2025年上市公司总体营收净利双增长

本报记者 李乔宇

5月1日，中国上市公司协会（以下简称“中上协”）发布境内股票市场上市公司2025年经营业绩报告。截至4月30日，我国境内股票市场（沪、深、北三家证券交易所，以下简称“全市场”）共5516家上市公司公布2025年年度报告。

数据显示，2025年，全市场上市公司实现营收73.01万亿元，同比增长1.2%，增速较上年提高1.9个百分点；整体实现净利润5.40万亿元，增长2.6%，增速较上年提高4.8个百分点。3235家公司营收正增长，2425家公司盈利正增长，370家公司实现扭亏。

核心优质资产经营稳健

据中上协发布的数据，去年，在19个门类行业中，10个行业实现营收正增长，15个行业实现盈利。剔除金融行业，实体上市公司实现营收63.64万亿元，净利润2.55万亿元。

中证A500指数成分公司实现营收44.80万亿元，净利润3.79万亿元，分别占全市场的61.4%、70.2%，核心优质资产经营稳健，市场占比进一步集中。

盈利质量方面，2025年实体上市公司整体销售净利率4.44%，净资产收益率6.43%与上年基本持平，中位数4.19%，现金流状况延续改善趋势，经营性现金流净额6.45万亿元，较上年增长3.5%，净现比进一步提高；收现比（营业收现率）为1.03，提高0.02。

去年，全市场上市公司实现增加值20.52万亿元，占全国GDP的14.6%。实体上市公司实现增加值14.82万亿元，其中科学研究和技术服务业、水利、环境和公共设施管理业、教育业增加值同比增速超10%。全市场全员劳动生产率66万元/人，同比提升1.6%，较全社会平均水平保持3.6倍效率优势。

同时，回购增持行为踊跃，股东回报迈向常态化新阶段。剔除停止实施的情况，全市场共1238家上市公司发布2025年回购预案，累计已回购金额1307.7亿元，其中，央国企公司数量占比23%，回购金额占比29%。

上市公司分红规模不断刷新历史纪录，分红频次显著提升。全市场3711家上市公司公布2025年现金分红方案，合计分红金额2.43万亿元，较上年增加805亿元，平均股利支付率37.7%。实施一年多次分红的公司1052家，287家公司分红总额超过10亿元。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示，上市公司分红规模不断刷新历史纪录，分红频次提升，反映出上市公司积极响应监管导向，以实际现金红利回馈广大投资者，分红意愿与分红主动性持续提升。上市公司持续重视现金分红，不仅能提升上市公司投资价值与公司治理质量，也有利于形成健康稳健的资本市场生态。

研发强度继续提高

据中上协发布的数据，2025年，全市场上市公司研发投入合计1.94万亿元，连续4年正增长，约占全社会研发经费投入的一半；研发强度2.66%，较上年继续提高。上市公司研发人员共327万人，占员工总数的10.4%。研发投入额前100名的上市公司主要分布于电子、汽车、电力设备等行业，其中17家公司研发强度超10%。

创业板、科创板公司持续投入迎来收获期，营收增速超10%，净利润增速超20%。6家科创板公司顺利摘“U”，增长动能向“新”集聚趋势凸显。

新兴产业贡献明显增加。国内可重复使用火箭技术取得新突破，催生卫星组网、太空光伏等应用场景，动力电池、储能行业迎来发展机遇期，净利润增幅超16%。关键领域材料国产化步伐加快，8英寸SiC晶圆步入量产阶段，半导体行业上市公司净利润增长39.1%。国产创新药“出海”业绩亮眼，高端医疗器械国产化全面提速，化学制药行业上市公司净利润增长12.9%。

人工智能大模型迭代周期缩短，推动超大规模智算集群建设，去年算力租赁产业上市公司营收、净利润增长11.4%、75.0%，上游GPU、LPU等硬件需求持续旺盛，主要设备元件营收增长31.7%，净利润增长70.6%。人工智能词元调用量爆发式增长，智能体商业化规模化应用加深，赋能千行百业。智能制造、智能驾驶产业蓬勃发展，上市公司营收增长超10%，净利润增长超20%。

前4个月百强房企实现销售总额9004.5亿元

本报记者 陈 潇

房地产市场边际修复迹象逐步显现。中指研究院数据显示，2026年1月份至4月份，百强房企（以全口径销售额排序，下同）实现销售总额9004.5亿元，同比降幅较前3个月缩小3.8个百分点，已连续两个月收窄。单月销售表现改善更为明显，百强房企4月份销售额同比降幅较3月份缩小14.5个百分点。

中指研究院企业研究总监刘水在接受《证券日报》记者采访时表示，近期部分重点城市通过放松限购、发放购房补贴以及提高公积金额度等方式，带动二手房市场活跃度提升，并逐步向新房市场传导，成为销售端修复的重要驱动力。

头部房企表现稳固

整体来看，头部房企表现稳固。中指研究院数据显示，1月份至4月份，中国保利发展控股集团股份有限公司（以下简称“保利发展”）以777亿元的销售额位居榜首，中海企业发展集团有限公司（以下简称“中海地产”）和华润置地有限公司（以下简称“华润置地”）分别以757.2亿元和700亿元的销售额，位列第二位、第三位；招商局蛇口工业区控股股份有限公司（以下简称“招商蛇口”）和绿城中国控股有限公司（以下简称“绿城中国”）分别实现551.1亿元和549.0亿元销售额，位列第四位、第五位。

保利发展、中海地产、华润置地、招商蛇口、中国金茂控股集团有限公司（以下简称“中国金茂”）等头部房企前4个月销售总额同比增长明显。

“这一轮销售修复并非普遍性回暖，而是与企业此前的投资布局高度相关。”刘水表示，一方面，头部房企在2025年拿地较为积极，当前已转化为可售货源；另一方面，头部房企拿地高度集中于北京、上海、广州、深圳及其他重点城市，而本轮市场回暖正是由这些核心城市率先启动。

与此同时，行业竞争逻辑也在发生转变。“央企、国企及深耕区域的优质民企，凭借交付能力与品牌信誉，更容易获得购房者信任。”上海易居房地产研究院副院长严跃进告诉《证券日报》记者，行业竞争逻辑正转向产品力、服务力和财务稳健性。高负债、高风险企业将逐渐掉队，留在牌桌上的企业“含金量”更高。

投资端“提质缩量”

与销售端边际改善形成对比的是，房企在投资端仍保持克制，“提质缩量”特征愈发突出。

中指研究院数据显示，2026年1月份至4月份，拿地金额排名前一百的房企拿地总额为1923.1亿元，同比下降46.7%。

与总量收缩形成对比的是，核心城市优质地块的争夺仍然激烈。4月份，北京、上海、深圳、杭州等核心城市土拍市场保持活跃，多宗地块拍出较高溢价率。例如，深圳龙华区一宗地块经过60轮竞价，由一家房企以约40%的溢价率竞得；上海徐汇区一宗地块溢价率达25%；杭州多宗宅地溢价率超过40%，最高达60%。

刘水表示，尽管整体拿地规模仍在收缩，但核心城市优质地块稀缺性凸显，叠加市场预期改善，吸引房企持续加大布局力度。

从拿地企业来看，头部房企仍是主力。越秀地产股份有限公司（以下简称“越秀地产”）、华润置地、保利发展、中国金茂、招商蛇口、中海地产等企业拿地金额位居前列。

新增货值方面，越秀地产以819亿元位列第一位，华润置地和保利发展分别以520亿元和269亿元位列第二位、第三位。排名前十房企新增货值占排名前一百房企新增货值总额的40.9%，行业集中度进一步提升。

具体到城市层面，上海对头部房企的吸引力尤为突出，保利发展、招商蛇口、越秀地产等企业密集布局。华润置地在北京、成都的拿地金额居首，中国金茂则在广州、北京等城市保持较高活跃度。

展望后市，严跃进表示，在“好房子”供给增加以及政策持续优化的背景下，核心城市土地市场有望持续保持热度。

高管访谈

焕生汇董事、副总裁王子名：

让精准健康管理从“小众高端”走向“大众普惠”

本报记者 张晓玉

随着“健康中国2030”的深入推进和国民健康意识的普遍提升，健康管理行业正从传统的“疾病治疗”向“全生命周期健康管理”深度转型。然而，行业在快速发展的同时，还面临着服务同质化、技术转化不足、院后管理空白等痛点，市场化、专业化的精准健康管理服务是大势所趋。

在此背景下，第三方专业健康管理服务商的价值日益凸显。近日，第35届北京国际健康产业博览会（以下简称“博览会”）在中国国际展览中心（朝阳馆）举行，焕生汇健康管理股份有限公司（以下简称“焕生汇”）凭借独特的服务模式受到广泛关注。此次博览会结束后，焕生汇董事、副总裁王子名接受了《证券日报》记者专访，深入解读焕生汇的战略逻辑、服务体系与商业化路径。

图①生物科技实验室的细胞培养质控场景
图②博览会上的焕生汇展位
图③焕生汇&中国医学科学院输血研究所联合实验室
图④焕生汇展厅 张晓玉/摄

不追求大而全的平台概念

当前，我国居民健康管理需求正经历从“以治病为中心”向“以健康为中心”的深刻转变。然而，与之不匹配的是，健康管理服务供给存在显著的结构性矛盾。一方面，公立医疗体系资源紧张，主要聚焦于疾病诊疗，在院后康复、慢病管理等需长期跟踪的环节普遍存在服务供给不足的情况，患者常面临“出院即失管、随访难持续”的困境；另一方面，市场化健康管理服务虽多，但往往偏重单一产品，或定价高昂，或缺乏科学连贯的闭环，导致公众对“精准健康管理”普遍存在“认知模糊、信任不足、用不起也用不好”的感知，使精准健康管理服务长期局限于小众市场。

记者在此次博览会上看到，焕生汇展区围绕ACEP精准健康管理模式与三大核心服务搭建体验场景，“多师共管”团队演示远程会诊流程，不少观众在现场进行风险评估与方案咨询。多位来自地方卫健系统、医疗机构与投资机构的人士表示，院后康复、慢病管理、异地就医协助等需求持续上升，公共医疗体系承载能力有限，市场化、标准化、可复制的健康管理服务正迎来窗口期。

王子名表示，大量院后管理、康复随访、慢病长期干预服务从院内溢出，成为第三方机构的核心增量。焕生汇没有扎堆药品、器械等红海赛道，而是聚焦医疗服务化，承接公立医院非核心业务，用市场化服务补齐公共医疗短板。

“我们的定位很清晰——精准健康管理服务商，不追求大而全的平台概念，而是把‘预防—评估—干预—跟踪’闭环做深做透。我们的ACEP模式，以AI健康大数据、‘多师共管’团队、生物技术为支撑，覆盖全生命周期。我们的数据库积累了2000万名国人健康样本，可以实现超早期预警，把健康管理从口号变成可量化、可追踪的科学方案。”王子名表示，在此次博览会现场，有不少体验者反馈，过去体检“查完就完”，康复“出院就失管”，而焕生汇把服务延伸到家庭和日常，回应了市场诉求。

面对当前市场格局变化，王子名认为，公立医院聚焦疑难危重症，院后康复、慢病管理、高端就医协助必然市场化。公司做两件事：一是属地院后管理，用“AI平台+多学科团队”，把康复和慢病管住，降低复发率；二是北京就医协助，打通精准分诊、专家会诊、绿色通道，解决异地就医“找专家难、流程繁”的痛点。

“这不是简单的商业机会，而是社会刚需。我们的价值，是用专业服务帮家庭减负、帮医院分流、帮地方提升健康管理效率。”王子名说。

以技术自研构建核心壁垒

行业需求的明晰，对服务提供方的专业深度与技术厚度提出了新的要求。当前，健康管理行业一个突出的痛点是“重概念、轻落地”，许多服务缺乏坚实的技术内核与数据支撑，效果难以量化评估，导致用户信任度和依从性不高。

在此背景下，焕生汇将“技术自研”置于核心战略位置，以此构建差异化的竞争壁垒，支撑其服务实现规模化、标准化与普惠化。

王子名介绍，作为国家高新技术企业，焕生汇坚持全栈自研与自主知识产权“双轮驱动”，持续投入AI健康大数据、基因检测应用、慢病干预模型及智能健康监测四大研发方向。

在AI健康大数据层面，该公司搭建自研AI算法平台，可实现多维度健康数据实时采集、交叉分析与动态建模，针对慢性病、亚健康、术后康复等场景生成个性化风险画像，预警准确率较传统模式大幅提升，真正实现健康风险“早发现、早干预、早管控”。同时，AI系统可自动生成可量化、可追踪的健康管理方案，同步对接“多师共管”团队，打破传统体检“只查不管”的行业痛点。

王子名表示，在生物技术与基因应用领域，焕生汇拥有多项自研基因检测应用技术，针对肥胖、三高、代谢综合征等高发健康问题，将NPY、FTO等易感基因检测与AI生活方式干预模型结合，构建“基因检测+靶向干预+效果追踪”的精准方案，相比传统粗放式管理，干预效率提升，为用户提供更科学、个性化的健康解决方案。

“技术不是噱头，而是服务的根基。我们坚持把前沿生物科技、人工智能技术转化为普惠、可及、高性价比的健康服务，让普通家庭用得起、长期用得住，让精准健康管理从‘小众高端’走向‘大众普惠’。”王子名表示。

此外，王子名向记者介绍，公司已启动健康百城计划，采用地级市独家代理机制，总部提供三大赋能：AI大数据系统、多学科专家远程支撑、已跑通的可复制盈利模型，实现标准化运营、降低创业门槛。在王子名看来，健康管理必须属地化、就近化，健康百城计划不是简单招商，而是把精准健康管理服务送到百姓身边。

在专访末尾，王子名表示：“健康管理是长期事业。我们坚持科技向善，既要实现商业可持续，也要承担社会责任。未来我们会继续参与公益健康项目，把精准服务带到更多基层地区。”

多地“好房子”标杆项目接连落地

本报记者 丁 蓉

近日，多地“好房子”标杆项目接连落地，保利发展控股集团股份有限公司（以下简称“保利发展”）、越秀地产股份有限公司（以下简称“越秀地产”）等头部房企争相发力“好房子”建设。

上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示：“自去年5月份《住宅项目规范》实施以来，新标准下一些房企的‘好房子’标杆项目正迈入销售、交付环节。随着‘好房子’建设持续推进，房企的标杆产品和服务越来越贴合人们的实际需求，越来越‘接地气’。长期来看，‘好房子’将逐步成为购房者的主流选择。”

近日，越秀地产在广东省广州市的标杆项目越秀观樾一期首批次交付。该项目通过2轮业主开放日、8次业主共创会，认真收集、分类、落地了61条业主建议，把业主纳入社区的“共创决策层”。从图纸到实景，业主的声音贯穿该项目建设全周期。

武汉统建城市开发有限责任公司位于湖北省武汉市江岸区的幸福时代大家传宸项目迎来了首次开盘。据悉，该楼盘在四代宅产品基础上进行迭代升级，打造武汉市“好房子”新标杆。例如，该楼盘建面98㎡的三房户型，最大化利用新规下的拓展空间。在有限的建面内，精准适配“成长型家庭”需求，受到购房者青睐。

此外，保利发展旗下长租公寓品牌“保利和寓”在上海打造的首个大型租赁社区光合社区启幕。光合社区真正将“地铁上盖”与“住在公园里”融合在一起，打造青年人的“好房子”新标杆。在产品研发阶段，保利和寓团队深入洞察青年租客真实生活场景，打破传统公寓“千房一面”的单一格局，创新推出“宠物友好”“电竞运动”“影音学习”三大主题户型。

苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示：“头部优质房企推出的各类‘好房子’标杆项目，成为行业产品升级的核心载体。这些标杆项目遍布全国一二线核心城市及重点三四线城市，覆盖改善型、品质刚需型等多个品类，不再局限于单一高端赛道。整体来看，标杆项目落地呈现规模化、体系化趋势，从单一楼盘试点转向多城市复制推广，逐步成为房企重塑产品力、适应市场新需求的重要举措。”

作为“好房子”建设基本要求，《住宅项目规范》自2025年5月1日起正式施行。自此新建住宅项目要全面执行包含14项“提升”要求的新标准。新标准规定了新建住宅建筑层高不低于3米，4层及以上住宅设置电梯；提高了墙体和楼板隔声性能；提高了户门、卫生间门的通行净宽；要求空调室外机安装在专用平台；规定了不同气候区供暖、空调设施设置要求等。

在国家政策的引导下，头部房企持续探索和诠释“好房子”概念。日前，“保利好生活体系”正式发布。保利发展党委副书记、总经理潘志华对《证券日报》记者表示：“真正的‘好生活’，是一种将功能价值、精神价值、资产价值深度融合、三位一体的美好生活体验。功能价值，即通过极致产品力确保‘住得舒心’；精神价值，即通过社区文化与艺术滋养实现‘活得精彩’；资产价值，即依托开发、经营、服务三大主业协同，实现‘穿越周期’的长期守护。”

“从今年第二季度房地产市场的走势来看，一个很重要的特点是，由于新房的性价比更高了，一些购房者在二手房和新房之间更倾向于选择新房。未来，以新房为主的‘好房子’，有望成为产品供应的一个主流。”严跃进表示。

付一夫表示：“随着房企产品力的不断提升和购房者需求的不断升级，市场上的供给和需求同时向‘好房子’倾斜，‘好房子’必将成为房地产市场的主流，推动房地产行业迈向高质量发展。”