

# 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服务器龙头企业富士康工业互联网股份有限公司(以下简称“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 & 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, 公司将持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65.5亿元。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位。

## 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 僊

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, 产销量同比大幅增长; 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, 更为锂资源低碳供应开辟新路径。

“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—低值碳质前驱体”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, 构建铝用要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为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的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性。

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核心的位置。

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。在钢铁行业面临强压、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大于钢材销售价格下跌幅度, 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, 以保高炉稳定顺行为生产核心, 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。为确保弹扁订单及时交付, 启动弹扁生产线、优特钢生产线“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决策体系, 精准控制配煤成本, 优化煤炭资源配置, 减少优质炼焦煤过度消耗, 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。

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, 农历新年即将到来, 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, 好想你正在产品清单管理下, 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、天虹商场等强势商超建立合作, 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, 从传统红枣零食向休闲食品、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2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。

君正集团相关人士对《证券日报》记者表示, “投资建造化学品船舶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舶东, 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中的首制船, 意义重大。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地区设立了广泛的网点和分(子)公司, 是全球名列前茅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严苛需求, 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工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。