

A股进入2025年年度分红密集实施期

截至5月28日记者发稿，1353家上市公司已披露权益分派实施公告

■本报记者 李立平

目前，A股已进入上市公司2025年年度分红密集实施期。同花顺iFinD数据显示，截至5月28日记者发稿，已有1353家A股上市公司发布2025年年度权益分派实施公告。

分红力度进一步加大

随着A股上市公司2025年度分红方案密集落地，投资者也将陆续收到来自上市公司的现金分红。5月27日，宁夏建材集团股份有限公司发布2025年年度权益分派实施公告。其以公司总股本约4.78亿股为基数，每股派发现金红利0.16元(含税，下同)，共计派发现金红利7650.9万元。股权登记日为6月3日，现金红利发放日为6月4日。

5月25日，宁夏凯添燃气发展股份有限公司公告显示，该公司以现有总股本2.345亿股为基数，向全体股东每10股派0.30元现金。股权登记日为6月1日，现金红利发放日为6月2日。

此外，从实施进展来看，截至5月27日，已经有725家上市公司完成分红。

5月19日，宁夏晓鸣农牧股份有限公司发布公告，公司向全体股东每10股派发现金股利2.5元，派发现金红利共计4641.9

万元。本次年度分红已于5月26日划入股东账户。

青龙管业集团股份有限公司发布的公告显示，以公司现有总股本剔除已回购股份后的3.3亿股为基数，向全体股东每10股派1.2元现金。现金红利已于5月26日派发完毕。

值得注意的是，上市公司分红力度进一步加大。部分上市公司在落地2025年度分红的同时，还披露了2026年年度分红方案。例如，三七互娱网络科技股份有限公司2026年第一季度权益分派实施公告显示，该公司将向全体股东每10股派送现金股利2.10元(含税)，股权登记日为6月1日。

“稳定的现金分红通常是上市公司财务健康、现金流充裕的重要信号之一。”北方民族大学经济学院教授张晓凤在接受《证券日报》记者采访时表示，“能够持续、稳定地进行现金分红的公司，往往具备扎实的盈利基础、健康的资产负债结构和良好的公司治理水平。这不仅反映出企业有‘真金白银’可供分配，更意味着管理层对未来的经营前景有足够信心。对于投资者而言，稳定分红既是即期回报的保障，也是筛选优质标的的有效参考指标。”

高股息标的配置价值凸显

在上市公司分红密集落地之



部分A股公司在推进2025年年度分红实施的同时，还披露了2026年年度分红方案。例如，三七互娱网络科技股份有限公司2026年第一季度权益分派实施公告显示，该公司将向全体股东每10股派送现金股利2.10元

同花顺iFinD数据显示，截至5月28日，在已披露分红实施公告的1353家上市公司中，有股息率数据披露的公司为836家，其中149家上市公司的股息率(税前)超过2%，超过一年期定期存款利率。在前述149家上市公司中，有66家公司股息率(税前)超过3%。其中，深圳汇洁集团股份有限公司的股

息率(税前)超8%，位居A股市场前列。

从行业分布来看，按照证监会行业分类，高股息公司主要集中在食品制造业、专用设备制造业、化学原料和化学制品制造业、医药制造业等行业。

宁夏嘉丰基金管理有限公司总经理卢柯青向《证券日报》记者表示，上市公司大面积分红与一

年多次分红的普及正在重塑市场预期。“过去机构配置高股息资产往往集中于银行、能源等传统板块，如今越来越多的细分行业龙头也加入现金分红行列，这为投资者提供了更为丰富的选择。在无风险利率持续下移的背景下，这些能够持续创造自由现金流并愿意与股东共享的上市公司，其配置吸引力正在进一步凸显。”

多家A股公司布局固态变压器赛道

■本报记者 贺玉娟

在AI算力和电力需求的催化下，SST(固态变压器)技术正悄然成为电力设备领域的新风口。《证券日报》记者注意到，近期，已有多家上市公司宣布布局SST赛道。

SST作为一种中高压直挂的电力电子设备，区别于传统工频变压器“铁芯+绕组”的电磁感应路径，其利用功率半导体器件，直接在中压侧与直流低电压侧之间构建起高频“电力直通桥”。这一架构省去了笨重的工频变压器、多级整流器及滤波装置，将复杂的变电环节浓缩于方寸之间。今年以来，人工智能数据中心(AIDC)的持续火爆，将SST这种高度集成化的电力电子解决方案推向了台前。

企业争相抢滩

5月28日，广州智光电气股份有限公司(以下简称“智光电气”)联合华能清洁能源研究院在南京发

布SST新产品。在产品发布会上，智光电气总裁姜新宇表示：“‘十五五’期间，在新型电力系统与节能装备升级的背景下，SST作为核心配套设备，将直接受益于本轮投资热潮，SST已从‘技术概念’成为数字能源基础设施的必选项。”

5月22日，在2026储能高质量发展峰会上，北京海博思创科技股份有限公司(以下简称“海博思创”)宣布在算电协同领域形成发电侧、机房侧两大解决方案。其中机房侧将聚焦高端算力电能质量要求，研发定制化SST解决方案。相关产品预计将于2026年底发布。此前，5月15日，华为技术有限公司(以下简称“华为”)在东莞举办的2026全球AIDC产业论坛上，正式发布源网荷储AIDC战略，其中在Watt(电力电子技术)方面，华为方面称，将打造以电网友好UPS(不间断电源)和构网型储能为核心的MIMO(多输入多输出)供电架构，并将逐步演进至以SST技术为核心的融合构网型能源路由器。

5月14日，深圳可立克科技股份有限公司在投资者调研现场披露了公司SST产品最新进展情况，该公司目前已成功开发出10kV电网级固态变压器配套中高频变压器产品，同时正加快35kV电网用固态变压器中高频变压器样机研发。5月12日，江苏安靠智电股份有限公司发布公告称，公司与苏州星辰瀑布电力科技有限公司签订合作协议，投入3000万元委托研发资金推进SST工程样机开发，计划在18个月内完成。

而在此之前，4月初，北京四方继保自动化股份有限公司就已率先发布SST1.0产品，并宣布该产品已实现量产。此外，亦有多家上市公司宣布SST产品正在送样检测阶段。

SST引发资本竞速

为何SST吸引了众多企业布局?珠海黑崎资本投资管理合伙企业研究所所长贾小龙在接受《证券日报》记者采访时表示，SST的火

爆本质上得益于能源结构转型与算力需求爆发两大超级周期的交汇。“SST恰好踩在了两条主线的交叉点上——既是电网现代化的‘刚需’，又是算力基础设施的‘标配’。”他进一步表示，2025年以来，SST赛道已迎来资本密集布局期。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示：“众多企业纷纷布局SST赛道，核心驱动力源于三方面：一是下游应用场景需求集中爆发，市场对高效智能电力设备的需求愈发迫切；二是核心技术成熟度持续提升，商业化可行性逐步显现；三是政策利好明确，市场前景广阔，有望成为企业新的利润增长点。”

深圳市排排网基金销售有限公司研究总监刘有华则认为，市场看好SST这一技术趋势，基于以下几点核心驱动力：首先是AI算力的刚性需求。英伟达明确要2027年推出的AI芯片架构将强制配套SST，不支持该配置的产品将被边缘化；其次是政策与算电协同

驱动。国家将“算电协同”纳入新基建，SST成为绿电直供关键载体，且被列入节能装备推广目录；最后是广阔的千亿元级市场蓝海，未来成长空间巨大。

“资本市场看好SST，核心在于其能彻底解决传统变压器在效率、体积、智能化水平等方面的固有痛点，深度融合能源转型与智能电网建设的大趋势。”郭涛认为，厂商提前布局，既能抢占技术制高点，也能在电力设备升级换代浪潮中抢占市场先机。

尽管前景广阔，SST距离大规模商业化仍有距离。“SST大规模放量预计在2028年至2030年。”贾小龙认为，当前产业仍处于“从0到1”的验证期，波动难免，但趋势不可逆转。他表示，SST初始投资虽仍是传统方案的2倍至3倍，但考虑到节省占地、运维简化、效率提升和辅助设备减少，全生命周期回收期已压缩至5年至7年。“随着SiC(碳化硅)成本持续下降，TCO(总拥有成本)优势将在2028年后全面显现。”

汽车之家打响“内容—交易—服务”突围战

■本报记者 袁传玺

5月28日晚间，汽车之家发布2026年第一季度未经审计财务业绩。财报显示，该公司第一季度总营收为10.5亿元。面对一季度传统的汽车销售淡季及宏观环境的波动，汽车之家积极深化内容生态壁垒、加速AI技术落地，同时持续深耕全产业链服务布局，加速打通线上线下一体化交易闭环，打造一站式汽车综合服务平台的战略布局成效初显。

汽车之家董事长兼CEO刘斥表示：“2026年以来，公司向一站式交易服务平台全面跃迁，依托内容生态、新零售、AI科技、二手车等多元业务板块，纵深布局全链路服务体系。未来，公司将始终坚持长期主义的发展理念，持续探索汽车消费服务新赛道，以精细化运营与AI技术赋能服务提效，持续筑牢一站式服务核心壁垒。”

从“增量红利”到“存量裂变”的必经之路

中国汽车市场正处在电动化、

智能化主导的结构性转型深水区。2025年，行业价格战持续加剧，车企盈利压力普遍加大。受此影响，主机厂纷纷收紧营销预算、优化投放结构，传统汽车垂直媒体受影响最大。

数据显示，2025年，汽车行业广告投放规模同比收缩约7%，其中燃油车企厂商削减最为明显。与此同时，投放结构加速向新渠道迁移——短视频、直播、私域及线下体验正成为车企预算的新流向。据统计，2025年上半年，抖音、快手两大平台合计占握车企营销预算的54.8%，传统垂媒流量份额已跌破15%。

这种行业环境的剧变，叠加公司自身战略转型的阶段性特征，共同构成了汽车之家当前业绩承压的双重根源。一方面，新车市场增速放缓，广告主预算收缩，直接影响垂媒平台的传统广告收入；另一方面，公司正处于从资讯平台向交易服务平台转型的关键期，内容生态升级、新零售布局及AI技术投入在短期内推高了运营成本，而新业务尚未形成规模化的收入贡献。

尽管面临多方压力，汽车之家之业务转型布局正在加速落地，展现出强大的战略定力。

在内容生态方面，全球化布局迈出关键一步。今年3月份，公司在泰国正式上线海外内容平台“YESAuto”，覆盖100款中国新能源车，收录逾1万条产品参配信息。借势曼谷国际车展，YESAuto实现全网曝光量突破1.4亿次、互动量超53万次，为“中国车出海”提供了强有力的舆论支持。国内方面，“汽车之家”MCN达人生态持续优化，跨领域优质创作者突破650位，新媒体端累计触达用户规模近1.5亿。

QuestMobile数据显示，今年3月份，汽车之家移动端日均用户量达8073万，同比增长4.9%，流量“护城河”依然稳固。

在新零售领域，汽车之家以“汽车之家商城”为核心，布局“在线购车”服务，并已经在西安和深圳两个城市落地，同时推出“四大保障”体系：官方认证车源、资金全程监管、价格公开透明、订金无忧可退，试图破解行业“信任缺失、交易繁琐”的核心痛点。

AI赋能方面，汽车之家通过“AI智能雷达”捕捉行业趋势，并应用“反漏斗模型+智能分发模型”的组合策略提升流量转化效率，降低车企与经销商的获客成本。二手车业务则上线全流程卖车服务平台“YesAuto”，覆盖100款中国新能源车，收录逾1万条产品参配信息。借势曼谷国际车展，YESAuto实现全网曝光量突破1.4亿次、互动量超53万次，为“中国车出海”提供了强有力的舆论支持。国内方面，“汽车之家”MCN达人生态持续优化，跨领域优质创作者突破650位，新媒体端累计触达用户规模近1.5亿。

海尔人主后的长期主义与股东回报

面对行业变局，汽车之家选择以长期主义推进战略升级，而大股东海尔集团的支持成为关键背书。从战略逻辑看，海尔布局汽车赛道并非追逐新车增量，而是瞄准万亿元级汽车后市场机会。当前，能够同时掌握“线上数据入口”与“线下服务出口”的平台，才是存量时代最具价值的标的。汽车之家拥有线上流量优势，海尔旗下卡泰则具备线下网络、整备能力、交易系统及金融协同能力，双方融合正在构建“线上+线下”全链

路闭环。

为加强投资者信心，汽车之家董事会已批准派发新一轮现金分红。根据公司的股息政策，董事会已批准派发每股美国存托股0.66美元，或每股普通股0.1650美元的现金分红，将以美元支付给于2026年7月2日休市后登记在册的美国存托股及普通股持有人，分红总金额约为人民币5亿元。稳定的分红政策，不仅体现了公司健康的财务状况，更传递出对未来发展的坚定信心，进一步夯实了投资者的信任基础。

分析人士认为，汽车之家当前面临的业绩压力，本质上是转型期的“阵痛”。在存量运营时代，垂媒平台的价值重估不仅取决于短期财务表现，更在于其能否打通“看车—选车—买车—用车—卖车”的全生命周期服务闭环。随着海尔与卡泰的深度融合，以及泰国等海外市场的拓展，汽车之家正在从单一的信息服务平台向综合性汽车服务生态演进。对于投资者而言，在负估值安全边际与长期转型弹性的双重逻辑下，汽车之家价值修复值得持续观察。

腾讯游戏“三板斧”：IP“活化”、全球化和AI覆盖

■本报记者 李豪悦

5月27日晚间，SPARK 2026腾讯游戏发布会一口气公布了42款游戏产品动态，其中包括15款新品。记者梳理发现，此次发布会并非简单的产品罗列，而是腾讯游戏未来战略方向的集中展示。

从IP价值深挖、全球化生态到AI深度覆盖，腾讯游戏正在构建新的竞争壁垒。

深挖IP价值 提升产品生命周期

腾讯的2026年第一季度财报显示，其国内游戏流水同比增长近6%，《王者荣耀》和《和平精英》《三角洲行动》流水均创新高。腾讯高管在电话会上透露，长青游戏阵容已从2022年的6款增至2025年的15款。

长青游戏的增长，离不开腾讯长期对游戏IP进行价值挖掘和跨界增值。

本次发布会，针对公司最大的长青游戏《王者荣耀》，腾讯继续通过内容、技术以及赛事方面提升IP活力；《三角洲行动》则公布与景德镇御窑博物院联动，将游戏IP与传统文化资源对接，探索IP的跨界增值空间；《和平精英》IP的影视化同样引人注目。发布会上披露了围绕《和平精英》IP打造的真人电影、动画番剧以及真人剧集等，塑造了一个围绕游戏搭建的多元内容宇宙。

在旗下，《英雄联盟》IP衍生出沉浸式音乐秀《双城之战》落地上海，将数字IP转化为线下文旅消费场景。值得一提的是，发布会上公布了围绕知名国漫IP打造的游戏《异人之下》，游戏的预约用户已突破3000万人。

“无论是立足游戏IP向外探索，还是挖掘其他文娱IP价值进行游戏化创作，核心都是将IP从单一的产品标识，升级为可跨媒介、跨场景持续产生价值的战略资产。在行业存量竞争时代，拥有能深度连接用户情感的长线IP，持续‘活化’IP，意味着更低的获客成本和更长的用户生命周期。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者如是说。

技术支持和资源调配 深化全球化布局

本次发布会上，投资篇是重中之重，它清晰地展示了腾讯游戏的全球化正从早期参股分红，进入深度研发与运营的“深水区”。

发布会上，共有16位外籍开发者出境，他们分别来自腾讯游戏在海外不同国家投资的重点项目。例如，新西兰厂商Grinding Gear Games介绍了《流放之路：降临》；芬兰厂商Remedy Entertainment(以下简称“Remedy”)带来了《控制：共振》；挪威厂商Funcom公布了《沙丘：觉醒》的全新动态；还有波兰、捷克、加拿大、美国等多个国家的游戏厂商公布了相关内容。

在研发参与上，法国游戏公司育碧将旗下游戏《彩虹六号：攻势》的国服发行、底层反作弊以及匹配系统重组都交给了腾讯负责；此外，《控制：共振》因为腾讯的参与，让这款游戏成为Remedy公司本地化程度最高的产品；加拿大厂商Digital Extremes研发的《星际战甲》，腾讯调用了在美国工作室的资源参与研发，缓解其产能压力。

此外，由腾讯投资的《湮灭之潮》，其制作人宣布游戏将迎来技术攻坚。值得一提的是，这款大投资的动作冒险游戏被视为国产单机潜力股。

2026年第一季度财报显示，腾讯国际市场游戏收入达188亿元，同比增长13%。

杨怀玉认为，一直以来，腾讯的全球化投资一直遵守“投资不干涉”的原则，但是在技术支持和资源调配上的帮扶却在持续增加，这也是腾讯全球化步伐一直顺畅进行的原因之一。此外，腾讯在国内拥有强大的社交分发能力和运营经验，这套能力向海外输出也形成了一种独特的竞争优势，为引进海外研发的游戏起到了重要帮助。

AI从“辅助工具”迈向“生产核心”

2026年，大厂之间的AI竞争早已白热化。游戏作为AI应用落地的关键领域，腾讯也在加速对游戏AI的投入。

据记者统计，此次发布会共计6款游戏都提到了对AI技术的使用。其中，《和平精英》的AI NPC在历经多次迭代后，玩法累计体验用户目前已达1.1亿。不仅如此，《和平精英》还将推出行业内首个由策略大模型驱动的AI明星队友“小田”，其AI功能从工具型向情感型升级，已具备独立故事背景与记忆功能。

除此之外，今年还新设One More Thing环节，全部聚焦AI，其中包含2个游戏AI技术产品和一款由腾讯游戏、腾讯SSV数字文化实验室联合景德镇市文化和旅游局、景德镇御窑博物院、景德镇市非遗共同打造的官方首款瓷业经营小游戏《数字景德镇·瓷都小匠》。

例如，腾讯旗下AI工具MagicDawn发布全球首个跨平台神经动态全局光照方案(NDGI)并宣布全面开源，该方案将突破传统全局光照的技术瓶颈，将光照表现力提升至全新维度，全球开发者都可以使用这种高质量的神经光照能力；同时，AI游戏创作平台“代号Craft”首次曝光，用户可通过自然语言生成2D与3D游戏雏形；发布会还预告了首款瓷业经营小游戏《数字景德镇·瓷都小匠》即将上线，该游戏融合AI数字人与AI 3D生成技术，展示AI在文化传承与模拟经营中的结合。

此次AI展示的最大特征是，AI在游戏中的应用，不再停留在NPC对话或匹配优化层面，而是深入游戏核心内容制作，从“辅助工具”向“生产核心”演进。

2026年第一季度，腾讯资本开支约312亿元，主要用于AI相关投入。腾讯控股董事会主席兼首席执行官马化腾表示，该公司在AI产品上取得显著突破，并持续以AI赋能核心业务增长。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示，当前，腾讯游戏在AI上的深入投入将为公司游戏业务带来三方面优势。首先，AI渗透建模、光照、编程等核心管线，大幅压缩研发周期与成本，将带来工业化效率的质变；其次，具备长期记忆的AI队友覆盖超亿级用户，将功能性工具转化为情感资产，实现用户黏性的重构；最后，将MagicDawn等底层技术开源，旨在移动端高品质渲染领域建立事实标准，有望争取行业标准话语权。