

上市公司锚定“冰雪+”模式深挖产业增长潜能

■本报记者 李乔宇
见习记者 王 楠

随着雪季的到来,国内冰雪产业热度持续攀升。作为冰雪旅游标志性IP,第二十七届哈尔滨冰雪大世界于11月25日正式开工建设,20万立方米优质存冰已陆续入场,近万名工人将在120万平方米园区内打造冰雪景观,为新雪季增添核心吸引力。

政策端的持续发力为冰雪产业注入强劲动能。例如,11月11日,辽宁省文化和旅游厅印发的《2025—2026年冰雪季辽宁省文旅高质量发展若干举措》提到,以大众冰雪为核心,充分挖掘辽宁冰雪文化内涵,深度整合全域优质冰雪资源,构建“冰雪+”“+冰雪”等玩冰嬉雪多元业态和场景体系,培育独具辽宁特色的冰雪生活方式,持续扩大冰雪消费能级。力争2025年至2026年冰雪季实现全省接待游客人次同比增长15%,旅游综合收入同比增长13%,推动冰雪经济成为辽宁振兴发展新引擎。

南方省份同样积极布局,例如,浙江省人民政府办公厅印发的《大力提振和扩大消费专项行动实施方案》中提到,支持有条件的地方申报国家级滑雪旅游度假地。鼓励地方因地制宜发展“冰雪+”经济,推动冰雪装备、冰雪服装等全产业链发展。

政策支持与市场需求共振,产业链各环节上市公司纷纷加码布局,推动冰雪产业向规模化、高端化方向发展。

在雪场建设与大型设备这一核心环节,技术型企业成为产业筑基



者。福建雪人集团作为冰雪产业制造领域单项冠军,依托压缩机、温控等核心技术优势,聚焦冰雪场地制冷解决方案及制冰造雪设备供应,可全面适配室内外溜冰场、滑雪场、冰雪大世界等各类冰雪设施的建设与运营需求,为产业发展提供坚实支撑。

文旅企业依托场景资源挖掘冰雪价值,浙江祥源文旅股份有限公司以旗下湖南莽山五指峰景区为核心载体布局冰雪文旅业务,每年11月份至次年2月份,该景区借助独特气候形成云海、雾凇等自然冰雪景观,同步举办“欢乐雪人节”等主题活动,为游客打造沉浸式冬季特色体验。未来,公司还将持续优化冰雪季运营策略,进一步释放冰雪文

旅的市场潜力。

面对持续扩容的冰雪消费需求,旅游企业也顺势切入装备领域。11月26日,众信旅游集团股份有限公司(以下简称“众信旅游”)宣布成立全新滑雪品牌。众信旅游公关经理李梦然对《证券日报》记者表示,冰雪旅游是一条较长的产业链,涉及交通、住宿餐饮、培训机构、雪场以及雪场所在地的旅游、消费资源。公司正在设计更多样化的产品,让冰雪旅游变成一种全新的旅游体验。

中国民协新质生产力委员会秘书长吴高斌对《证券日报》记者表示:“冰雪产业在政策支持和市场需求的双重驱动下,具有广阔的发展前景。上市公司在布局区域市场

时,应充分考虑地域特色和潜在风险,实现产业的可持续发展。”

盘古智库高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,首先,冰雪产业具有强外溢效应,能有效拉动旅游、交通、住宿、餐饮、零售等多个关联行业。其次,从产业链结构来看,上游主要包括冰雪装备制造、场地规划设计及冰雪科技研发;中游涵盖滑雪场/冰场运营、赛事组织、冰雪培训及数字模拟设备服务;下游则延伸至冰雪文旅、IP衍生品、媒体传播及保险金融等配套服务。最后,随着“冰雪+”模式深化,冰雪与教育、康养、电竞、元宇宙等新兴领域融合,催生室内外滑雪馆、虚拟滑雪平台等新业态,进一步拓宽产业链边界。

2025第二届中国国际锂业大会举行

储能市场增长超预期 锂产业供需有望向好

■本报记者 舒娅疆

11月24日至26日,由中国有色金属工业协会主办、天齐锂业股份有限公司(以下简称“天齐锂业”)特邀协办的2025第二届中国国际锂业大会在四川成都召开。此次大会围绕“稳供给、强链条、促创新、谋共赢”四大核心,探讨新形势下技术创新与全球协作、产业链供应链韧性与安全等内容。其中,新型储能市场实现的超预期增长、固态电池的产业化进展等成为热点话题。

今年以来,锂价在经历了上半年的低位徘徊后逐步回升。截至目前,碳酸锂期货、现货价格均已涨至9万元/吨以上水平。业内人士对于未来的供需格局和行情趋势普遍持乐观预期,其中储能的增长成为市场亮点之一。

五矿证券副总经理兼研究所所长杨诚笑表示,从需求端来看,2025年,储能迈过了经济性拐点,进入高速增长期,预计全球储能全年新增装机

268GWh,同比增长48%,预计未来十年年均复合增长率超过20%。同时,新能源乘用车在全球范围内仍有三倍至四倍的市场空间,而锂资源供给释放受到价格、需求订单、企业资金、海运能力、国家政策等因素影响,综合来看,预计2026年碳酸锂供需将达到紧平衡状态。

中国有色金属工业协会锂业分会副会长张山峰认为,当前库存触底,需求高增与成本支撑形成三重利好,随着库销比持续下滑,锂价触底反弹的动力不断增强,长期来看,供需平衡格局将推动锂价中枢逐步上移,行业有望进入新的上行周期。同时,价格波动幅度可能加剧,短期或将受多重因素扰动。

“通过政策有效引导和技术创新升级,锂产业迎来新发展机遇。”天齐锂业董事长蒋安琪表示,储能领域和动力电池对基础锂材料的需求持续上涨,2026年全球锂需求量预计将达到200万吨碳酸锂当量,基本达到供需平衡,为产业发展筑牢了根基。同

时,重点减碳领域和新型应用领域的电动化技术不断提升,以固态电池为引领的下一代高能量密度电池重要环节研究取得突破,行业上下游技术创新成果迸发,这些都为行业带来积极影响。

除新型储能外,以固态电池为代表的创新技术发展受到广泛关注。

在此次大会上,天齐锂业正式发布硫化锂新品。天齐锂业研究院院长刘杨介绍,硫化锂直接决定了电解质的电化学性能参数,此次发布的硫化锂新品具备高纯度指标,有利于提升硫化物电解质性能。“随着硫化锂材料成本下探与性能提升,将全面推动全固态电池的应用,加速交通电动化与可再生能源消纳。”刘杨说。

目前,锂电产业链上下游企业正积极推进固态电池产业化进程。例如,上半年,国轩高科股份有限公司的金石全固态电池已实现中试线落地和内部装车路测,目前已启动2GWh量产线的设计工作,力争今年年底前完

成设计定型。宁德时代新能源科技股份有限公司在全固态电池上持续坚定投入,2027年有望实现小批量生产。江西赣锋锂业集团股份有限公司在2025年上半年完成了固态304Ah方形储能固态电池的开发,已达314Ah、392Ah电池亦计划于年底上市。

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示,固态电池作为下一代电池技术的重要方向,其高安全性和高能量密度的特性将带来显著的市场优势。目前产业链公司正处于技术突破和产业化初期阶段,投资者可重点关注技术领先、研发投入大且具备产业化潜力的企业。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧向《证券日报》记者表示,当前,固态电池面临的主要挑战在于提高电导率、优化界面稳定性和降低制造成本,这些都需要产业链各环节企业进行技术创新和突破。通过攻克这些技术难题,固态电池有望实现大规模商业化应用。

结合独家商品组合,有效提升了流量与转化率。

在渠道拓展方面,宝尊稳步推进旗下品牌线下门店布局。GAP第三季度新设11家门店,同时关闭4家低效门店,并对武汉、无锡等地的现有门店启动形象升级。截至第三季度末,GAP门店总数达163家。此外,Hunter品牌第三季度门店总数达8家,宝尊品牌管理业务线下门店总规模已达171家。

“宝尊品牌管理业务延续修复态势,GAP品牌重塑进入收获期。渠道结构深度优化,门店网络质量显著提升;产品本土化设计能力增强,品牌定位更趋清晰。运营效率与盈利性双重改善,经营杠杆效应逐步释放。作为战略转型标杆项目,GAP验证了宝尊品牌资产盘活与全链路管理能力,为后续品类拓展奠定坚实基础。”张毅表示。

宝尊集团首席财务官祝燕洁表示:“第三季度,电商业务与品牌管理业务的运营效能和财务表现均实现显著提升。在传统淡季背景下,电商业务收入保持稳定,品牌管理业务延续强劲增长态势,这些成果共同印证宝尊的业务结构更趋均衡,为下一阶段的增长奠定了坚实基础。”

诚意药业：核心产品持续释放业绩增长动能

■本报记者 吴奕萱

11月26日,浙江诚意药业股份有限公司(以下简称“诚意药业”)召开2025年第三季度业绩说明会,公司管理层就投资者普遍关注的业绩表现、产品布局、战略规划等问题进行了回答。

今年前三季度,诚意药业实现营业收入5.97亿元,同比增长14.69%;归属于上市公司股东的净利润1.43亿元,同比增长21.91%。

诚意药业总经理赵春建在业绩说明会上对《证券日报》记者表示:“以盐酸氨基葡萄糖胶囊为代表的关节类药物营业收入增长,仍是公司业绩增长动能持续释放的主要驱动因素。”据悉,2025年前三季度,诚意药业关节类药物营收达4.92亿元,同比增长42.23%,占公司总营收的80%以上。

作为诚意药业的“拳头产品”,盐酸氨基葡萄糖系列药物近年来始终保持稳健的增长态势,成为支撑该公司营收与净利润的“压舱石”。从产品竞争力来看,诚意药业依托浙江省温州市洞头区独特的海岛资源,在盐酸氨基葡萄糖生产上形成了差异化优势。

诚意药业董事会秘书柯泽慧表示:“公司同时拥有盐酸氨基葡萄糖原料药和制剂生产双批文,是国内盐酸氨基葡萄糖主要的原料药厂商。”

近年来,诚意药业坚持对盐酸氨基葡萄糖系列产品的研发投入,不断推进技术升级,并致力于开发不同的剂型和给药途径,细化终端用药方法,

增加销售量以保持成本及价格优势。柯泽慧表示:“随着人口老龄化和大众健康意识提高,未来关节类药物需求仍将持续增长,公司也将继续通过产品创新、市场拓展和品牌建设等措施,保障关节类药品的发展。”

此外,诚意药业其他产品也展现出良好的发展潜力,为公司高质量发展提供了多元支撑。据悉,公司天麻素原料药和硫酸软骨素原料药在各自细分市场的占有率均处于行业领先地位。今年以来,诚意药业以优势重点、盈利品种优先为原则,有重点、有计划地推进一致性评价和新产品研发工作,其中胞磷胆碱钠注射液(两个规格)成功通过一致性评价;新产品硫酸软骨素片成功获批;盐酸多巴酚丁胺原料药成功备案。

另外,诚意药业积极响应国家大力发展海洋经济的号召,坚持药品与大健康产品“双轮驱动”,齐头并进。赵春建表示:“在大健康产品方面,公司战略聚焦海洋生物医药与银发经济双赛道,紧抓消费升级与健康意识提升机遇,努力将其打造为公司未来发展的核心增长引擎。”

相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“一方面,海洋生物医药是国家重点支持的新兴领域,诚意药业依托海岛资源优势切入该赛道,具备天然的发展基础;另一方面,银发经济与消费升级趋势下,大健康产品市场需求持续扩容,该公司将药品领域的技术积累与品牌口碑延伸至大健康领域,丰富收入结构,分散经营风险,有望打开长期增长空间。”

安徽省汽车年出口量首次突破100万辆

■本报记者 徐一鸣

11月26日,据微信公众号“安徽发布”发布的消息,安徽省汽车年出口量首次突破100万辆大关。

上海燃料电池汽车商业化促进中心主任张焰峰在接受《证券日报》记者采访时表示,安徽汽车出口已成为拉动当地外贸发展的核心动力之一,为区域经济增长注入了强大动力。汽车作为技术和资金密集型产业,其出口增长能带动汽车零部件等上下游产业链协同发展。

目前,安徽省已集聚奇瑞汽车股份有限公司(以下简称“奇瑞汽车”)、蔚来汽车科技有限公司、安徽江淮汽车集团股份有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司等多家整车企业。此外,安徽省汽车产业链有进出口实绩企业近1000家,其中出口超1亿美元的企业有20家。

整车企业的技术创新为出口增长提供了支撑。例如,在2025奇瑞全球创新大会上,奇瑞汽车密集发布了AI智能车架、犀牛电池、轴向磁通电机等10多项全球领先科技。同时还发布“灵犀智舱”AI交互系统及“猎鹰智驾”L4级自动驾驶技术,实现AI与智能座

舱、自动驾驶的深度融合,持续推动技术向纵深发展。

政策支持与物流优化则为安徽省汽车出口保驾护航。记者获悉,合肥海关持续落实《合肥海关支持“皖车快跑”12条措施》和《合肥海关支持新能源汽车产业集群建设20条举措》,积极扩大技术性贸易措施信息供给,引导企业充分享受原产地政策红利。同时,依托智慧海关建设,提升水运物流辅助系统智能化水平。

安徽省汽车出口的亮眼表现,也为本土零部件公司带来发展机遇。滁州多利汽车科技股份有限公司相关人士表示,公司主要整车客户在第四季度的订单排期相较于第三季度有所增加。公司将持续跟踪主要客户新产品的研发动态,市场推广计划以及终端销售数据的变化,通过多维度的数据分析,全面掌握市场趋势和客户需求,进一步强化自身的核心竞争力,实现可持续发展。

展望未来,上海大学悉尼工商学院讲师王雨婷对《证券日报》记者表示,随着“车能路云”融合发展生态不断完善,新能源汽车与智能网联技术深度结合,将进一步提升安徽汽车的全球竞争力。

华宝新能：战略布局新能源汽车赛道

■本报记者 李显丞

11月26日晚间,深圳市华宝新能源股份有限公司(以下简称“华宝新能”)宣布与专业投资机构深圳市全景蓝图资本有限责任公司共同设立厦门全景蓝图创业投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“厦门全景蓝图创投基金”)。华宝新能以3000万元自有资金作为有限合伙人出资,专项投资于汽车零部件龙头企业广东正扬传感科技股份有限公司(以下简称“正扬科技”)。

此举标志着华宝新能在巩固储能行业C端市场领先地位的基础上,正式发力新能源汽车B端市场,开启了“C+B”双轮驱动的全新发展阶段。

资料显示,作为本次厦门全景蓝图创投基金的核心投资标的,正扬科技是一家致力于在汽车电子及关键零部件领域持续创新发展,并全面参与全球市场竞争的全球化汽车零部件及总成供应商。其核心产品涵盖SCR(选择性催化还原系统)后处理传感器、尿素箱总成及VCU(整车控制器)、PTC(正温度系数热敏电阻)加热器等新能源关键部件。

目前,正扬科技已获得全球超100家主机厂一级供应商资质,服务沃尔沃、潍柴等知名企业,境外收入占比超50%,并在中国、美国、墨西哥等6个国家布局生产基地,构建起成熟的全球供应链与服务网络。

公告显示,华宝新能与正扬科技此前已建立供应链合作基础。华宝新

能2025年起开始采购正扬科技通讯线束等原材料,截至2025年9月底采购金额累计达132.72万元。

华宝新能此次布局精准锚定新能源汽车产业的万亿元级市场机遇。随着全球汽车电动化浪潮深化,传感器、热管理系统等核心零部件需求持续爆发,而正扬科技在细分领域的技术沉淀与渠道优势,为华宝新能切入B端市场提供了跳板。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》采访时表示,新能源行业作为国家产业战略规划的一大重点,受益于政府鼓励政策、补贴及基础设施的完善,市场需求呈现持续快速增长态势。

深耕便携储能领域14年的华宝新能,已凭借Jackery电小二品牌构建起覆盖50多个国家和地区的C端渠道,便携储能产品累计销量突破600万台,全球累计布局专利2248项。

据悉,此次投资是华宝新能基于自身战略升级的选择。借助正扬科技的主机厂资源,华宝新能将绿色能源解决方案从C端延伸至商用车、工程机械等B端领域,开辟新的增长曲线。同时依托正扬科技的海外生产基地与客户网络,进一步完善华宝新能在欧美、东南亚等地区的本地化布局,提升全球市场响应效率。

华宝新能方面称,未来随着基金的正式运作与双方协同的深化,公司有望在新能源汽车产业开辟更广阔的增长空间。

宝尊第三季度营收达22亿元

■本报记者 袁传玺

日前,宝尊电商有限公司(以下简称“宝尊”)公布了截至2025年9月30日的第三季度财报。财报显示,报告期内公司实现营收22亿元,同比增长5%。在盈利层面,非公认会计准则下,公司经营亏损大幅收窄至1080万元,较去年同期实现显著改善。

宝尊电商创始人、宝尊集团董事长兼首席执行官仇文彬表示:“第三季度,公司战略转型持续深化并取得切实成效,实现营收同比增长5%,经营亏损同比大幅收窄。电商业务收入质量优化,推动经营利润显著增长。品牌管理业务依托整合营销、商品策略与渠道拓展的精准结合,实现品牌焕新与市场影响力提升。公司经营趋势持续向好,印证了转型后商业模式的韧性与成长潜力,并推动公司稳步迈向更可持续的盈利发展阶段。”

电商基本盘稳健增长

具体来看,第三季度,宝尊电商业务实现净收入18亿元,同比增长2%;电商业务经销毛利率提升300个基点,

达到13.1%;存货周转天数同比改善近20%。其中,服务收入14亿元,同比增长6%。非公认会计准则下,电商业务第三季度经营利润达2800万元,相比去年同期大幅改善,实现了近年来首次在第三季度淡季中的扭亏为盈。

宝尊相关负责人对《证券日报》记者表示,公司电商业务的战略布局重点,明确关注可持续盈利和增长。2025年战略推进为:第一季度进行调整,第二季度实现稳定、下半年加速发展。延续电商业务自第二季度以来的盈利大幅攀升,第三季度在关键业务领域持续取得了显著进展,收入结构和质量显著提升,带来盈利能力的显著改善。

同时,服务业务在第三季度也取得亮眼成绩,店铺运营收入实现16%的显著增长。其中大服饰品类为主要增长动力,各细分服饰赛道均呈现良好增长趋势。数字营销与技术解决方案收入同比增长6%。

广州艾媒数聚信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,宝尊第三季度电商业务延续向好势头,全渠道运营能力持续深化。新兴渠道布局成效显著,技术服务与数

字营销需求旺盛,构筑核心增长引擎。宝尊通过技术赋能驱动运营效率提升,战略转型步伐稳健。

GAP品牌持续优化

在品牌管理业务方面,第三季度,宝尊品牌管理业务继续保持强劲增长势头,收入同比增长20%,达3.96亿元。其中,GAP品牌第三季度同店销售增长7%。在利润层面,品牌管理业务第三季度毛利润同比增长28%,达2.23亿元。毛利率较去年同期提高370个基点至56.6%。第三季度品牌管理经调整经营亏损3900万元,较去年同期大幅收窄30%。

在传播层面,GAP通过创新性地融合社交平台PGC(专业生产内容)与UGC(用户生成内容),激发消费者多层次互动。累计收获曝光量12.7亿、互动量905万,品牌社交媒体账号新增粉丝量近20万。

值得关注的是,商品策略始终是GAP业务增长的重要引擎。在第三季度GAP持续优化产品组合,在各大平台推出差异化的线上专供品。通过参与天猫时装周、抖音超级品牌日等活动,