

# 上市公司竞逐旅居养老赛道

本报记者 李雯珊  
见习记者 张美娜

5月7日,海南省人民政府办公厅印发《关于推动旅居养老高质量发展的若干措施》(以下简称《措施》)。《措施》提出,依托全省“滨海度假游、热带雨林游、环岛公路游、生态康养游、航天研学游、民族民俗游、红色文化游”等旅游产品,推出一批适合老年人的主题旅居套餐、精品路线,探索发展定制化的“怀旧游”“家庭游”等特色旅游线路产品。策划以银发旅游为主题的系列活动,通过与新媒体平台、在线旅游平台及线下旅行社等合作,提升海南银发旅游品牌知名度。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,近年来,旅居养老已成为蓝海市场。银发消费潜力加速释放,适老化服务、定制化旅游等取得突破,应用场景不断丰富,旅居养老产业链相关企业迎来发展新机遇。

## 利好政策不断

今年以来,从中央到地方密集出台旅居养老扶持政策,为相关产业发展筑牢政策根基、营造良好环境。

2026年《政府工作报告》提出,积极开发老年人力资源,制定推进银发经济高质量发展的措施,完善老年用品产品、养老金融、旅居养老等支持政策。实施康养护理扩容提升工程。

地方层面,今年1月份,云南省委、省政府印发《关于深化养老服务改革的实施意见》,明确提出充分发挥气候、生态、温泉、中药材等资源优势,针对活力老人的健康养老需求,构建多元丰富的产品和服务体系。推动建立养老旅居服务标准和规范,完善服务设施和服务配套,鼓励社会资本参与,加强省际间养老旅居合作,打造“七彩云南·康养福地”品牌。

从市场规模来看,北京艾索市场咨询公司等多家研究机构联合发布的《中国康养产业消费趋势报告



图片素材来源:新华社、视觉中国

(2025)》显示,2023年康养市场规模达8万亿元,用户消费年均增长率9%。2025年保守预计市场规模达9.5万亿元,2030年有望接近15万亿元。袁帅认为,近年来我国旅居养老产业发展势头强劲,受多重因素驱动:一方面,从中央到地方,养老及文旅产业政策密集出台,明确梯度化布局与差异化发展路径,为旅居养老产业高质量发展提供清晰指引;另一方面,居民养老消费观念升级,叠加生态康养资源开发提速,推动旅居养老与文旅、康养、乡村振兴深度融合,持续催生新业态、新模式。

## 上市公司加码布局

近年来,随着政策红利持续释放,市场对旅居养老领域的关注度持续提升,相关企业积极抢抓市场机

遇,纷纷加码布局。岭南控股集团有限公司近期在投资者互动平台上表示,公司根据“一主多元”和“旅游+”的发展规划,设立广州广之旅悦景目的地旅游发展有限公司(以下简称“广之旅悦景公司”),目前管理广州白云山鸣春谷和月溪书院等广东省内景区项目,并将业务范围延伸至省外。广之旅悦景公司与贵州黄果树观瀑园苗医药森林康养基地达成运营合作协议,助力打造“食、住、康、养、游、乐、购”七位一体的康养度假目的地。

德康大健康股份有限公司近期在投资者互动平台上表示,公司在海南省澄迈县设有子公司,推动海南德康国际医养综合体项目建设,该项目计划依托二级康复医院,打造以“高端国际医院为核心引擎”的国际高端综合体,实现“医、研、旅、游”一

体化的高端生态闭环大健康产业模式,立足澄澄及海口,辐射全国的康养、度假及疗休养客群。

国研新经济研究院副院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,在居民健康消费升级及政策持续加持下,旅居养老行业正步入发展黄金期,上市公司抢抓政策红利与市场风口,依托自身主业优势加快赛道布局;文旅类企业发挥景区运营、目的地资源整合能力,向外拓展康养旅居项目、打造一站式康养度假业态;大健康类企业聚焦医疗资源赋能,落地医养综合项目,构建医研旅养一体化产业闭环。不同领域上市公司跨界互补、协同布局,不断完善旅居养老产品供给与服务链条,持续挖掘银发经济新增长点,助力行业朝着规范化、品质化、规模化方向稳健前行。

# 云图控股:进一步提升原料自给率 强化产业协同和规模效应

本报记者 蒙婷婷

“未来,公司将持续锚定‘资源+产业链’战略,深入推进磷产业链一体化建设,依托雷波磷矿、荆州和宜城热法磷酸等重点项目,进一步提升原料自给率,强化产业协同和规模效应,推动公司产业结构向精细化、高附加值方向升级,增强公司的盈利能力和抗风险能力。”5月8日下午,成都云图控股股份有限公司(以下简称“云图控股”)召开2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会,公司副董事长、总裁宋睿在会上表示。

云图控股自成立以来专注于复合肥的研发、生产和销售,并沿着复合肥上游原料磷矿、磷元素进行产业链的深入开发,现已建成从上游盐矿、磷矿资源到下游磷、磷的完整产业链,形成磷复

肥、磷化工、新能源材料、联碱业务协同发展的产业格局。2025年,公司实现营业收入214亿元,归属于上市公司股东的净利润8.27亿元,营收与净利润均同比增长。

磷复肥业务是云图控股的基石业务。公司依托自有的矿产资源,不断完善磷、磷产业链一体化布局,并打造业内领先的产能规模,构筑起“资源+产业链”的竞争壁垒。秉持贴近资源与市场原则,公司在我国湖北、山东、河南、四川、新疆等地,以及马来西亚均建有生产基地,现有磷复肥年产能超940万吨。2025年,公司磷复肥业务收入达135.35亿元,同比增长18.42%,营收占比高达63.25%,是公司营收的核心支撑。

在本次业绩说明会上,在建项目的建设进度与投产节奏,成为投资者关注的核心议题。2025年年报显示,云图控

股年末在建工程余额达54.98亿元,较2024年末的18.53亿元增长196.74%。其中,全资子公司应城市新都化工有限责任公司盐化循环经济产业链绿色转型及产品结构调整升级项目(以下简称“盐化循环经济产业链项目”)账面余额41.22亿元,为公司在建工程第一大项目。

宋睿向《证券日报》记者表示,2025年,公司重点推进了应城70万吨合成氨及其配套项目。目前,合成氨、复合肥及尿浆溶液等产线已试生产并实现满负荷运行。项目落地投产后,将有效填补公司氨肥原料缺口,带动氮产业链绿色升级,降低公司的生产成本和能耗水平。

值得关注的是,截至2025年末,云图控股全资子公司雷波凯瑞磷化工有限责任公司旗下牛牛寨北磷矿区东段

磷矿400万吨/年采选项目、阿洛洛磷矿290万吨/年项目的工程进度分别为30%、16%。两大磷矿项目何时投产、未来磷矿自给率提升空间,备受投资者关注。

对此,云图控股董事会秘书陈银解释称,磷矿项目建设周期较长,且易受地质条件、安全环保及政策管控等因素影响,各磷矿项目的具体投产时间,需结合项目实际建设进展、试生产及安全验收等情况综合确定。

陈银进一步向《证券日报》记者表示,目前,阿洛洛磷矿290万吨/年项目正在进行巷道开拓、采准工程及辅助配套设施建设;牛牛寨东段磷矿400万吨/年采选项目正在推进巷道建设。随着各磷矿项目陆续投产,公司磷矿石将实现高度自给,进一步增强公司的经营韧性和抗风险能力。

# 新松机器人:努力扭转不利局面 全力改善经营基本面

本报记者 李勇

5月8日下午,沈阳新松机器人自动化股份有限公司(以下简称“新松机器人”)召开2025年度业绩网上说明会。新松机器人副董事长、总裁张进在回复投资者提问时表示:“未来,公司仍将围绕‘求新谋变’的实践基础,持续深化思想变革,推动管理层从‘精益管理’向‘价值引领’升级,开辟价值新模式的成长空间,以应对行业发展模式创新、技术创新及思维创新带来的考验,努力扭转不利局面,全力改善经营基本面。”

## 去年业绩承压

新松机器人是一家以机器人独有技术为核心,致力于数字化智能高端装备制造的高科技上市公司。

公开数据显示,新松机器人近年经营亏损持续加重。2025年,新松机器人归属于上市公司股东的净利润亏损3.98亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损4.57亿元,亏损同比大幅扩大。

年报中,对于业绩下滑,新松机器人解释称,一是行业技术快速迭代,推

高了技术升级与工艺优化成本;二是受汇率因素影响;三是部分联营公司亏损,导致权益法核算的长期股权投资收益同比下降。此外,公司深化产品化战略转型,大力推进标准化产品研发与市场化推广,2025年部分新产品尚未实现规模化量产,暂未对当期业绩形成积极贡献。

“作为国内机器人行业最早一批上市公司,新松机器人品牌积淀仍在,但技术壁垒正在被侵蚀。2025年公司工业机器人收入和毛利率均同比下降,传统产品面临‘价值重构’压力。”鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林向《证券日报》记者表示。

在北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原看来,新松机器人业绩承压主要源于行业价格竞争,下游需求波动及自身毛利率下滑。长期看,其品牌信任度与核心技术可维持基础竞争力,但若不能突破规模化盈利瓶颈,可能难以抵挡新兴对手的冲击。

中国科技新闻学会科幻传播与未来产业专委会专家高恒向《证券日报》记者表示:“过去很长一段时间,机器人行业靠的是项目制、集成制、定制化驱动,但现在行业竞争逻辑变了,市场更看重的是有没有标准化产品、有没

有可复制交付能力、有没有持续降低成本的能力,以及有没有在细分场景里形成规模化收入。如果还是大量依赖非标项目和系统集成,那么就算品牌和技术再强,也会被交付周期、成本压力和回款周期拖住。”

## 着力打造第二增长曲线

在立足核心产业和优势市场不断发展的同时,新松机器人也在不断拓展高毛利、高附加值业务领域。据张进介绍,公司重点围绕机器人及智能制造领域,实行“3+3+N”战略,瞄准战略性新兴产业,审慎研究、持续布局如半导体装备、具身智能、医疗康养等新兴领域。其中,半导体装备业务已初步实现产业化应用和规模效应。

“2025年,公司半导体装备实现收入5.25亿元。不仅增速最快,毛利率水平最高,也是目前成长性最好、最具发展潜力的业务方向。”新松机器人副总裁、财务总监张天竹在说明会上表示。

目前,机器人行业快速发展,行业竞争逻辑也从“规模比拼”加速转向“技术博弈”。

“机器人行业接下来真正的竞争,不只是机械本体竞争,而是感知、决

策、控制、数据闭环和场景理解能力的竞争。尤其是具身智能,它不是一个短期概念,而是未来机器人从‘自动化设备’走向‘智能体’的关键方向。”高恒表示。

年报显示,虽然经营承压,但新松机器人近年一直保持着较高的研发强度。2025年新松机器人研发投入3.64亿元,占公司当期营业收入的8.84%。据张进介绍,公司已成立具身智能研究院,始终围绕AI智能时代布局长远科研与产业发展规划,持续深耕核心技术自主攻关与产品迭代升级。

在此次说明会上,就记者关于“未来将如何改善盈利能力”的提问,张天竹表示:“公司将围绕发展战略,以‘求新谋变’为实践基础,持续深化思想变革,坚持效益优先,兼顾规模增长,打造企业第二增长曲线。在业务发展层面,公司将立足核心产业和优势市场,深耕高毛利、高附加值业务板块,提升订单质量与回款效率,稳固主营业务规模优势,提高盈利能力与毛利率水平;在经营管控层面,坚持精细化管理,严控成本费用,并通过开展数字化建设不断提升运营效能;在经营能力保障层面,不断强化资金回款工作,提升高质量发展水平与风险防控能力。”

# 零售企业多措并举 探索存量时代增长新路径

本报记者 桂小笋

5月8日,兰州丽尚国潮实业集团股份有限公司(以下简称“丽尚国潮”)、银川新华百货商业集团股份有限公司(以下简称“新华百货”)、合肥百货大楼集团股份有限公司(以下简称“合百集团”)、中百控股集团股份有限公司(以下简称“中百集团”)等上市公司举办业绩说明会。

在消费需求多元、线上渠道持续分流、市场竞争加剧的背景下,传统零售企业正经历一场深刻的自我革命。《证券日报》记者梳理这些企业在业绩说明会上的表态发现,其形成一个清晰的共识,即告别对规模的盲目崇拜,转向以“提质增效”为核心的精细化运营,通过数字化转型、业态创新和供应链深耕,在存量市场中寻找新的高质量增长曲线。

中国百货商业协会发布的报告显示,百货零售业面临着销售下滑、盈利承压、客流与客单下降的困境,在多重挑战下,行业进入存量调结构与转型升级期。

面对“营收下滑、毛利缩水、成本刚性、利润下降”的局面,零售企业正多措并举开展自救行动。

丽尚国潮副总经理、董事会秘书王磊在与投资者互动时表示,未来的商业趋势并非单纯的线上或线下,而是线上线下深度融合的消费生态。

丽尚国潮董事长吴小波在回复《证券日报》记者提问时表示,公司主营业务为专业市场管理业务、商贸零售百货业务、商业管理及酒店业务。其中,商贸零售百货业务的载体兰州亚欧商厦始终致力于线下实体零售业务的推进,在2025年优化经营举措,深化品牌迭代与品类优化,积极引进国际一线品牌,加速数字化进程,设立“甘肃特色农产品馆”,依托线下场景优势与核心商圈自有物业优势应对行业波动。

中百集团总经理、董事会秘书李慧斌在回复《证券日报》记者提问时介绍,公司加快构建多元协同的业态体系,一方面积极转换赛道,试点硬折扣店、前置仓等创新

业态,另一方面通过门店结构优化、业态功能转型、数字化深度应用、成本精准压降等举措,推动存量业务从“低效规模”向“质量提升”转变。

新华百货董事长曲奎表示,面对零售行业的现状,公司从多个方面发力,提质增效、筑牢持续经营能力:优化门店与商品结构;线上线下融合联动;全面降本控费提效;创新经营模式,强化内部风控;精细化管理现金流与供应链,严控各类经营风险,稳固经营基本盘。

零售业态的数字化与场景化创新为市场注入了新动能,共同推动消费向“体验化、圈层化、责任化”加速演进。在这个过程中,有三个现象值得关注。

首先,从“经营资产”到“经营用户、经营产业”。例如,王磊向投资者介绍,目前公司通过整合供应链、物流、数据和金融等服务,正在从“经营资产”向“经营用户、经营产业”迈进,为商户和消费者创造超越传统实体或电商的增量价值。

其次,从“千店一面”到“精准定位”。例如,合百集团董事长张同祥在回答《证券日报》记者提问时表示,当前公司百货业态根据客群特点进行三类定位,城市中心精品店主要面向高净值人群,强化重点品牌矩阵;社区生活中心主要面向社区常住居民,丰富超市、药房、西餐等配套体验;特色主题店主要面向特定群体打造场景化、老字号品牌。公司在业态组合、商品布局、营销氛围及技术应用上不断创新,持续提升运营能力。

最后,从“渠道为王”到“供应链制胜”。李慧斌提及,公司着力于采购模式创新,全面深化供应链改革,形成“直营+直采+基地直供+自有品牌”的多渠道采购体系,持续优化供应链结构,目前,自有品牌建设成效已开始显现,线上自有平台持续迭代。

曲奎介绍,公司将深耕供应链优化与商品结构升级,发展高毛利刚需品类与自有品牌,稳步增厚盈利空间;线上线下全渠道融合运营,做强会员私域体系,稳固客流、提升客户复购与客单价。

# 佳驰科技: 新布局业务实现突破

本报记者 舒娅璐

5月8日,成都佳驰电子科技有限公司(以下简称“佳驰科技”)召开2025年度暨2026年一季度业绩说明会。

作为我国专业从事EMMS(电磁功能材料与结构)研发、生产、测试与销售的企业,佳驰科技在2025年实现营业收入11.07亿元,归属于上市公司股东的净利润4.4亿元;今年第一季度,该公司实现营业收入、归属于上市公司股东的净利润分别为8106.41万元、2576.78万元,同比双双增长。

在此次业绩说明会上,佳驰科技新业务的增长前景、研发进展等,成为投资者关注的重点。

2025年是佳驰科技进入“全面发展”战略阶段的首年,电磁功能涂层等传统业务稳健发展,新布局的“新形态电磁功能结构件”“新一代电波暗室(以及以此为延伸的电磁测控领域)”“电磁维护”三大业务方向均实现重大突破,取得积极进展。其中,电磁功能结构件产品应用增加是佳驰科技在2025年实现营收增长的主要原因,电磁功能结构件产品实现的收入创历史新高。

佳驰科技总经理陈良向《证券日报》记者表示:“2025年,新形态电磁功能结构件在研制,市场拓展方面均取得重大突破,未来新形态电磁功能结构件将成为公司国防军工领域业务的重要增长部分。”

此外,佳驰科技正大力布局和推动民用领域业务,新一代电波暗室系统集成建设和关键吸波材料产品是其中的重要部分。2025年,该公司的新一代电波暗室相关业务取得重大突破,截至2025年末在手订单超1.3亿元;民品领域营业收入较2024年增长超180%。

佳驰科技副总经理、董事会秘书卢肖在回复《证券日报》记者提问时表示,电波暗室是军用高端武器装备、民用高密度集成电子信息产

品测试的重要能力手段之一,可应用于消费电子产品、智能汽车天线、无人机天线、手机电脑等电磁兼容性及天线性能测试等。

“公司研制的新一代电波暗室及关键吸波材料在低频性能、使用寿命、运维成本等方面具有显著的技术优势,同时材料阻燃性能优异。2025年公司新一代电波暗室相关业务收入超过5000万元,增长态势迅猛,2026年新一代电波暗室在手订单将持续交付。”卢肖说。

近年来,佳驰科技持续加大研发投入。公司在2025年的研发投入为1.66亿元,同比增长89.95%;2026年一季度,其研发投入为3497.71万元,同比增长24.94%。该公司相关负责人在业绩说明会上介绍,佳驰科技坚持“技术为本”的经营理念,坚持“根技术研究”,研发以国家重大型号需求为牵引,以军用及民用市场需求或技术发展趋势为导向。目前,多项关键技术攻关已取得阶段性进展,并逐步转入客户验证阶段。持续“根技术”积累和关键技术攻关是维持公司核心竞争力的基础,随着相关研发创新的成果批产放量,公司将逐步改善营收和利润水平。

值得一提的是,佳驰科技此前披露限制性股票激励计划,相关业绩考核带来的增长预期受到投资者关注。

对此,佳驰科技相关负责人在业绩说明会上表示,2026年公司层面业绩考核要求的触发值为营业收入12.5亿元,目标值为13.7亿元。当前,公司正围绕EMMS领域产品主流和技术前沿,践行军民两翼协同发展战略布局。公司一方面夯实传统业务“电磁功能涂层”领域,另一方面新布局了三大业务方向。2026年,佳驰科技将在此三大布局基础上进一步深化、拓展,重点抓好重大项目、重大能力建设和增量业务。目前,公司正按照布局和规划推进各项工作,进展顺利。