

工业富联预计去年净利润同比增长51%至54%

本报记者 刘晓一

1月28日晚间, AI服务器龙头工业富联发布2025年度业绩预增公告,预计2025年全年实现归属于母公司所有者的净利润351亿元至357亿元,较上年同期增加119亿元至125亿元,同比上升51%至54%,超出市场预期。其中,公司预计2025年第四季度实现净利润126亿元至132亿元,较上年同期增加45亿元至51亿元,同比上升56%至63%,呈加速增长态势。

对于业绩预增的主要原因,工业富联相关人士向《证券日报》记者表示,2025年,公司云计算业务持续强劲增长,云服务商服务器营收同比增长超1.8倍;2025年第四季度,云服务商服务器营收环比增长超30%,同比增长超2.5倍。公司产品结构持续优化, AI服务器增长势头持续强劲,2025年,公司云服务商AI服务器营收同比增长超3倍;2025年第四季度,云服务商AI服务器营收环比增长超50%,同比增长超5.5倍。

通信及移动网络设备业务方面,工业富联高速交换机业务在2024年同期高倍数增长的背景下,延续强劲发展势头,实现跨越式增长。2025年,公司800G以上高速交换机业务营收同比增长高达13倍。2025年第四季度,800G以上高速交换机营收同比



增长超4.5倍。

终端精密机构件业务方面,工业富联凭借成熟的技术储备与稳定的客户供应体系,实现经营业绩稳步提升,2025年精密机构件出货量较上年同期实现双位数增长,进一步夯实了公司多元化业务的发展根基。

此前,工业富联方面在2025年沪市公司三季度业绩说明会上表示,基于目前的格局,公司关注的重点不在于是否有新进入的产业链公司,而是如何在前期设计、联

合开发与平台验证阶段,与客户建立深度合作。

据了解,工业富联全球多地产线与关键工序(包括液冷、整机与系统集成、测试验证等)已按计划建制,厂区持续扩产,自动化能力持续提升。随着产能的持续扩充,公司将继续提升交付效率与执行力,确保稳定满足客户需求。

“从长期来看, AI算力需求的增长潜力巨大,生成式AI的场景落地将持续驱动推理服务器需求释放。”中国电子商务专家服务中

心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,工业富联通过全球产能布局与全工序整合能力,已提前锁定未来1年至2年的订单储备,其增长确定性不仅支撑了自身业绩,更凸显了中国高端制造业在全球AI产业链中的核心价值。

值得一提的是,自上市以来,工业富联还持续通过回购、大手笔分红等多种方式,用真金白银回馈股东。

在回购方面,近年工业富联已

累计斥资近17亿元回购,其中2024年7月份推出的2亿元至3亿元的注销式回购引起市场关注。据介绍,注销式回购可使公司总股本减少,从而提高每股收益和股东权益,使公司股价更具含金量。

分红方面,工业富联2025年半年度现金分红方案议案已获股东大会审议通过,合计拟派发现金红利5.5亿元。截至目前,公司已完成现金分红7次,总现金分红565.4亿元,多年稳居A股电子行业分红榜首。

电解铝供需格局变化推动索通发展业绩大幅增长

本报记者 王 健

在“双碳”目标约束下,国内电解铝合规产能已逼近4500万吨上限,作为其核心耗材的预焙阳极却逆势迎来了景气周期。日前,预焙阳极头部企业索通发展股份有限公司(以下简称“索通发展”)发布2025年度业绩预告称,预计2025年归母净利润同比增长167.98%至212.03%,扣非净利润同比增加360.63%至436.35%。

预焙阳极需求旺盛

索通发展有关负责人对《证券日报》记者表示,业绩预喜是行业与公司基本面共振的结果。从行业层面来看,2025年以来,原铝价格上涨带动预焙阳极需求旺盛,推

动产品价格上行。公司层面上,报告期内,该公司与下游优质客户合资的新建产能实现稳步运行,产销同比增长大幅增长;还有一点特别重要,就是该公司国外订单实现较大幅度增长。

广州思益得首席策略官陈彦颐在接受《证券日报》记者采访时表示,全球电解铝供需格局的变化,尤其是新兴市场对原铝需求的持续增长,为预焙阳极行业提供了广阔的发展空间,全球电解铝产能加速向能源成本更低的海外区域转移,也促使预焙阳极的海外需求不断攀升。

以索通发展为代表的头部企业的“出海”动作十分明显。2025年12月份,索通发展与阿联酋环球铝业公司(简称“EGA”)签署合资协议,拟在当地共建年产30万

吨预焙阳极项目。索通发展有关负责人表示,这是索通发展国际化进程的里程碑突破,标志着公司成功实现从“产品出海”向“产能出海”的战略性的跨越。

“索通发展的‘技术+资本+服务’捆绑式‘出海’模式,具有显著优势也有标杆意义。”陈彦颐表示,比如技术层面,中国企业可将先进的预焙阳极生产技术输出,提升海外工厂的生产效率和产品质量;资本合作则能有效分摊建设成本,增强项目的抗风险能力;服务跟进则保障了产品售后的稳定性和客户满意度。

布局固态电池材料

如果说“出海”解决了增量问题,那么布局固态电池材料则是头

部企业破解传统周期属性的关键一招。

预焙阳极行业长期受电解铝景气度牵制,盈利波动剧烈。随着新能源革命推进,锂资源战略价值凸显。索通发展率先实现“提锂技术”在铝工业固废领域的产业化应用,2025年9月份,索通发展的“从复杂铝电解质中提取锂盐新技术”被中国工程院院士领衔的专家组评定为“国际领先水平”,该成果不仅实现氟化物在铝工业的循环利用,更为锂资源领域实现多点突破。

“这不仅是多元化,更是基于产业链的自然延伸。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,“电解铝生产与新能源材料(锂)存在资源关联,企业可利用现有产业资源降

低转型成本。”

索通发展还在固态电池领域构建起“铝固废提锂—碳酸锂—硫化锂—硫化物固态电解质”全链条材料体系,并同步打造“CVD(化学气相沉积)硅碳负极+多孔碳+低值碳负极前驱体”特色技术路径,并与北京理工大学合作开展深度产学研合作。可以说,依托预焙阳极主业,索通发展已在先进硬科技领域实现多点突破。

在扩张与转型的同时,索通发展一方面锚定签约总产能约500万吨的战略目标加速产能版图扩张;另一方面持续推进数智化转型:智能配料、智能排产系统已在该公司试点工厂落地,降本成效显著。同时,索通发展还与下游行业巨头深化战略合作,构建铝用炭素行业供应链协同新格局。

科大讯飞:去年大模型相关项目中标额超23亿元

本报记者 徐一鸣

1月28日,科大讯飞股份有限公司(以下简称“科大讯飞”)披露2025年业绩预告。报告期内,科大讯飞预计归属于上市公司股东的净利润7.85亿元至9.5亿元,同比增长40%至70%;预计归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为2.45亿元至3.01亿元,同比增长30%至60%。

业绩增长的背后,是科大讯飞大模型商业化的全面兑现。2025年,讯飞星火大模型相关项目中标金额达23.16亿元,在政务、教育、工业等领域的落地速度和市场占有率持续领先。在To C端,星火大模型的赋能让AI学习机、智能办公本等消费产品持续热销,成为营业收入的重要抓手。在To B/G端,星火大模型与各行业的深度融合,让公司在智慧城市、智慧医疗、智能

制造等领域的订单量大幅提升,行业赋能的商业价值持续释放。

“公司积极抢抓通用人工智能的历史新机遇,继续保持面向未来抢占人工智能红利的战略投入。”科大讯飞相关负责人对《证券日报》记者表示,报告期内,公司模型训练体系领先性得到进一步验证,受到市场和消费者认可。

在业绩增长的同时,科大讯飞自主可控的技术底座成为其长期

发展的护城河。报告期内,该公司研发投入同比增长超20%,持续聚焦大模型迭代、算力构建、算法优化等核心领域,确保在通用人工智能领域的技术领先地位。

上海大学悉尼工商学院讲师王雨婷对《证券日报》记者表示,作为国内人工智能领域的龙头企业,科大讯飞2025年的业绩预告表现,不仅是自身技术商业化的阶段性成果,更折射出国内AI产业正从技

术探索期迈入产业落地期。随着大模型技术的持续迭代和产业应用的不断深化,以科大讯飞为代表的国内AI企业,有望在全球人工智能产业竞争中占据更重要的位置。

从行业发展趋势来看,随着通用人工智能技术与实体经济的深度融合,传统行业的数字化转型需求将持续释放。中商产业研究院数据显示,2026年,中国人工智能市场规模预计将达到12534亿元。

方大特钢2025年业绩预增亮眼
“精细管理+科技创新”筑牢盈利根基

2026年1月28日晚间,方大特钢发布2025年业绩预告,预计全年实现归属于上市公司股东的净利润8.35亿元至9.98亿元。在钢铁行业面临强供给、弱需求的复杂环境下,这份业绩的增长得益于原燃料成本下跌幅度,以及公司精细化管理、科技创新的双重驱动。

2025年钢铁行业延续深度调整态势,行业整体处于“减量发展、存量优化”的阶段,市场供需矛盾依然突出,钢价整体呈现窄幅波动。虽受原燃料价格下跌影响,行业经营效益有所回升,但从总体

看,行业稳增长基础并不牢固,叠加复杂外部形势,钢铁业稳增长压力仍然较大。国家统计局数据显示,2025年黑色金属冶炼和压延加工业实现营业收入77268.3亿元,同比下降4.7%;营业成本同比下降5.7%;实现利润总额1098.3亿元,同比增长299.2%。

面对行业挑战,方大特钢积

极践行“控总量、优供给、扩需求、促转型”发展方向,坚守“三定三不要”经营原则,以保高炉稳定顺行生产为核心,通过全链条精细化管理、生产计划优化筑牢盈利根基。公司重点把控入炉大宗原燃料稳定性及库存管理,建立科

学库存预警机制,实现低库存下的稳定保供;围绕品规效益最大化原则,建立兼顾订单交付、成本均衡的高效低耗排产模式;完善产品定价及审核机制,精准对接市场需求,优化产品销售结构与市场布局。为确保保产单订及时交付,启动弹扁生产线、优特钢生产“双线”弹扁生产模式,有力支撑公司效益增长。

数字化转型、设备升级与科技创新,是方大特钢拓展盈利空间的另一重要驱动力。2025年,方大特钢完成年中“一条龙”检修,并实施设备系统整体优化升级改造,设备在线监测系统目前已实现

220余台关键设备的实时监控,设备运维效率显著提升,为长周期稳定运行奠定基础;建设两套65MW超高温亚临界发电项目,预计年新增自发电量约6.8亿千瓦时,显著提升企业能源利用效率,减少外购电力成本,同时年降低碳排放36.49万吨;完成35项科技攻关项目,新增16项国家专利授权,弹簧扁钢新产品入库量同比增长24.48%,欧标出口螺纹钢通过认证,高强钢筋市场拓展稳步推进。

值得关注的是,2025年方大特钢聚焦产业前沿,与华为、宁德时代开展全方位战略合作,推动数字智能技术与绿色能源技术深

度融合,积极培育新质生产力。公司与宁德时代联合开发高性能新能源汽车底盘部件,已完成5款钢板弹簧、2款稳定杆的产品开发,另有2款新能源钢板弹簧产品合作开发项目正有序推进中;与华为合作开发智能配煤系统,构建覆盖原料分析、配比优化、质量预测全流程的智能化决策体系,精准控制配煤成本,优化煤炭资源配置,减少优质焦煤过度消耗,解决配煤不合理导致的能源浪费问题,助力实现降本提质增效与可持续发展的双重目标。

(罗霞)
(CIS)

鸣鸣很忙在香港联交所主板挂牌上市

本报记者 肖艳青

1月28日,好想你健康食品股份有限公司(以下简称“好想你”)投资的湖南鸣鸣很忙商业连锁股份有限公司(以下简称“鸣鸣很忙”)正式在香港联合交易所主板挂牌上市,继蜜雪冰城股份有限公司之后,好想你投资的又一家企业实现了上市。

有业内人士认为,好想你已从主要销售红枣的企业转型为“新消费领域的顶级天使投资机构”,投资并赋能鸣鸣很忙等成长型企业,构建零食生态。

好想你董秘豆妍妍在接受《证券日报》记者采访时表示,鸣鸣很忙上市不仅给公司带来可观的投资回报,而且随着鸣鸣很忙的市场拓展,将进一步带动公司市场渠道的拓展;同时,公司通过优化产品、管理及渠道,实现了主营业务盈利能力的持续提升,当前,农历新年即将来到,公司产品产销两旺,全渠道销售额同比攀升。

华鑫证券分析师孙山山表示,好想你持续推进降本增效,电商团队磨合到位,渠道盈利能力持续改善,第二曲线休闲健康食品创新市场认可度提升,叠加参股的鸣鸣很忙业务发展及上市,公司业绩有望进一步增厚。

事实上,好想你去年下半年盈利状况明显改善,财报显示,好想你去年第三季度营业收入实现3.74亿元,同比增长3.51%,归属于上市公司股东的净利润1513万元,同比增长161.82%。

在管理方面,好想你在产品清单管理下,聚焦核心产品,通过原料定向采购,集中招投标及生产精细化管理等措施,整体盈利能力与运营效率同步提升。

从销售渠道方面看,好想你持续推动全渠道渗透,线下与山姆、永辉、胖东来、天虹商场等高势能商超建立合作,线上生态持续优化,业务覆盖抖音、淘宝、京东等核心电商平台,并布局跨境电商,通过全域流量运营强化市场渗透。

在产品方面,好想你正在通过产品创新和技术升级来驱动增长,不断挖掘消费者对健康食品的新需求、新场景,从传统红枣零食到休闲食品、健康食品延伸,丰富产品矩阵。2025年相继推出原枣、去核枣、去皮去核枣、三蒸三制枣、黑金枣、新质红枣八宝茶、银耳小冻羹等系列新品。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示,好想你的产品迭代策略展现了传统食品企业向健康化、年轻化转型的典型路径——以核心原料为锚点,以技术创新为引擎,以全渠道渗透为支撑。好想你的成功验证了健康食品行业的结构性机遇。

君正集团强化高端液体化工品物流布局

本报记者 马宇薇

1月28日,内蒙古君正能源化工集团股份有限公司(以下简称“君正集团”)下属上海君正船务有限公司(以下简称“君正船务”)与武昌船舶重工集团有限公司(以下简称“武昌造船”)合作的首艘25900载重吨不锈钢化学品船命名暨交船仪式在江苏靖江举行,新船正式命名为“SC DIAMOND”轮。

据悉,该船的顺利交付,不仅标志着君正船务与武昌造船的合作迈入规模化、标准化新阶段,还将进一步优化君正船务船队结构,助力其巩固在全球液体化学品运输领域的市场地位。

作为君正集团化工物流板块的核心主体,君正船务由君正集团全资子公司上海君正物流有限公司(以下简称“君正物流”)100%持股,是君正集团落地“能源化工+液体化学品物流”双轮驱动发展模式的关键载体。经过多年深耕布局,君正集团已构建起覆盖全球的液体化学品物流网络,打造出一支规模庞大、专业化程度高的液体化学品运输船队。截至2025年6月30日,君正集团控制船队规模为108.81万吨,控制罐队规模为43515台,合资运营16.65万立方米储罐和4个5万吨级化工品码头。

2024年,为进一步优化船队结构、拓展船队规模,积极打造经济性高、竞争力强的化学品运输船队,不断提升竞争力,君正集团全资子公司与武昌造船签订了10艘25900载重吨不锈钢化学品船建造合同。

君正集团相关负责人对《证券日报》记者表示,“投资建造化学品船有利于拓展公司市场份额,提升公司的运营能力与市场竞争力。同时,有助于公司更好地响应客户需求,提供更优质的运输服务,巩固公司在液体化学品船运服务商中的地位和可持续发展能力,提高公司在国际市场的竞争力。”

“君正船务深耕液体化学品船运领域三十余载,已发展成为国际领先的液体化学品船东,始终致力于船队结构优化与精细化运营管理提升。”上述君正集团相关负责人表示,君正船务与武昌造船合作成果丰硕,截至目前双方已累计合作16艘船舶。本次命名的船舶是10艘25900载重吨不锈钢化学品船系列船中的首制船,意义尤为重大。该系列船舶均配备先进环保节能系统,符合最新绿色航运标准,将助力君正船务进一步优化全球航线网络,提升服务品质。

在液体化学品物流板块,君正集团已形成全球化、专业化、规模化的核心竞争优势。君正集团以中国为基地,辐射全球,在美洲、欧洲、中东、东南亚、东北亚等主要国家和城市设立了广泛的网点和分子公司,是全球名列榜首的液体化学品船运服务商,也是国内首家成功承运TDI、MDI、PO等高危液体化学品的物流服务商。

据悉,“SC DIAMOND”轮由上海欧得利船舶工程设计,入级美国船级社(ABS),采用双相不锈钢货舱,满足Tier III排放标准,并配备高效主机与优化推进系统,其创新设计有效提升了船舶的环保性、安全性和运营效率,可适配全球高附加值化工品运输的苛刻需求,为君正船务拓展全球市场提供了硬件支撑。

武昌造船相关负责人表示,君正船务是中国液体化学品航运领域的标杆企业,也是武昌造船重要的战略合作伙伴,此次25900载重吨不锈钢化学品船首制船的如期保质交付,凝聚了双方对“安全、高效、绿色”核心理念的共同追求。未来,武昌造船将继续与君正船务深化合作,在船舶设计创新、绿色节能技术应用和智能化升级等领域持续发力,携手应对市场挑战。

一位不愿具名的业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,当前全球化工品贸易持续增长,绿色航运的要求日益严格,君正集团此次扩充化学品船队、优化全球航线布局,将进一步提升自身在高端液体化学品物流方面的市场地位,也将助力中国造船业向高端化、绿色化转型,推动产业链上下游协同发展。