

A股首份一季报出炉

小商品城营收、净利均双位数增长

本报记者 吴文婧

4月7日晚间，浙江中国小商品城集团股份有限公司(以下简称“小商品城”)率先发布了A股首份2025年一季度报告。2025年第一季度，小商品城实现营业收入31.61亿元，同比增长17.93%；归母净利润为8.03亿元，同比增长12.66%；扣非归母净利润为7.95亿元，同比增长15.14%。利润增长主要是由于市场经营及新业务等毛利同比增加。

小商品城2024年年报显示，2024年，公司实现营收157.37亿元，同比增长39.27%；归母净利润30.74亿元，同比增长14.85%。营收、归

母净利润等多项核心财务指标均创下公司自2002年上市以来的最好成绩。

一直以来，义乌市场在全球小商品供应链中占据核心地位，小商品城旗下义乌国际商贸城作为全球知名的小商品贸易中心，以其庞大的市场成交额和广泛的商品种类，持续多年稳居全国综合市场领先地位。2024年，义乌国际商贸城日均客流22.43万人次，同比增长12.15%，年吸引进入市场的全球采购商超百万人次，覆盖230多个国家及地区，中东、东南亚、拉美等新兴市场采购份额持续提升。

小商品城统筹推进市场创新发展和企业转型升级，以数字化改革突

破传统业务物理限制。小商品城将AI作为重构全球贸易价值链的核心驱动力，正积极推动实体市场与数字生态协同发展。此外，公司全球数据中心建设全面提速，其中市场板块计划于2025年10月份开业。

中国科协新质生产力委员会秘书长吴高斌对《证券日报》记者表示：“小商品城积极拓展新业务，并加快新技术新应用赋能，China-goods平台和跨境支付体系‘义支付’的发展以市场需求为导向，有效助推公司业务提质升级，增强了整体竞争力。小商品城通过‘低成本普惠+商业闭环’，降低贸易成本、缩短贸易链条、提升贸易效率，持续为小商品流通创造价值，并实

现自身业务的快速发展。”

公开数据显示，2024年，小商品城旗下China-goods平台注册采购商突破480万人，义乌中国小商品城大数据有限公司(China-goods平台经营主体)实现营收3.41亿元，净利润1.65亿元，同比大增102.05%。公司推出的“数字老板娘”IP赋能商户超1.9万家。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示：“小商品城借助AIGC等技术强化了传统市场的数字化形象，‘数字老板娘’IP的打造拉近了与商家的距离，推动传统市场向数字化、智能化外贸生态转变，提升整体竞争力，促进传统市

场与外贸生态深度融合、协同发展。”

据悉，义乌国际商贸城210多万SKU(最小存货单位)的商品几乎涵盖了人们日常生活的方方面面，为批发和零售业的发展提供了充足的货源基础。凭借市场与多样化商品、历史积淀的产业基础、政策塑造的营商环境、物流交通优势、电商与数字化发展等多重优势，义乌的批发和零售业保持着强劲的发展势头。

锚定“全球知名国际贸易综合服务商”战略定位，小商品城正不断丰富和完善三大生态系统，持续加强、巩固我国日用消费品供应链在全球贸易中的优势地位。

益生股份发挥种源优势 强化业绩韧性

本报记者 王 倩

4月7日下午，山东益生种禽股份有限公司(以下简称“益生股份”)举行2024年度业绩说明会。作为国内白羽肉鸡种源龙头，益生股份在遭遇国外禽流感导致的我国祖代种鸡引种暂停后，如何“破冰”并巩固行业竞争力，备受投资者关注。

益生股份董事长曹积生在回答《证券日报》记者提问时表示：“公司今年3月份率先从法国进口祖代肉种鸡，成为行业引种的‘破冰者’，同时也结束了我国10年未从法国引种的历史，作为目前国内唯一从法国引种的公司，未来将继续享有种源优势。”

祖代白鸡引种的危与机

益生股份2024年年报数据显示，报告期内，公司进口祖代肉种鸡23.35万套，占国内进口种鸡1/3的市场份额。去年12月份，美国俄克拉何马州(美国唯一的供种州)和新西兰相继暴发高致病性禽流感，导致我国祖代肉种鸡的进口处于暂停状态。

益生股份相关负责人曾表示：“如果后续无法正常引种，将会影响7个月以后我国父母代肉种鸡和14个月以后商品代白羽肉鸡的供给。”

于是，益生股份积极办理从法国引种的手续，填补了因美国、新西兰禽流感导致的供应缺口。

在4月7日业绩说明会上，益生股份总裁、董秘林杰表示，目前，因禽流感问题，我国无法从美国引种祖代肉种鸡，而继3月份顺利实现从法国引种后，公司将继续从法国引种，目前法国禽流感对公司4月份引种计划暂无影响。此外，公司还大力实施种源净化战略，确保种源供应和健康。

曹积生表示，2024年，公司下属的东营、河北、山西等多地新建鸡场投产。2025年，公司白羽肉鸡的产能将提升，商品代鸡苗产能预计提升至6.6亿羽，父母代种鸡存栏规模创历史新高。

对于祖代白鸡引种目前存在的危与机，林杰表示，这会带来供给端优化，暂时的引种中断，叠加种鸡性能退化，预计2025年下半年父母代鸡苗供应趋紧，价格有望维持高位。同时，受前期祖代引种量减少的影响，预计2025年商品代鸡苗供给仍偏紧。

山东卓创资讯股份有限公司肉禽行业分析师冯筱程对《证券日报》记者表示，下半年，受到祖代种鸡引种难度大带来的父母代鸡苗供应量减少的提振，父母代场引种积极性或提升，父母代鸡苗价格有上涨可能。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜认为，从种鸡环节到商品代鸡苗的价格传导机制可能呈现新特点。由于祖代引种受限，种鸡环节的价格弹性可能进一步放大，而商品代鸡苗的价格波动将更加依赖于下游养殖需求的变化。此外，种鸡环节的高集中度可能强化其议价能力，导致价格传导效率提高。

迎健康消费红利

益生股份年报显示，2024年，公司实现营业收入31.36亿元，归属于上市公司股东的净利润5.04亿元。值得注意的是，2024年公司的种猪业务开始实现放量，收入快速增长。报告期内，公司种猪销量突破3万头，同比激增806%，种猪业务实现收入2.23亿元，同比增长320.39%。

益生股份有关负责人表示，2025年，公司种猪产能继续放量将达到满产，成为公司第二增长曲线重要引擎。多家机构分析师据此分析认为，未来，益生股份有望通过种鸡、种猪双轮驱动，进一步提高盈利能力。林杰表示，未来将继续聚焦主业，做好我国鸡、猪两大主要肉类的种源供应，为中国白羽肉鸡产业和种猪产业的发展贡献益力量。

业绩说明会上，曹积生特别提到近期备受关注的“‘体重管理年’3年行动”以及此前国家卫生健康委办公厅发布的《体重管理指导原则(2024年版)》。在他看来，未来，随着政策细化与实施，科学体重管理将成为每个人健康生活的“必修课”，鸡肉因其丰富的营养价值和健康益处，也成为健身餐的首选，白羽肉鸡也因其产业链短、转化率高、环境友好，正逐步升级为健康饮食的核心选择。

正是基于对公司价值的判断和未来发展的信心，立足公司长期可持续发展和价值增长，益生股份于2024年发布了两次股份回购方案，回购的股份将用于员工持股计划。同时，公司2024年还进行了2次现金分红，前三季度分红1.09亿元，年度预计分红1.09亿元，全年累计分红及回购金额达3.37亿元，占归母净利润的67%。

公司零距离·新经济 新动能

皓元医药：手握创新生物药研发之钥

本报记者 孙文青

ADC(抗体偶联药物)素有“精准爆破癌细胞的生物导弹”之称。2021年，我国首个原创性抗体偶联药物——维迪西妥单抗获批上市，打破了ADC药物领域无原创国产新药的局面，填补了全球HER2过表达胃癌患者后线治疗的空白。

随着国产抗体偶联药物异军突起，公开数据显示，2030年，全球抗体偶联药物市场规模有望达647亿美元。从商务拓展交易数据来看，自2021年以来，国产抗体偶联药物领域的交易总额超过400亿美元，中国创新药企业逐渐彰显出愈来愈强的活跃度和竞争力，在全球抗体偶联药物市场中的核心地位也日益巩固。

这背后离不开国内各大CRO/CDMO(合同研发和生产组织)企业的助力。作为国内抗体偶联药物Payload-Linker(毒素-连接器)研究的先行者，上海皓元医药股份有限公司(以下简称“皓元医药”)成立于2006年，在过去的19年发展历程中，构建了Payload-Linker一体化服务平台，并积累了丰富的技术和广泛的国内外客户群。

近日，《证券日报》记者走进皓元医药抗体偶联药物CDMO基地，皓元医药的多位高管和工作人员向记者讲述了一家独具特色的中国药物研发及生产企业的创新发展之路。

落子西南：加速药物从实验室走向临床

从分子构建、细胞筛选、工艺开发、药物偶联，到中试生产、制剂灌装……在位于重庆国际生物城的皓元医药抗体偶联药物CDMO基地，工作人员向记者展示了从上下游工艺，到偶联工艺，再到制剂工艺的全部流程。

该基地是目前我国西南地区规模最大的抗体偶联药物CDMO平台，能够提供裸抗(抗体、重组蛋白、融合蛋白等)、ADC药物、注射剂等从研发、临床到商业化的委托服务，实现从抗体原液生产、生物偶联到无菌制剂灌装的全面垂直整合，构建了同一厂区商业化生产矩阵。

的一体化抗体偶联药物CDMO平台。皓元医药董事长兼总经理郑保富向记者表示，ADC药物的复杂性不仅是技术挑战，更是生物医药产业升级的缩影。ADC的三大核心组分(抗体、连接器、毒素)代表了生物药、化学药和合成生物学的交叉极限，其工艺开发必须突破传统制药的线性思维，同步实现抗体靶向性、毒素活性和连接器稳定性的完美平衡，任何参数偏差都会导致“脱靶毒性”或“疗效衰减”，而传统生物药工艺通常以“克级纯度”为目标，ADC针对毒素残留、毒素抗体比等要求微克甚至纳克级精度。这些高标准要求皓元医药在建立平台化能力方面更加关注细节。

十年时间里，皓元医药通过对于市场上ADC药物靶点的研究方向理解，结合自身行业经验，从细胞筛选开始，在抗体制备、偶联技术、原液生产方面逐步建立起平台化技术。

如今，“重庆皓元可以充分结合自身上下游新型Payload-Linker、CMC生产线及中美双报的完整体系，在为药企节省药物研发成本的同时，也会在生物药的CDMO一体化服务体系中充分发挥皓元自身的平台优势，加速客户的项目进度。”重庆皓元总经理冯炜向记者表示。

皓元医药2024年年报显示，报告期内，公司承接ADC项目数超110个。截至2024年底，共有12个与ADC药物相关的小分子产品完成了美国FDA-sec-DMF备案，展现了强大的服务能力与市场影响力。

重庆皓元的投产，满足了众多药企期望一站式服务的需求，同时也为皓元医药形成ADC产业链奠定基础。“我们始终坚信，唯有将自身的技术沉淀转化为为客户的战略杠杆，才能真正推动ADC药物从实验室走向临床患者。”冯炜表示。

洞察风口：构建独具特色的一体化平台

当前，中国CXO行业正处于“价值链重构”与“全球版图重塑”的双重变局之中。在政策红利、资本集聚与技术革命三重推动下，产业形态加速从产能输出向技术赋能跃迁升级。



图①②皓元医药抗体偶联药物CDMO基地

孙文青/摄

皓元医药凭借核心技术、产品、团队优势，正加速构建国内药物研发及生产领域“前端+后端”特色型“产品+服务”一体化企业。

皓元医药首席商务官彭立军向记者表示，皓元医药是一家独具特色的药物研发及生产企业。公司业务模式的核心点在于真正意义上服务客户，并且抓住客户的需求。基于过去前端业务的发展，公司能够敏锐地洞察到药物研发的最新方向，从而不断地迭代自身的技术，等待一项技术进入爆发期。

根据最新年报，皓元医药前端业务增长强劲。2024年，公司生命科学试剂板块实现营收14.99亿元，同比提升32.41%，占公司收入比重约66.0%。截至2024年末，公司已累计储备超13.9万种生命科学试剂。

在后端业务领域，皓元医药主要聚焦于特色仿制药原料药及其相关中间体和原料药研发。尤其在小分子药物研发服务与产业化应用方面，公司对于高难度、高技术壁垒产品开发有着丰富的技术积累。

彭立军认为，通过技术深度和产业广度的立体化布局，皓元医药形成了三个维度的价值支点：一是在技术端，自主知识产权的元件库

构建了技术护城河；二是在在产能端，覆盖中美双报要求的全流程产能确保商业转化效率；三是在服务端，端到端的解决方案显著提升了客户管线推进速度。

在抗体偶联药物CDMO基地投入使用后，皓元医药补齐了其在创新生物药方面制剂领域的空缺。彭立军称，公司未来可以更好地服务客户，为全球患者更快、更好地提供高质量生物药，非常有信心巩固在行业内细分领域的领先地位。

强化协同：培育“热带雨林”创新生态

在生物医药这片“热带雨林”中，CXO企业扮演着创新生态架构师的核心角色；其构建的技术矩阵如同肥沃土壤，滋养着创新药企完成从种子期到成熟期的完整生命谱系。

郑保富表示，近年来，国家层面出台多项措施，助力西南地区的经济产业化发展。在过去的5年间，西南地区涌现了很多的生物制药企业。作为国家层面的中心城市，重庆无论在政府支持、基础建设和高学历人才引进方面，都表现出强劲的吸引力。为强化产业协同效应，公司完成了这一

战略拼图。

皓元医药立足于华东、西南同时，正在加快“走出去”步伐，融入全球生物医药创新生态中。截至2024年底，皓元医药已在美国、印度等多地建立了商务仓储中心，服务全球超13000家医药企业、科研院所等。2024年全年，公司境外主营业务收入占比达38.2%。

在冯炜看来，对于皓元医药而言，海外市场还有很大的发展空间。一方面，公司在研发与生产上拥有成本优势；另一方面，很多欧美客户对于国内CRO/CDMO企业的服务速度感到不可思议。

皓元医药正在与AI制药企业携手，借助新技术加快药物开发过程中产品管线的构建，赋能生物制药产业蓬勃发展。目前，公司已与AI制药公司德睿智药、英矽智能等达成合作，通过AI助力新药研发突破技术壁垒，推进人工智能在药物研发阶段的应用落地。

未来，基于公司强大的化合物库资源，皓元医药将与国内头部AI制药公司达成战略合作，共同梳理并构建公司的数据积累库，探索分子空间和布局，加快一站式化合物合成路线预测和推荐平台的数字化进程，持续提升化合物筛选的质量和效率，助力全球更多的新药研发。

南都物业拟1500万元投资云象机器人

本报记者 冯思婕

4月7日晚间，南都物业服务集团股份有限公司(以下简称“南都物业”)发布公告，拟以人民币1500万元的价格认购杭州云象商用机器人有限公司(以下简称“云象机器人”)113.0667万元的新增注册资本。本次交易完成后，云象机器人将成为南都物业的参股公司，南都物业持有其8.5714%股权。

随着科技的快速发展，人工智能技术正加速向垂直领域渗透，物业服务正成为人工智能技术落地的重要场景。资料显示，云象机器人是一家专注于商用清洁领域的机器人公司，在视觉感知、深度学习、自主决策等领域具备技术优势，旗下产品已在工厂车间、地下车库、机场车站、商超百货、政务办公、物流仓储、写字楼、展馆、医院、学校、酒店等各种工商业场景应用，尤其是在AGV(自动导向车)混合调度场景，处于业内领先地位。

近年来，智慧化转型升级一直是南都物业发展的主要方向。此前，南都物业已与多家机器人公司进行互动交流，并与上海智元机器人签订了战略合作协议，共同探索物业服务场景的智能化解

决方案及机器人场景应用，并在智慧安防、智能设备管理、能源监控等领域取得阶段性成果。

南都物业董事长韩芳表示：“此次合作是公司智慧化战略的重要升级。公司将依托云象机器人的技术优势，加速智能设备在物业服务场景中的落地应用，同时通过整合产业资源，构建‘算法+硬件+场景’的闭环生态，推动物业行业转型升级，迈向高质量发展新阶段。”

具体来看，一方面，南都物业可以深度参与云象机器人的产品设计、技术研发、实地测试等重要环节，从自身需求出发将功能型

机器人产品定制化，在降本增效的同时优化服务流程，提升服务满意度；另一方面，云象机器人可依托南都物业全业态的应用场景，根据场景实际运行数据，加速产品迭代与技术升级。

同时，南都物业可利用云象机器人在全智能清洁机器人领域的视觉感知、深度学习、自主决策等科研成果和商业化落地经验，不断探索机器人在智能清洁、安防巡检等核心场景的垂直领域的训练及应用。

“南都物业投资清洁领域机器人公司是具有前瞻性和战略意义的举措。从协同发展角度看，云象

机器人在技术上有优势，产品应用场景广泛，与南都物业的业务场景高度契合。”中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元表示。

从市场需求层面来看，随着各行业对降本增效和服务质质的追求，对清洁领域机器人的需求不断增长。“越来越多的场所开始引入这类机器人，推动其市场规模逐步扩大。不过，该领域也面临一些挑战，如进一步降低成本以提高性价比、提升产品稳定性和通用性等，未来还有较大的发展空间。”

更多精彩内容，请见——
证券日报新媒体
扫描二维码，关注证券日报APP