

走民企 说创新

方大特钢:匠心淬炼 蓄势而上

本报记者 曹琦

炼钢车间内,转炉轰鸣作响,通红的钢水自炉口倾泻而出,如奔腾的赤焰涌入钢包,溅起点点红色的火花;轧钢生产线上,一台台轧机隆隆运转,将赤红的钢锭反复碾压、延展,一根根坚硬且充满韧性的钢材,在烈火与机械的淬炼下逐渐成型,尽显钢铁工业的磅礴力量。

这是近日《证券日报》记者在方大特钢科技股份有限公司(以下简称“方大特钢”)生产车间看到的景象。方大特钢,近年来名声渐响,该公司销售利润率、吨钢材料盈利水平、净资产收益率等核心盈利指标多年保持行业上市公司第一方阵。前期披露的2025年年报显示,该公司报告期内实现归母净利润9.42亿元,同比增长280.18%,跑赢多数“同行”。

让各环节增值创利

自2009年加入辽宁方大集团以来,方大特钢业绩走出了一条强劲曲线。

方大特钢董办副主任李帅告诉《证券日报》记者:“随着钢铁行业加速向‘规模扩张’向‘结构优化’转型,我们紧扣‘传统产业高端化、智能化、绿色化’发展脉搏,深耕弹簧扁钢、汽车板簧核心赛道,以‘普特结合、弹扁升级’为战略指引,持续推动产品向高强度、高精度、定制化迭代,构筑起细分领域强有力的竞争壁垒。”

近年来,该公司成功研发出全新的2000MPa级超高强度性能弹簧扁钢,一举填补了国内高端高应力板簧材料的空白,精准契合商用车轻量化升级的核心需求,为商用车行业节能降耗、提质增效注入强劲动力。

钢铁行业工序繁杂,利润的密码就藏在每一道工序的打磨里,每一度能耗的节约中。方大特钢深谙此道,坚持“一切成本皆可控,一分利润必深挖”的理念,将吨钢效益目标像“剥洋葱”一样层层拆解,贯穿铁前、炼钢、轧钢、公辅全流程,构建起“源头控本、过程精益、末端增效”的闭环管理体系,让生产的每个环节都转化为盈利增长点。

李帅向记者透露,公司在生产一线建立了日成本动态核算机制,每天对吨钢消耗、工序成本、指标偏差进行全面复盘,不把问题留到第二天;同时推行全员岗位成本责任制,将能耗、成材率、炉况等核心指标,层层分解到每个班组、每个岗位、每个人,形成了“人人算细账、吨吨争利润”的局面。

在精益管理下,2025年,方大特钢成本与费用双端管控成效突出,盈利韧性显著增强,全年营业成本164.74亿元,同比大幅下降19.74%。

把“老钢厂”变成“创新厂”

业绩亮眼的背后,最核心的还是



图②方大特钢焦化厂湿地景观 图⑤方大特钢1号门岗 图①公司轧钢厂优特钢生产线 图③转炉炼钢炉台 图④公司产品发运中心

方大特钢坚持创新,在产品、工艺、绿色发展等方面持续协同突破。正如该公司董事长梁建国所言:“技术创新就是最强的底牌,最强的引擎,方大特钢从改制之初就把创新摆在发展核心位置,以产品创新、工艺创新、数智创新、全员创新的四轮驱动模式,把‘老钢厂’变成‘创新厂’,从‘跟跑者’转向‘领跑者’。”

在方大特钢轧钢厂弹扁生产线上,该公司弹扁研究室高级工程师王永芹指着墙上的温度表向记者表示:“在我们弹扁扁钢轧制线上,温度就是藏在生产里的‘隐形品质密码’,直接影响影响钢材强度、韧性、疲劳寿命等关键指标。”

据王永芹介绍,为了守住这来之不易的“黄金温度”,公司技术团队运用控轧控冷核心技术,搭配微合金化技术,精准调控钢材内部的“微观结构”。每一步轧制节奏,每一秒冷却速率,都有严格规范,杜绝温度波动带来的各种“小隐患”,将脱碳超标、性能不均等问题,通通挡在门外。

王永芹补充道:“我们的目标是让每一片弹簧扁钢,都拥有稳定的强韧性、超长的抗疲劳寿命,不管是重卡还是乘用车的高端悬架,都能完美适配。”

依托弹簧扁钢的核心优势,方大特钢精准聚焦高应力片簧、空气悬架这些汽车轻量化、高端化关键场景。2025年,该公司高应力扁钢成功应用于新能源汽车悬架系统,弹簧扁钢新品入产量同比上涨24.48%。

同时,方大特钢持续深化与宁德时代合作,自2025年初双方达成战

略合作以来,已共同研发出5款钢板弹簧、2款稳定杆产品,这些产品目前实现小批量供货,测试数据表现良好;同时,新增的2项新能源钢板簧研发项目按计划推进,正在进行路试,未来这些产品将广泛应用于新能源汽车的底盘中,为新能源汽车轻量化、高安全、长续航发展提供有力支撑。

绘就“数智化全景图”

“创新不仅是技术与工艺的精进,更要以数智化转型为引擎,实现全链条提质增效。”梁建国表示,当前钢铁行业仍面临供需失衡、环保趋严、市场竞争加剧等多重压力,在此背景下,方大特钢早已主动求变,将数智化从“选择题”变为“必答题”,更变成了提升效率、增厚效益的“加分题”。

在方大特钢智慧管控中心,首先映入眼帘的是一块巨大的LED屏幕,钢铁全流程工艺画面,各项数据实时跳动。智能控制系统一旦检测到数据有偏差,就会立即发出预警,提醒工艺管理人员及时调整——炉温高了自动提醒控温,成分偏了精准计算合金添加量,全程无需“人盯笔算”,既降低了操作难度,又守住了安全和质量的关键底线。

“钢铁生产流程长、工序复杂,以往靠人工调度、经验拍板,难免出现能耗偏高、物料浪费、设备空转白耗成本的情况,设备坏了才抢修,事后补漏更是家常便饭,一条产线突然停机,损失直接按分钟算,而数字化就是破解这些难题的‘妙方’。”方大特钢自动化部信息中心系统集成主管

工程师付汉峰直言。

方大特钢依托华为云盘古大模型,搭建了智能配煤系统,破解了传统配煤“靠经验、凭感觉”的行业痛点,就像给原料搭载了“智能大脑”。通过这套智能配煤系统,可以精准识别每一种煤的“性格”与“潜能”,智能调配最优掺混比例,从而大幅减少对昂贵优质炼焦煤的依赖,显著降低配煤成本,提升焦炭质量。

在钢铁生产的核心环节,数智化更是“大显身手”,转炉、精炼炉都被装上了“千里眼”和“顺风耳”,依托5G大带宽、低延时的特性,实时采集炉内温度、成分、压力等每一个关键数据,同步传输到智慧管控中心的大屏幕上,形成一幅完整的炼钢“数字全景图”。

这里还引入了数字孪生技术构建起覆盖钢铁生产全流程的虚拟镜像,它不仅能实时映射现场的一举一动,还能让整个生产流程变得透明、可视。管理人员坐在指挥中心,就能随时掌握每个环节的动态,及时发现异常,让钢铁生产迈入了精细化管控的新阶段。

进入2026年,在技术创新蓄势、数智转型赋能、精细管理固本的驱动下,方大特钢发展韧性十足。4月28日,方大特钢公布2026年一季度经营数据,报告期内实现营业收入40亿元,利润总额1.41亿元、归属于上市公司股东的净利润1.08亿元。

面向未来,方大特钢表示,将继续锚定高端化、智能化、绿色化方向不动摇,在特钢赛道持续突破,依托技术积淀与产业协同优势,在新能源赛道开辟新的增长曲线。

千金药业去年净利润同比增长24.07%

本报记者 肖伟

4月28日晚间,株洲千金药业股份有限公司(以下简称“千金药业”)发布2025年年度报告。报告期内,公司实现营业收入36.29亿元,同比微降0.03%;归属于上市公司股东的净利润2.86亿元,同比增长24.07%;扣除非经常性损益的净利润2.79亿元,同比增长27.68%。公司盈利能力与经营质量显著提升,交出了一份“营收持平、利润大增”的亮眼成绩单。

年报显示,千金药业2025年主营业务毛利率提升至48.35%,同比增加2.40个百分点;净利率提升至10.35%,同比增加2.02个百分点;加权平均净资产收益率达11.00%,各项盈利指标均创历史新高。公司通过优化产品结构、精细化费用管控以及供应链协同降本,有效对冲了原材料价格波动等影响。

2025年,公司耗资6.23亿元完成对千金湘江药业28.92%股权和千金协力药业68%股权的收购并实现并表。两家子公司去年业绩表现远超预期:千金湘江药业坚定执行组织架构变革、系统推进业务模式重塑、强力推动数字化转型,积极通过内部协同、外部链接,实现“数智湘药”新质增长,全年营收7.37亿元,同比增长4.7%,净利润1.56亿元,同比增长46.4%。千金协力药业通过实施大品种战略,实现营收2.73亿元,同比增长9.9%,净利润0.42亿元,同比增长76.9%。

此次并购使公司转型成为“妇科+心脑血管+精神专科+肝病化药”的综合性医药企业,形成了中西互补、协同发展的产品矩阵。报告期内,公司三款产品中选第一批全国药品集采,成功切入数十亿元级终端市场,为未来业绩增长打开了新空间。

2025年,公司研发投入2.61亿元,同比增长11.4%,研发投入强度7.2%,其中工业研发投入强度12.8%。在研项目138个,其中中药34个,化药102个,衍生品2个。公司产品线,稳步扩展为一个覆盖妇

科、慢性病、抗感染等多领域,包含中成药、化药、原料药的立体化产品矩阵。

值得一提的是,马来酸氟伏沙明片从决策立项到正式获取批文仅用38个工作日,从获批到上市仅87个工作日,创下公司获批最快纪录。全年公司获批富马酸伏诺拉生片、恩格列净片等多款产品,均视同通过一致性评价,进一步丰富了公司的产品管线。

公司数字化战略进入“深水区”,在研、产、供、销全链条实现显著提效。生产端,车间关键工序50%以上实现自动排程,出入库效率提升50%以上,加味逍遥丸产线管理效率提升30%;检验端,千金湘江药业通过检验数字化,检验人员效率提升22%;采购端,供应商系统上线后,流程效率提升超30%。公司“数据要素驱动制药供应链协同解决方案”项目荣获湖南省大赛一等奖,晋级全国总决赛。

千金药业董事会秘书朱溧在接受《证券日报》记者采访时表示:“2025年是公司战略转型的关键一年,我们通过外延并购完善产业布局,同时以研发创新和数字化转型为内生动力,不断提升公司的核心竞争力和盈利能力。未来,公司将持续坚守‘一主两辅’战略,深耕女性健康产业,同时积极拓展化药新赛道,为股东创造更大价值。”

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授在接受《证券日报》记者采访时表示:“千金药业作为湖南本土医药龙头企业,在行业调整期保持了稳健的发展态势。公司通过并购整合实现了中西药协同发展,同时以数字化转型赋能全产业链,走出了一条传统医药企业高质量发展的特色路径,为行业转型升级提供了有益借鉴。”

此外,公司2025年度利润分配预案为每10股派发现金红利3.8元(含税)。自上市以来,公司已累计分红22次,累计分红金额达24.59亿元,展现了稳健的经营状况和积极回馈股东的态度。

渠道重构,产品升级 盐津铺子股东会透露经营转型新趋势

本报记者 何文英

4月28日,盐津铺子食品股份有限公司(以下简称“盐津铺子”)召开2025年年度股东会,公司董事长张学武、副总经理兰波、副总经理杨林齐聚现场,就渠道布局、盈利逻辑、资本规划及股东回报等核心议题,与股东及媒体深度交流,明确未来2年至3年发展路径。同日晚间,公司披露2026年一季度经营数据,净利润同比增长,盈利质量持续改善,为全年增长奠定坚实基础。

五大渠道共同构建增长引擎

渠道结构优化是盐津铺子近年经营调整的核心主线。张学武在接受《证券日报》记者采访时表示,未来将构建零售量贩、商超、会员高势能、传统通路、海外市场五大核心渠道矩阵,实施动态协同与科学配比,推动渠道质量全面升级。

其中,零售量贩渠道被定位为未来最具成长性的核心通路,预计三年内收入占比为30%至40%。2025年该渠道已实现超30%的收入增长,跃升为公司第一大收入来源;2026年,公司将在深化与湖南鸣鸣很忙商业连锁股份有限公司的合作基础上,重点拓展2000家至4000家门店规模的腰部量贩系统,通过扩充SKU、联合打造爆款实现增量。

商超渠道作为基础性渠道,进入结构性沉淀阶段,公司持续深耕区域性、高效率优质商超;会员高势能渠道(山姆、京东到家、盒马等)被视为达达年轻群体、提升运营效率的关键,目前“蛋皇”“纯鲜”等单品已跻身山姆热销榜单;传统通路覆盖中小终端、校园网点等,作为“毛细血管”保障渠道广度;海外市场则进入加速渗透期,2025年营收达1.71亿元,同比大增172.47%,覆盖近30个国家,在泰国7-11等主流渠道月销过千万元,2026年公司将继续加大投入,提升运营效率,推动魔芋、鹌鹑蛋等核心品类进一步“出海”。

盈利与资本逻辑明晰

面对股东关切的盈利与资本规划,公司管理层梳理了清晰的经营逻辑:近年毛利率阶段性下行,是主动升级渠道结构的结果——新兴渠道

虽毛利偏低,但费用率更低、动销更快,形成“毛利率适度让渡、费用率大幅下降、净利率稳步提升”的良性循环。

杨林广表示,目前渠道调整已接近尾声,公司预计未来2年至3年综合毛利率、净利率将稳中有升。“这一目标将依托于三大支撑:一是成熟消费品企业验证,高净利率源于品牌力、周转率与费用管控;二是魔芋、鹌鹑蛋、海味零食三大主线形成规模效应与成本壁垒,2025年休闲魔芋制品营收17.37亿元,同比增长107.23%,2026年预计增速超30%;三是坚持净利率导向,不因盲目追求短期毛利而牺牲竞争力。”

资本开支方面,公司遵循“支撑高质量发展、筑牢长期壁垒、匹配战略节奏”的原则,近三年资本开支将持续推进休闲零食的智能制造进程,剩余资金优先分红。兰波表示,资本开支投向聚焦三大领域:魔芋产能升级、鹌鹑蛋养殖扩建与海味智能工厂建设、战略性原料储备。通过智能制造,提升人均产值,构建全链条成本优势。

在提升盈利水平的同时,公司股东回报力度持续加码。本次股东会审议通过每10股派10元(含税)的分红议案,此次分红实施后,公司上市至今累计现金分红及回购金额将超23.37亿元,远超IPO募资额。张学武表示,公司现金流健康,经营性现金流充沛,负债率低、财务成本可控,无流动性风险,坚持“宁可少投、不可错过”的长期主义原则。

同日晚间,盐津铺子披露2026年一季度报,业绩延续高增长态势:报告期内实现营收15.83亿元,同比增长2.94%;归母净利润2.31亿元,同比增长29.48%。一季度毛利率持续改善,主要原因为“大魔王”“蛋皇”“纯鲜”等核心品类收入占比提升,期间费用率平稳推动利润率上行。一季度毛利率、毛销差持续改善,也验证了公司品类品牌战略落地的成果。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示,盐津铺子聚焦中国风味、健康高蛋白、健康甜味三大赛道,以品类品牌战略牵引三大产品落地。随着渠道质量提升、供应链优势强化,公司有望实现市场份额与经营质量的双重突破。

中国海油一季度油气产量同比增长8.6%

暂时不会调整全年产量目标

本报记者 贺王娟

4月28日晚间,中国海洋石油有限公司(以下简称“中国海油”)披露2026年一季度报告,一季度公司实现营业收入1160.79亿元,同比增长8.6%;归属于上市公司股东的净利润391.44亿元,同比增长7.1%。

2026年一季度,中国海油实现净产量205.1百万桶油当量,同比增长8.6%,再创历史新高。其中,中国净产量140.0百万桶油当量,同比上升7.0%;海外净产量65.1百万桶油当量,

同比上升12.3%。

在当日的业绩发布电话会上,公司管理层回应了全年资本开支规划、油气产量目标等多个市场关注的话题。

财报显示,一季度中国海油资本支出约330.2亿元,同比增长19.1%;中国海油管理层回应称,一季度资本开支增长主要系加大了增储上产力度以及产能建设计划提速,其中勘探资本支出同比增长13%;开发支出同比增长24%;生产资本化支出同比增长12.8%;截至目前公司暂无调整全年资本支出预算的计划。

与此同时,一季度中国海油油气产量同比增长8.6%,亦受到市场的关注;公司管理层称,一季度产量生产节奏平稳,暂时不会调整全年的产量目标。

此前,中国海油曾披露,公司全年产量目标为780百万桶至800百万桶油当量;在支持产量稳步增长的同时,2026年资本支出预算保持稳定,为1120亿元至1220亿元。

油气价格方面,一季度中国海油实现平均油价为75.92美元/桶,同比上升4.5%;平均气价为7.69美元/立方英尺,同比下降1.2%;受实现油价与油气

销量上升的影响,中国海油未经审计的油气销售收入约人民币970.0亿元,同比增加9.9%。

成本方面,受益于公司全产业链布局以及数字化等技术水平提升,中国海油形成了一套成本管控体系,一季度公司桶油主要成本为28.41美元,成本竞争优势得以持续巩固。

中国海油管理层表示,未来公司将坚持持续增储上产与降本增效并重,持续巩固成本优势护城河,以自身发展的确定性应对外部油价波动的不确定性。

工业富联一季度净利润同比增长102.55%

本报记者 刘晓一

4月28日晚间,富士康工业互联网股份有限公司(以下简称“工业富联”)发布2026年一季度报。依托全球AI算力需求的强劲爆发,公司一季度经营迎来亮眼开局,实现营业收入2510.78亿元,同比增长56.52%,为实现全年万亿元营收目标奠定坚实基础;归属于上市公司股东的净利润105.95亿元,同比增长102.55%,大幅跑赢营收增速。至此,公司已连续三个季度净利润突破百亿元。就业绩快速增长的原因,工业富联

相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,受益于AI算力需求持续爆发,公司在主要客户的市场份额稳步提升;云服务业务表现优异,推动整体营业收入增长;公司产品结构持续优化,主营业务经营效益实现稳步提升。

具体业务方面,一季度公司云计算业务延续高速增长态势,营收同比增长1倍,成为核心增长引擎。分产品来看,公司AI GPU机柜出货量同比增长3.8倍,AI ASIC服务器出货量同比增长3.2倍。随着客户覆盖范围持续拓展深化,叠加产线自动化交付水平持

续升级,整体出货效率稳步提高,公司在AI基础设施领域的领先优势进一步巩固。

通讯及移动网络设备方面,公司800G及以上高速交换机出货量同比增长1.6倍,环比增长46%。在备受关注的CPO(共封装光学)领域,公司CPO全光交换机样机开始出货,后续随着市场空间的逐步打开,将为工业富联整体盈利质量带来结构性改善。

展望全年,工业富联表示,AI基础设施需求仍将保持高景气度成长,公司的核心产品将持续受益于行业红利,公

司整体营收结构将持续优化,成长动能更加充沛。

“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,而工业富联通过全球产能布局与全工序整合能力,已提前锁定了未来1年至2年的订单储备。”北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏对《证券日报》记者表示,工业富联的增长确定性不仅支撑了自身业绩,更凸显出中国高端制造业在全球AI产业链中的核心价值。