

走民企说创新

南矿集团:深化“三转一优”促转型

本报记者 曹琦

走进南矿集团“5G+智慧工厂”,金属轰鸣与数字流光交织,五十余年矿机制造底蕴在钢屑与智能数据流中彰显,每一处场景都镌刻着“精度、硬核、智能”的工业质感。金工车间内,厚重坯料经过微米级精度加工,蜕变为承载矿机“骨骼”、适配严苛工况的高精度核心零部件;装配车间内技术人员与自动化设备协同作业,将精密零部件组装为成套装备。这些工业应用场景,是《证券日报》记者近日走进南矿集团时看到的新景象。作为国内矿山装备龙头,南矿集团正从传统制造厂商,稳步向“装备+服务+资源”一体化全球化综合服务商跃升。公司锚定“三转一优”“一体两翼”战略主线,在技术创新、产业升级等领域多点突破,走出了独特的发展路径。

切入“新蓝海”

南矿集团曾长期深耕砂石骨料破碎筛分设备赛道,凭借深厚技术积淀,为三峡水电站、白鹤滩水电站等国家级工程提供核心装备。但在行业周期迭代下,矿机业务陷入增长瓶颈——市场竞争白热化、价格战加剧、毛利率下滑,单一设备销售模式抗风险能力十分有限。与此同时,全球金、铜、锂等金属价格持续高位,矿业企业资本开支意愿高涨,矿山设备需求旺盛;海外基建与矿业开发热潮涌动,市场空间广阔。一边是传统赛道的“天花板”,一边是新赛道的“新蓝海”,2024年,南矿集团果断锚定“三转一优”战略,告别路径依赖,开启深度变革。“三转一优”是公司在2024年初提出的中长期经营方针,核心是转金属矿山、转海外、转后市场,优化骨料业务结构,配套“一体两翼”(以技术产品为主体,后市场服务+矿产资源投资为两翼)策略,推动公司从单一设备商向综合服务商转型。”南矿集团董事长李顺山在接受《证券日报》记者采访时表示。转金属矿山,是南矿集团突破周期束缚、提升价值天花板的核心一步,看似赛道切换,实则是技术优势的跨界延伸与价值重构。金

属矿山设备聚焦铁、金、铜、锂等领域,具备单价高、技术壁垒高、毛利率高的“三高”特性,单台设备价值可达数千万元,毛利率较砂石设备高出10个至15个百分点。“我们将研发资源向高端金属矿山装备倾斜,聚焦铁、铜、金、锂等矿种核心需求,攻克大型化、智能化装备技术瓶颈,推动产品向金属矿山高端市场延伸,助力金属矿山业务订单三年复合增速达29%。”南矿集团董事长李顺山告诉《证券日报》记者。如今,南矿集团金属矿山设备已切入紫金矿业、江西铜业等头部企业供应链,应用于津巴布韦锂矿、南非金矿等国内外重点项目,成功从砂石设备供应商升级为金属矿山高端装备核心服务商。如果说业务转向金属矿山,为南矿集团打开了新的增长空间,那么转向海外市场,便是其突破地域边界、抢抓全球矿业发展红利的关键落子。在国内市场竞争日趋激烈的背景下,南矿集团将目光投向非洲、东南亚、中亚等矿业资源丰富、基建需求旺盛的地区,以“本地化服务+轻资产运营”模式深耕全球市场。

“这些区域金、铜、锂资源丰富,基建投资升温,且本土设备企业技术薄弱,为我们提供了绝佳切入窗口。”李顺山表示,“针对海外市场需求,南矿集团研发兼顾国际标准与极端工况适配,深入调研南美、非洲等区域工况,开发适应极寒、高温、高粉尘环境的设备,对标国际安全、环保标准优化设计,打破外资品牌垄断。”数据显示,2023年至2025年,南矿集团海外订单三年复合增长率高达65.62%,从6205万元增至2.81亿元,占比从6.1%飙升至24.8%;2025年海外收入1.46亿元,同比增长105.48%实现翻倍,产品成功打入津巴布韦、智利、秘鲁等市场,全球化布局成效显著。除进军海外市场之外,南矿集团亦在调整矿山装备业务经营模式。

转向“卖方案、管运营”

过去,矿山装备企业比拼的多是整机销量,后市场不过是配套售后“配角”。如今行业竞争白热化,矿山运营成本高企,客户需求



图①南矿集团公司总部 图②津巴布韦金矿项目公司产品 图③尼日利亚锂矿项目公司产品 图④江西贵岩岩项目公司产品 曹琦/摄 公司供图

早已从“买设备”转向“要高效、低成本、全周期运营”,高毛利、强黏性、现金流稳健的后市场,一跃成为行业必争高地。南矿集团精准踩中行业风向,把“转后市场”纳入“三转一优”核心战略,确立“一体两翼”格局,以装备制造为根基,服务与资源为两翼,将后市场打造成核心利润引擎,目标直指“七三格局”——后市场贡献70%收入,主机占30%。“这绝非简单的业务延伸,而是从‘产品思维’到‘客户价值思维’的彻底重塑,更是从‘一锤子买卖’到‘全生命周期伙伴’的身份蜕变。”李顺山表示,“后市场的核心是服务,服务的关键就是解决客户痛点。”他表示,传统矿山运维多是“坏了再修”,突发故障导致全线停产;备件供货慢,价格不透明,运维成本居高不下;海外项目更是响应迟缓、本地化支撑薄弱。针对这些顽疾,南矿集团搭建起“设备+备件+智能维保+运营管理”的全链条服务体系,实现从被动抢修向主动预判、从单一维保向整体托管的跃升。其中,备件作为后市场高频刚需,南矿集团打破“供货慢、价格高、假货多”的行业困局:一方面加快布局全球仓储网络,智利、秘鲁海外仓即将于2026年投运,覆盖南

美核心矿区,备件时效提升40%;另一方面推行“零库存”精准供应,既化解客户库存压力,又杜绝假冒伪劣,让正品备件随用随到。2025年公司后市场订单达2.9亿元,毛利率超40%,远高于整机业务,成为稳定公司现金流的“压舱石”。更重要的是,智能化升级是南矿集团提升运维效率、支撑高毛利率水平不可或缺的手段。近日,《证券日报》记者走进南矿集团智能运维中心,只见矿山设备的实时数据毫秒级跳动,振动、油温、压力、能耗等指标一目了然,数字孪生精准还原设备运行状态。“我们公司依托子公司鑫矿智维的智能平台,通过5G、传感器与边缘计算实现预测性维护,系统全天候分析数据、预判部件老化周期,提前下达维保指令,将设备故障率压至3%以内,彻底告别‘救火式维修’。”南矿集团智能运维相关负责人向记者介绍。凭借远程智能运维,运维人员在办公室即可远程诊断,调参优化万里之外津巴布韦、东南亚的矿山设备,平均响应时间缩短60%。智能运维既大幅削减巡检成本、减少停机损失,又能通过数据沉淀优化运行参数、降低能耗,助力客户实现稳产、高产、低耗、安全。

“对南矿集团而言,这既是连接设备与客户的数字纽带,也是留存客户、积累数据、迭代技术的核心载体,为备件、托管、运营等后市场业务持续赋能。”上述负责人称。值得一提的是,南矿集团的后市场转型并非单点升级,而是“服务+资源”双轮驱动的生态布局,“一体两翼”战略下,后市场服务是该公司当下核心利润来源,资源开发则为后市场筑牢长期根基,形成协同增效。近年来,南矿集团以轻资产模式参股优质金属矿山,重点布局津巴布韦、南美等资源富集区。该公司通过切入金属矿山项目,既锁定自身设备供应,又拿下长期运维合同,让后市场业务源头活水不断。同时,矿山运营数据反哺研发,持续优化破碎、筛分等核心装备,形成了“装备—服务—资源—研发”的正向发展闭环。从“卖设备”到“管全产”,南矿集团的转型升级本质是一场价值重构:从以产品为中心,转向以客户长期价值为核心;从单一装备制造商,升级为全生命周期综合服务商。未来,随着“三转一优”战略纵深推进,“一体两翼”布局全面落地见效,南矿集团在产品升级、市场拓展、服务增值与资源协同上的优势将持续放大,发展动能将更加强劲,增长空间将更加广阔。

建龙微纳持续深化海外布局

本报记者 肖艳青

5月26日下午,洛阳建龙微纳新材料股份有限公司(以下简称“建龙微纳”)参与了科创板企业低碳转型与绿色发展之2025年度新材料行业集体业绩说明会。会上,该公司高管就公司2025年度和2026年第一季度的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行了交流。数据显示,建龙微纳2025年实现营收8.41亿元,同比增长7.94%;归属于上市公司股东的净利润9852.36万元,同比增长31.79%。今年一季度该公司实现营收1.82亿元,同比增长2.32%;归属于上市公司股东的净利润1643.91万元,同比下降35.31%。建龙微纳董事长李建波对《证券日报》记者表示,公司2025年持续强化市场拓展,营业收入同比稳健增长,同时公司通过优化产品结构,主要业务板块比如生命健康业务同比增长幅度较大,叠加公司持续推进降本增效举措,带动公司综合毛利率提升,从而净利润增长幅度较大。对于今年一季度增收不增利的原因,李建波表示,部分可转债募投项目转固后利息费用化导致财务费用增加;公司参股公司汉兴能源受项目制业务周期影响,一季度处于项目执行阶段,主要项目尚未达到收入确认条件,公司按权益法相应确认投资损失;上年同期因收回老区厂区搬迁款,冲回计提的信用减值损失,利润基数增加等因素导致本期利润同比减少。但公司一季度综合毛利率32.26%,同比提升1.89个百分点,主营业务盈利能力持续改善。公开资料显示,建龙微纳2019年在上交所科创板上市,主要致力于工业气体分离、医用氧气、能源化工、石油化工、可再生资源、可再生能源等领域的相关分子筛吸附剂和催化剂的研发、生产、销售及技术服务。年报显示,2025年,建龙微纳境外收入2.17亿元,同比增长8.94%,但境外业务毛利率为29.48%,较上年同期下降4.02个百分点。对于境外业务毛利率下降的原因,李建波表示,一是泰国建龙二期于2024年底建成投产,在产能爬坡期新增折旧及运营成本;二是2025年外销的产品组合与2024年相比有所变化,不同毛利水平的产品占比存在波动,对整体外销毛利率产生了一定影响。据悉,2025年,建龙微纳国际化战略进入实质性收获期。泰国子公司作为建龙微纳海外生产基地和战略支点,2025年实现营业收入1.36亿元,同比增长72.93%,净利润0.17亿元,同比增长71.71%。建龙微纳董事会秘书高阔对《证券日报》记者表示,2025年外销收入增速高于公司整体收入增速,目前公司凭借过硬的产品质量和技术服务,产品已销往全球80多个国家和地区,和众多大中型企业建立了稳定的合作关系,随着新应用领域和场景的不断拓展,公司海外业务已成为拉动公司增长的重要引擎。对于海外业务规划,高阔表示,公司将持续推进国际化战略,深化海外布局,一是强化产能支撑,充分发挥泰国建龙2.4万吨产能的本地化交付优势,保障北美、东南亚等地区市场的供应效率;二是优化出口产品组合,推动技术密集型及定制化产品占比提升;三是拓展新兴领域,紧跟分子筛在可再生资源、可再生能源等领域的全球需求,积极拓展新的海外市场增量。

天士力:打造双轮驱动的开放创新体系

本报记者 桂小笋

5月26日,天士力医药集团股份有限公司(以下简称“天士力”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会,公司高管团队围绕实控人变更后的融合发展、研发升级及未来发展布局等核心内容作出详细解读,向投资者全面披露公司发展动向。2025年3月份,天士力实际控制人变更为中国华润有限公司,此后,双方如何整合资源、高效双向赋能一直是投资者关注的重点。在业绩说明会中,天士力高管团队在投资者互动时表示,双方整合效果良好。天士力总经理蔡金勇在回复《证券日报》记者提问时解释,2025年,公司在业务稳定、团队稳定、核心客户稳定的基础上,以“价值重塑、业务重塑、组织重塑、精神重塑”为指引,顺利完成百日融合、首年融合的关键工作,实现了双方资源高效整合,双向赋能效果持续显现,圆满完成了融合工作目标。“2026年公司将进一步深化双方的全方位协同,重点对接‘深度营销’项目,充分整合双方在产品、渠道、终端及品牌方面的资源优势,建立‘第三终端’合作机制,实现全渠道资源的优化配置与销售能力的不断提升。”未来五年,双方将继续相互赋能。面向新征程,天士力坚持创新驱动,着力打造创新中药与先进治疗药物双轮驱动的开放创新体系。天士力副总经理兼董事会秘书于杰在回复《证券日报》记者提问时介绍,为推动研发战略高效落地,公司全面启动研发“焕新增效计划”专项行动。公司持续优化研发系统组织架构,搭建“战略决策、专业会商、运营管控”三层科技创新管理体系。“由科技创新委员会统筹战略方向与重大决策,科技创新委员会负责项目价值专业研判,科技创新项目管理委员会负责研发项目日常运营管控及早期项目快速决策;公司全面升级研发项目管理制度,优化管理流程,完善项目管理制度体系,通过分级授权与并行决策机制压缩决策链条,持续提升研发效率;同时,公司进一步优化研发人才结构,重点引进细胞与基因治疗(CGT)、小核酸药物、临床医学等前沿领域核心人才,强化先进治疗药物创新平台建设,不断夯实研发创新能力。”于杰解释。在研发创新持续提速的基础上,天士力也同步明确了面向未来的整体发展方向。蔡金勇告诉记者,该公司深度研判医药行业发展趋势,对标行业领先的医药企业,通过多轮战略研讨,系统制订了“十五五”战略规划。为保障战略落地,天士力将系统实施九大战略举措,系统构建八大核心能力,全面夯实五大组织保障,并通过商业计划、管理报告、业绩合同等管理机制,对战略规划落地执行情况进行全过程监控与评价,确保战略目标扎实推进与价值实现。

三诺生物全球化与AI转型成效初显

本报记者 何文英

5月26日,三诺生物传感股份有限公司(以下简称“三诺生物”)召开2025年年度股东大会。会后,该公司董秘郑霖在接受《证券日报》记者采访时就年报及一季报核心数据、全球化布局、AI技术创新等投资者关注的问题进行了回应。郑霖表示,2025年公司营收稳健增长,短期利润承压系全球化与新业务阶段性投入所致;2026年一季度业绩强势反弹,营收、净利双增,全球化拓展与AI数智化转型成效初显,公司正加速迈向“全球领先的糖尿病数字管理专家”。2025年,三诺生物实现营业收入46.59亿元,同比增长4.87%,经

营基本盘稳固。但受全球化与新业务影响,当年归母净利润为0.93亿元,同比下滑71.61%。郑霖表示,“利润下滑主要是CGM(动态血糖仪)业务在欧洲遭遇专利诉讼、子公司Trividia与罗氏专利和解及PIS业务计提商誉减值,均为短期一次性因素,剔除上述因素,主营业务发展十分稳健。”随着短期扰动因素逐步出清,公司2026年一季度实现强劲复苏。公司一季度实现营业收入12.39亿元,同比增长18.99%;归母净利润9768.58万元,同比增长35.46%,单季度净利润已超2025年全年水平。这一增长印证了CGM等新业务的市场接受度提升,也彰显了公司战略投入的长期价值。

正如郑霖所言,公司正成长为跨国企业的“成人礼”,阶段性业绩将转化为长期成长动能。业绩的快速回暖,得益于三诺生物长期坚持的全球化战略深耕与技术自主创新。在摆脱短期业绩扰动后,公司持续夯实国际化经营根基,加码AI医疗技术研发,以双轮驱动模式突破行业发展瓶颈,构筑差异化核心竞争优势,为后续持续稳健增长保驾护航。全球化布局方面,2025年公司境外收入达20.52亿元,同比增长10.02%,占总营收比重升至44.04%,国际化战略成效显著。据郑霖介绍,目前公司业务覆盖全球187个国家和地区,BGM(指尖血糖监测)国际新增客户数量增长迅

猛,CGM海外销售收入突破1亿元并实现盈利。同时,该公司本地化生产稳步推进,阿尔及利亚、印度尼西亚等海外项目落地,依托本地化生产参与政府项目,国际竞争力持续增强。AI与技术创新层面,该公司前瞻性布局数智化转型,推动行业从“硬件驱动”向“数据与服务驱动”迭代。自2022年起,公司构建标准化数据资产体系及垂直AI模型矩阵,涵盖餐后血糖评价、AGP(动态葡萄糖图谱)血糖特征定位等专有模型。郑霖表示,目前公司已完成物联网技术部署,实现“设备—患者—医护”互联互通,推出智慧糖

尿病管理系统及基于AI大模型的专科智能体。该智能体覆盖风险评估、方案制定等糖尿病全流程,B端辅助医生决策,C端助力患者生活方式管理,构建“感知+评估+干预”的智慧管理闭环。随着全球研发中心投入,公司将持续探索“生物传感+AI+医疗”新模式,为慢病防治提供系统性解决方案。一位医药行业券商分析师在接受《证券日报》记者采访时认为,血糖监测行业正加速向精准化、智能化升级,三诺生物凭借全球化布局与AI技术创新双轮驱动,已在行业转型中领先。随着CGM在海内外的持续放量,以及AI赋能增强用户黏性,2026年公司业绩有望重回高速增长轨道。

赛力斯旗下蓝电科技获66.71亿元增资

本报记者 冯雨珊

5月25日晚间,赛力斯集团股份有限公司(以下简称“赛力斯”)发布子公司增资扩股进展公告。赛力斯第六届董事会第一次会议审议通过《关于子公司增资扩股的议案》,同意赛力斯汽车(湖北)有限公司(以下简称“赛湖公司”)下属子公司——重庆蓝电科技有限公司(以下简称“蓝电科技”)增加注册资本6.8亿元,涉及增资金额不超过72亿元。公告显示,截至5月25日,蓝电科技、赛湖公司与重庆沙磁致远新能源科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“沙磁致远”)、重庆岳行嘉升

企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“岳行嘉升”)、宁波梅山保税港区问鼎投资有限公司(以下简称“问鼎投资”)、江苏博俊工业科技股份有限公司(以下简称“博俊科技”)、常州星宇车灯股份有限公司(以下简称“星宇股份”)签署了《增资协议》及《股东协议》,沙磁致远、岳行嘉升、问鼎投资、博俊科技及星宇股份拟向蓝电科技增资合计66.71亿元。其中,沙磁致远拟以现金出资34.33亿元,岳行嘉升拟以现金出资16.39亿元,以分期方式支付;问鼎投资拟以现金出资9.84亿元,博俊科技拟以现金出资5.12亿元,星宇股份拟以现金出资1.02亿元,合同

签订后支付。增资完成后,沙磁致远将成为蓝电科技第一大股东,持股比例为34.5005%,赛湖公司、岳行嘉升持股比例分别为32.9557%、16.4779%,问鼎投资、博俊科技、星宇股份持股比例分别为9.8867%、5.1493%、1.0299%。值得关注的是,蓝电科技此次拟增资扩股引入的博俊科技、星宇股份,均是汽车产业链上游的知名企业。对于本次交易,赛力斯此前曾表示本轮增资扩股全部完成,公司将不再具有对标的公司的控制权,公司对其财务核算将由成本法变更为权益法,预计将为公司带来一定的投资收益。

今年2月份,赛力斯曾发布公告称,已与重庆市沙坪坝区人民政府签署《合作协议》,拟将蓝电汽车相关存量资产剥离,出资设立标的公司。彼时赛力斯表示,此次合作剥离存量资产,契合公司战略发展需求,有利于长远发展。福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示,巨额增资后赛力斯退居二股东并完成出资,能有效减轻公司财务负担,规避亏损拖累。“赛力斯可集中人力、资金深耕问界高端市场,双品牌运作模式随之重构,轻资产运营降低经营风险,也让两大品牌各自独立发展,布局更灵活。”詹军豪进一步说,蓝电科技旗

下的蓝电品牌,定位每辆10万元至15万元的高性价比家用市场,与问界形成高低错位。随着资金与产业链资源到位,蓝电品牌短期竞争力增强,但是这个价格区间竞争白热化,品牌突围仍需时间验证。国际智能运载科技协会秘书长张翔对记者表示,蓝电品牌聚焦入门级新能源汽车赛道,与问界品牌形成差异化定位。“此次引入股东增资,有望助力蓝电品牌研发能力的提升,同时该品牌营销策略精准,主攻西部低购买力区域,叠加重庆汽车城的产业集群红利,发展潜力可观。不过,入门级新能源汽车市场参与者众多,该品牌也面临激烈的市场竞争挑战。”