下旬，新车扎堆的盛况丝毫不减，甚至更胜一筹。9月最后一周，有超过30款新车迎来预售或上市。这是市场的疯狂还是品牌的默契？

有人可能会说：“新能源时代，一次OTA升级就会让车型功能天翻地覆，早先迭代早已替换换代概念，现在更新让迭代更为频繁。”显然，“系统更新”已经成为“车型更新”的另一种定义，一个月发布近百款车型也就变得

过得还不错；传统的“金9”，现在看来也不会太差，光是上半个月的上市更新车型就已经至少保证“一天一款”的频率。

没有那么惊讶或惊艳了。随着汽车品牌越来越多，尤其是新能源品牌的涌入，汽车产品的数量和换代频率呈爆发式增长，也不断绷紧汽车行业的神经。

“一年磨一剑”的更新频率成了一种常态，这种快节奏的产品更新模式，迫使所有参与者不得不上车步伐。毕竟，落后真的会挨打，甚至会被淘汰。

毕竟，中国汽车市场已从增量市场转向存量市场，消费者购车需求趋于理性，而新车销售又主要来自消费者的换购和增购。这意味着，一家车企多卖一辆车，很可能另一家车企就要少卖一辆车。

感叹，在此画一句号。我们去繁从简，合并同类项，找找9月新车的重要特征。

全新的比亚迪车联生态

以比亚迪为例，9月共八场大型发布会（区域型发布会不计），涉及旗下五大品牌网络。其中仰望2场，腾势2场，方程豹1场，王朝网2场，海洋网1场。

仰望本就是高端路线，U8L鼎世版与U9X主打一个顶级奢华和性能，仅代表比亚迪自己，或者代表中国汽车面向世界品牌，意义大于车型。

重点就在方程豹钇7、2026款腾势N9、腾势N8L、2026款唐DM-i、海豹07DM-i。除了钇7和腾势N8L是全新车型，其他都是年度款。如果仔细了解这些车型的特点会发现，比亚迪在“搞事”——搞一个全新的比亚迪车联生态。

钇7及其延伸的一系列车型上，与更多品牌，诸如好孩子、倍轻松等联手推出车载精品，比如智能儿童安全座椅、智能眼罩、颈部按摩椅，还可以与支付宝深度联动，实现语音点单、刷脸支付等功能。还有接下来在各个比亚迪车型上会看到的后排联动Pad屏，重点是，这个屏——比亚迪“自”造。

到此为止，我们再回顾一次今年以来，比亚迪在车型端、市场端的大动作。

年初，全系搭载天神之眼智能辅助驾驶系统，普及智能辅助驾驶在市场上的应用；接下来是推出“兆瓦闪充”，逐步开始推广比亚迪闪充及充电桩铺设；年中阶段，在王朝网和海洋网，尤其是中低端车型下沉云辇及底盘悬架升级，同时针对现有混动系统依然在不遗余力进行升级，确保综合续航提升，燃油消耗进一步降低……

当智驾普及、充电普及、性能普及之后，比亚迪已然开始对智能下手了！

以往，我们称，比亚迪每隔一段时间从其“技术鱼池”中捞几条鱼；现在，鱼池显然丰收，以网代捞，大面积撒网。

以往，比亚迪是在每一款新车上，用技术来弥补某一环节的短板，以增加产品的说服力和性能；现在他们正用印证后的技术快速砌墙，让全系产品形成大品牌系的生态闭环。



方程豹钇7。

闭环，绝不代表“闭关”

在闭环之外，同样是市场的跟随。业内不少媒体观察到，部分中国品牌在紧跟随着比亚迪的脚步，或许比亚迪前脚刚刚举行发布会，该品牌紧随或同日举行同类车型的发布上市。是巧合？是默契？都不重要，反正侧面都是在印证比亚迪的品牌号召力、产品说服力、技术影响力。且无论对手怎样跟随，总有一项是跟随者缺少或不具备的。

闭环，绝不代表“闭关”。我们不能忽视比亚迪庞大技术鱼池带来的盈利，也不能抹杀了比亚迪对终端潜在客户迫切需求的敏锐嗅觉。

仍以方程豹品牌为例，为何要坚定不移推出与扩充“钇”系列？或者说，如果没有之前钇3的推出，市场是否被豹系列带偏，以为方程豹是个做硬派越野车的品牌事业

部？大家是忘了最早品牌推出之初，方程豹的定义——专业个性化品牌。

从未说过，方程豹只造硬派越野，只造越野。对于方程豹总经理熊甜波来说，她清楚知晓，只有“钇”系列产品接过走量重任，“豹”系列产品才能真正朝着带大梁硬派SUV腹地猛攻。过去，没有“钇”系列的助力，“豹”系列一直很难花费太大篇幅去阐述自身的玩乐属性究竟有多丰富，必须兼顾一部分的城市用户。如今，终于可以没有包袱地大展拳脚。

对于方程豹来说，现在的“双线战略布局”无疑更为合理。另外，这也能视为比亚迪对当前禁锢、饱和的市场的一次“松绑”。毕竟，让钇系列逐步杀入主流大众市场，方程豹的终端覆盖面积也无疑更加宽广。

潇湘晨报

分类信息

登报热线：0731-82232770

省级报刊 权威媒体 当日办理 次日见报

遗失声明

长沙天乐机械租赁有限公司遗失公章一枚，编码：4301110251928，声明作废。
●湖南图达装饰工程有限公司遗失财务章43010410139320，彭意法人章43010410139322，作废。
●陈赛遗失湖南体育职业学院2018届运动训练专业毕业证，证书编号：124231201806000793，声明作废。
●雪峰校遗失湖南长沙金阳建设工程有限公司章程KY22-A1059，声明作废。
●刘志强遗失警官证，证号：4327039，声明作废。
●湖南常德堂健康管理有限公司(91430503MA4T5U0XCX)遗失公章，声明作废。

遗失声明

长沙市芊艾健康管理有限公司遗失卫生许可证，长县卫公字(2023)第0853号，声明作废。
●湖南大美汇健康服务有限公司不慎于2025年9月26日遗失公章4301041010487791，财务章4301041010487785，法人朱宇宙章4301041010487786，声明作废。
●衡阳市石鼓区卡比啦手作意面馆(个体工商户)遗失小餐饮经营许可证，编号：湘小餐饮0407004344，声明作废。
●彭超遗失注册会计师执业证书，证号：430100030031，声明作废。
●湖南省浚洋工贸有限公司遗失公章、合同章，声明作废。
●湘潭县排头乡有渔家庭农场遗失公章4303000135805财务章4303000135807胡文南私章，作废。

注销公告

湖南大邦建设工程有限公司永顺分公司(注册号：9143127MAD535K102)经股东会决议注销，请各债权人自本公告见报之日起45日内向本公司清算组申报债权债务，联系人：马孝杰18874323999、黎锦13077385969

寻亲公告

2025年6月3日，我市居民在长沙市天心区湖山南路南园小区对面捡拾一名包裹包着的婴儿，目前暂由其家人抚养。现进行公告，如有其亲生父母或其他监护人信息，请及时来电向公安机关反应。联系方式：长沙市金盆岭派出所(0731-85220208)

2025年9月27日

●花垣县牛运茂种养专业合作社遗失公章(编号43312410012671)、财务专用章(编号43312410004156)，声明作废。

遗失声明

长沙市天心区小字宙青少年体育俱乐部遗失民办非企业单位登记证书正副本一套，统一社会信用代码：52430103MJJ612895B，声明作废。

中伟新能源(中国)总部产业基地研究院技改项目环境影响报告书(征求意见稿)公众参与信息公告

根据《环境影响评价公众参与办法》规定，现将本项目环境影响评价公众参与的有关信息予以公告，欢迎任何单位或个人通过链接：https://pan.baidu.com/s/12NRCK43dMxX7dpg32qe(提取码：pnqib)查看公示信息，针对环保问题提出宝贵意见或建议。提出的意见的联系方式：0731-87013973

建设单位：湖南中伟新能源科技有限公司

益阳鸭香源养殖专业合作社15万羽笼养蛋鸭养殖基地新建项目环境影响评价第二次信息公示

根据《环境影响评价公众参与办法》，对益阳鸭香源养殖专业合作社15万羽笼养蛋鸭养殖基地新建项目环境影响评价进行第一次信息公示。征求意见稿和公众参与意见表网络链接：https://gongshi.qywhbg.com/h5public-detail?id=477790，公众可自2025年9月26日至2025年10月15日采取电话或信函的方式反馈意见。李总：15343374888，益阳市赫山区泉安镇胡林黄村坂基塘村民组。
●中横交通運輸(湖南)有限公司遗失财务章43010410009359，作废。
●长沙康德富岳教育咨询有限公司遗失公章4301040095297，作废