公司零距离·新经济 新动能

温氏股份：让鸡有鸡味肉有肉香

本报记者 丁 蓉

当“中华土鸡”登上2026年央视春晚舞台，其不仅成了荧幕上飘香的年味符号，更唤醒了无数国人惦记已久的那口纯正“乡土味”。

从“够吃”到“好吃”，大众消费需求正在升级。“消费者追求的‘乡土味’，要让肉有肉香，鸡有鸡味，这意味着从育种到养殖，再到供应链，每一个环节都要经得起追问。好食材的背后，是整条产业链链条在持续耕耘。”近日，温氏食品集团股份有限公司（以下简称“温氏股份”）董事、总裁黎少松在接受记者采访时表示。

在扎实的养殖业务基本盘之上，温氏股份不仅持续进行育种研发，而且将供应链延伸到下游。这家养殖业头部公司是怎样将鲜美的中华土鸡、飘香的黑猪肉等高品质肉食一路送达消费者的餐桌？日前，《证券日报》记者就此进行调研。

从种源破题：把“肉香”写进育种标准

让“肉有肉香”“鸡有鸡味”，消费者餐盘升级的第一道关口在源头——育种。

“育种是养殖产业上游高技术壁垒环节，这也正是温氏股份的强项，是温氏股份构建核心竞争力的关键。”温氏股份首席科学家、广东中芯种业科技有限公司（温氏股份控股子公司）董事长吴珍芳表示。

温氏股份早在1994年、1998年就先后启动了家禽、猪的育种，建立了以市场为导向的育繁推一体化商业化育种体系。

今年，温氏股份参与完成的“华系种猪育种技术与核心种源创制及应用”项目获得国家科学技术进步奖一等奖。

这是我国生猪种业首次斩获该奖项，标志着我国高端种猪育种技术已跻身国际领先水平，实现了生猪核心种源的高标准自主可控。

在猪育种领域，温氏股份自主研发育种的本土化大黑猪，繁殖力高，肉质鲜香。《证券日报》记者了解到，该公司针对不同市场需求，持续开展本土化瘦肉型猪选育工作，已经形成多种优质商品肉猪资源。

在鸡育种领域，温氏股份经过长期研发攻关，培育出新兴矮脚黄鸡、新兴黄鸡2号、新兴竹丝鸡3号、新兴麻鸡4号、天露黑鸡、天露黄鸡、温氏青脚麻鸡2号、天露黄鸡2号、温氏麻黄鸡3号等品种。该公司纯种鸡品种及其存栏规模行业领先，拥有57个中华土鸡优质鸡纯系和肉鸡品种（配套系），基本上覆盖了我国市场上所有优质中华土鸡品种，是国内掌握中华土鸡优质鸡遗传资源最多的企业之一。

“为了满足不同消费者的需求，温氏股份育种的思路，已经从‘够吃’转向‘好吃’。育种标准里，不光追求瘦肉率高，还要兼顾口感、风味和营养均衡，让蛋白更‘优质’。”吴珍芳对《证券日报》记者表示。

数智化养殖：把“好种”养成“好肉”

有了充沛的育种资源，如何把“好种”养成“好肉”，这考验的是养殖端的能力。

在温氏股份的养殖场中，一批“新员工”上岗：巡检机器人、AI（人工智能）兽医、出苗点数机器人等。这些“新员工”有着不同的职责分工。

记者看到，在养猪场内，巡检机器人沿着轨道按预设路线缓缓滑行，传感器实时采集每一栏猪只的体温、采食量和活动数据。

根据巡检机器人采集的数据，物联网系统为猪群通风、清粪，提供舒适的生长环境。智能饲喂硬件为猪群更换洁净的饮用水和饲料，提供丰富的营养。

“一头猪该补充什么营养，吃多少量，不再是老师傅凭经验拍脑袋，而是算法在毫秒之间完成计算。”温氏股份数字流程部部长邝颖杰表示。



图①温氏股份总部　图②工作人员进行实验　图③机器人沿轨道巡检　公司供图

温氏股份与华为联手打造的AI兽医，改变了传统畜禽养殖的诊疗模式。AI算法能实时识别畜禽行为异常，一旦出现采食下降、精神萎靡等苗头性问题，预警信息可以第一时间推送至管理员终端。“以前鸡群生病，得等鸡群管理员赶过来，山路远的话要大半天；现在拍张照片、说下症状，一会儿就能收到治疗方案，省心多了。”养殖户李先生向《证券日报》记者表示。

AI兽医不仅快，而且对疾病判断精准。其打通疾病“预测—预警—预防—诊断—治疗”全链路，实现24小时“专家在线”守护畜禽健康。截至目前，温氏股份AI兽医项目已在公司猪业和鸡业完成试点落地，并展现出显著的经济效益。通过精准处方推荐，实现单只药费降低约5%，预计每年可为公司带来千万元级成本节降。

温氏股份副总裁、董事会秘书蒋荣金向记者介绍：“公司持续加码数智化转型，引入AI、云计算、物联网、大数据等技术，推动前沿技术在养殖生产与管理场景的应用，目前已在配怀舍、分娩舍、家庭农场、出苗点数、智能免疫和生物安全防控等场景形成较为成熟的应用。”

供应链突围：把“新鲜”送到餐桌

作为传统养殖企业，温氏股份过去以毛鸡、毛猪批发销售为主，离终端消费者较远。2017年，温氏股份提出转型升级战略，向产业链下游延伸，发力食品食材业务，打通销售渠道，把新鲜肉食一路“护送”到消费者厨房。

为了让消费者更加便捷地买到高品质肉食，拓展渠道是最直接的抓手。

“通过调研发现，可溯源、新鲜、有品牌信誉保障，这些都是消费者愿意为肉食支付溢价的因素。”温氏股份董事、肉食事业部总裁温蛟龙表示，“近年来，温氏股份积极对接零售端，包括叮咚买菜、小象超市等生鲜电商平台。依托下游渠道贴近消费者的天然优势，温氏股份不再只是被动供货方，而是依据消费者对营养与口感的真实意见，定制品种选育、饲料配方、养殖标准、分割方法、加工方式等。”

例如，温氏股份推出的亚麻籽土鸡，上市不久就成为热销单品。这款产品正是打通“上游育种、中游养殖、下游渠道”全链条的成果，从源头到餐桌构建起品质闭环。

依托渠道端持续沉淀的消费数据，温氏股份从过去“以产定销”模式转向“以销定产”模式，不断推出符合市场需求的肉食产品，包括天露矮脚黄鸡、天露凤鲜鸡、天露黑鸡、鲜猪蹄，以及功夫窑鸡等熟食产品。

对温氏股份而言，下游食材与食品业务能有效对冲猪、鸡周期涨跌带来的业绩波动，提升产品附加值，把源头的品质优势转化为持续的市场竞争力，迈向高质量发展。

尽管当前猪价仍处低位，黎少松表示：“温氏股份打造的肉食业务新增长极正快速‘生长’，成为穿越周期的多元增长曲线之一。公司已完成清晰的规划布局。今天种下的种子，将成为明天温氏的竞争优势。”

风范股份：推进“能源+智能装备”双主业布局

本报记者 陈 红

11月17日下午，常熟风范电力设备股份有限公司（以下简称“风范股份”）召开2026年第三季度业绩说明会。公司高管围绕业绩持续性、现金流波动、订单获取、行业竞争、海内外业务布局等市场关注话题作出回应。

公告显示，2026年前三季度，风范股份实现营业收入25.73亿元，同比增长27.04%；归属于上市公司股东的净利润1.23亿元，同比增长473.83%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.14亿元，实现扭亏。

此前，风范股份通过收购苏州晶樱光电科技有限公司（以下简称“苏州晶樱”）股权跨界进入光伏领域，受行业周期影响，光伏板块持续亏损，拖累上市公司整体经营。今年上半年，公司完成该资产剥离，苏州晶樱不再纳入合并报表。三季报显示，今年前三季度业绩增长，一方面来自铁塔板块业务增长，另一方面得益于剥离苏州晶樱后业务结构的优化。

数据显示，风范股份今年前三季度经营活动现金流净额426万元，较上年同期-2.61亿元明显改善，但第三季度单季经营现金流净额同比下滑69.43%，主要原因为当期采购货款及票据保证金支出增加。截至2026年9月末，公司货币资金18.05亿元，较2025年末增加4.66亿元，流动性较为充裕。

对于《证券日报》记者关于“第三季度经营现金流下滑及后续改善举措”的提问，风范股份副董事长、财务负责人宋兆庆表示：“公司主要客户为国家电网有限公司、中国南方电网有限责任公司，回款结算存在行业周期特征，后续将强化应收账款管理，加大回款力度，不断改善现金流质量。”

宋兆庆进一步表示：“公司今年前三季度经营现金流已经转正，货币资金储备充足，资产负债率较年初回落，偿债能力有所改善；后续将结合经营节奏，持续优化债务结构，合理统筹融资安排。”

剥离光伏资产后，市场聚焦铁塔主业短期经营表现。宋兆庆表示：“公司已中标国内特高压、配网以及海外工程总承包（EPC）多个重点项目，当前产能利用率较为饱和。”

铁塔行业竞争不断加剧，如何守住盈利与市场份额成为现实问题。风范股份董事会秘书王毓玮表示：“面对行业竞争，公司将立足主业，依靠创新优化产品结构，提升产品品质与项目履约能力，通过内部管理推进降本增效，巩固自身市场地位与综合竞争力。”

在短期经营现状之外，管理层还就中长期业务布局、行业环境和业绩增长路径作出解答。

风范股份副董事长、总经理范立义表示：“公司将把握国内市场的电网建设机遇，维护好核心客户，积极参与特高压、配网项目招投标。同时，依托海外市场已有的项目经验拓展客户资源，提高海外业务占比。”

展望未来，范立义称，随着“十五五”时期新型电力系统建设持续推进，电网投资维持高位，行业需求具备稳固基础，但行业竞争压力同步加大。公司将秉持“稳中求进、守正创新”原则，推进“能源+智能装备”双主业布局；依托技术、产能、客户及品牌积累优化业务布局，把握电网建设机会拓展业务，同时强化内部管理，改善盈利与现金流水平，夯实经营基础。

TCL中环加码半导体硅片子公司

本报记者 桂小笋

日前，TCL中环新能源科技股份有限公司（以下简称“TCL中环”）发布公告，就发行股份收购控股子公司中环领先半导体科技股份有限公司（以下简称“中环领先”）少数股权相关事项进行说明。公告显示，收购完成后，公司对中环领先的持股比例将从32.72%提升至98.52%，进一步强化半导体材料核心主业布局，把握行业量价齐升的上行窗口，加速向全球头部半导体硅片厂商阵营迈进。

TCL中环管理层近日在接受媒体采访时，就公司的双主业发展思考、中环领先当前的状况及未来布局等进行了说明。TCL中环董事、首席执行官欧阳洪平告诉《证券日报》记者，公司未来将继续以新能源光伏和半导体材料为核心的双主业经营，针对不同的业务，将适时推进战略布局、优化业务结构、提升市场占有率。

公告信息显示，本次交易由发行股份购买资产与募集配套资金两部分构成。一方面，TCL中环拟向50名交易对方发行股份，购买中环领先65.80%的股份，发行价格确定为7.59元/股；另一方面，TCL中环拟向包括控股股东TCL科技集团股份有限公司（以下简称“TCL科技”）在内的不超过35名特定对象发行股份募集配套资金，金额尚未确定，主要用于中环领先项目建设，其中TCL科技拟认购募集配套资金发行股份总数的20%至30%。本次交易预计构成重大资产重组与关联交易，不会导致上市公司控制权发生变化。

TCL中环通过本次股权收购，对中环领先的持股比例将由32.72%提升至98.52%。这有助于提升TCL中环对半导体核心资产的管理效率和资源配置，更好地支撑中环领先产能扩张与技术投入。

“光伏业务方面，我们将继续推进适度一体化和全球化战略，加速恢复晶体晶片的相对竞争力，提升电池组件的业务能力，优化业务结构，加快全球重点市场开拓步伐，尤其着重提升BC技术转化和专利运营能力。”欧阳洪平介绍，“半导体硅片业务方面，我们会顺应下游半导体产业的发展趋势和需求，巩固特色工艺产品的全面竞争优势，持续提升逻辑存储等产品比重，加快产能建设和战略客户覆盖，实现全球领先。”

此外，公司管理层介绍，交易完成后，TCL中环持股比例的提升，有助于中环领先的决策和管理效率提升，加速全球领先的战略执行。配套募资将加速新增产能项目落地，进一步提升半导体硅片业务的规模和行业地位。公司将持续支持中环领先技术突破与规模扩张，推动其巩固国内龙头地位、冲击全球第一阵营，提升上市公司长期价值。

华天科技下属企业参设半导体装备产业基金

本报记者 刘 欢

11月17日，天水华天科技股份有限公司（以下简称“华天科技”）发布公告称，公司下属企业西安天利投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“西安天利”）拟认缴7500万元，参与设立总规模5.33亿元的江苏盛宇芯天产业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“盛宇芯天”），基金将定向投资国内未上市半导体装备企业。同日，盛宇芯天已完成相关登记注册，并取得丹阳市政务服务管理办公室颁发的营业执照。

除华天科技外，上市公司苏州瑞玛精密工业集团股份有限公司（以下简称“瑞玛精密”）、南京科思化学股份有限公司（以下简称“科思股份”）、江西晨光新材料股份有限公司（以下简称“晨光新材”）也出现在有限合伙人名单中。

如今，越来越多产业链企业选择以产业基金为抓手，提前布局上游装备、材料等环节。

资本协同布局装备赛道

公告显示，盛宇芯天的认缴出资总额为5.33亿元。其中，上海盛宇股权投资基金管理有限公司（以下简称“上海盛宇”）作为普通合伙人，认缴出资450万元，认缴比例0.85%；西安天利作为有限合伙人，认缴出资7500万元，认缴比例14.08%；其他十名有限合伙人合计认缴出资4.53亿元，合计认缴比例85.07%。其中，瑞玛精密、科思股份、晨光新材分别认缴出资4800万元、3000万元、3000万元，认缴比例分别为9.01%、5.63%、5.63%。

盛宇芯天合伙期限为15年，其中前10年为投资期，后5年为退出期。经普通合伙人决定，存续期最多可以延长两次，每次一年。资金将直接或间接投资于中国境内半导体装备领域的未上市企业股权；闲置资金可投资于低风险的现金管理产品，不得直接投资于二级市场股票，但所投资企业上市后基金所持股份的未转让部分及其配售部分除外。

华天科技相关负责人向《证券日报》记者表示：“产业基金的投资方向与公司集成电路封装测试主业具有战略协同性，有助于公司挖掘产业链适配标的与潜在合作机会，推动公司整合产业资源。依托与专业投资机构的合作，公司能够充分利用在半导体行业的资源优势和专业投资机构的基金运作及投资管理经验，培育新的利润增长点，进一步夯实公司综合竞争力。”

参与出资的瑞玛精密、科思股份、晨光新材也各自基于业务寻找协同空间，涵盖精密结构件配套、新材料应用拓展及新质生产力赛道布局等方向。

广州豪富科技股份有限公司创始人、董事长张荔在接受《证券日报》记者采访时表示：“封测、精密制造、新材料等不同领域产业主体共同入局，把各自的产业资源、应用场景和投资视角汇聚在一起。对产业链而言，既可以帮助龙头企业围绕主业延链补链，也能为初创企业带去产业对接通道，推动技术落地转化，最终实现产业生态共同成长。”

发挥优势共建产业生态

华天科技的动作，是当前半导体产业链的一个缩影。国内封测、存储等多家半导体产业链上市企业都在通过参与产业基金的方式，发挥自身产业优势，共建本土半导体产业生态。

同为封测企业的江苏长电科技股份有限公司（以下简称“长电科技”），通过全资子公司上海云鲛龙企业管理有限公司认缴出资4.04亿元参与设立交融芯智（上海）私募投资基金合伙企业（有限合伙），基金认缴出资总额13.46亿元，主要投向半导体芯片成品制造、测试及产业链上下游项目。今年9月份，该投资基金已于中国证券投资基金业协会完成私募投资基金备案登记手续，并取得了《私募投资基金备案证明》。通富微电子股份有限公司同样出资参与多个产业基金，投向覆盖半导体及泛半导体领域的装备、材料、芯片器件、零部件等。

存储芯片企业兆易创新科技集团股份有限公司（以下简称“兆易创新”）同样节奏密集。今年3月份，公司出资4亿元认购上海石溪兆易智芯创业投资合伙企业（有限合伙）25.87%份额，成为第一大有限合伙人，该基金认缴出资总额15.46亿元，其中投向集成电路领域的金额不低于认缴出资总额的70%，主要对集成电路等行业的未上市企业进行股权投资，投资聚焦早期企业、中小企业及高新技术企业。今年6月份，该基金已在中国证券投资基金业协会完成备案。

在张荔看来，产业企业手握一线工艺、供应链与场景资源，而投资机构拥有成熟的项目挖掘、基金运营和投后管理体系。二者结合，能够延伸产业主体的触角，持续挖掘新业务机会，培育新的盈利支点。

中稀有色：稀土业务稳步发展

本报记者 丁 蓉

11月17日，中稀有色金属股份有限公司（以下简称“中稀有色”）举行2026年第三季度业绩说明会。该公司第三季度实现归属于上市公司股东的净利润3.48亿元，同比增长532.33%，环比增长49.72%。

中稀有色主要从事稀土矿开采、冶炼分离、深加工以及有色金属贸易业务，生产产品包括稀土精矿、混合稀土、稀土氧化物、稀土永磁材料等。中稀有色是广东省内唯一合法稀土采矿权人，拥有广东省内目前已获批的全部稀土采矿证。广东省是我国离子型稀土资源大省，中重稀土资源储量尤为丰富，中稀有色拥有仁居稀土矿、五丰稀土矿和新丰稀土矿等多个稀土矿山。钨资源方面，中稀有色拥有丰富的钨矿资源，证内钨矿资源6.5万吨，并具有较好的增储潜力。铜资源方面，中稀有色参股的广东省大宝山矿业有限公司是华南地区最大的铜硫金属矿山，拥有丰富的铜硫资源，近年来持续稳产高产。

对于净利润大幅增长的原因及未来发展规划，中稀有色董事长杨杰在业绩说明会上对《证券日报》记者表示：“第三季度的利润增长主要得益于公司自身稀土主业毛利率修复以及参股企业大宝山公司投资收益增厚，稀土板块毛利率达20.9%，同比增加12.6个百分点。公司始终坚持做强做优稀土主业，同步拓展其他战略性资源，不断提升资源掌控能力，并加快在稀土下游应用领域的发展，逐步探索布局稀土高端应用材料等领域。”

当前，稀土产业呈现资源整合提速、集中度持续提升、全产业链一体化发展的态势。今年第三季度，中稀有色顺应产业发展趋势，采取了一系列资本运作。

今年8月份，中稀有色发布公告，拟在广东联合产权交易中心以公开挂牌方式转让所持广东东电化广晟稀土高新材料有限公司37%股权。根据此后发布的进展公告，公开挂牌期间，征集到东电化（中国）投资有限公司的受让意向，双方已签订正式产权交易合同，成交价为1.42亿元。

今年9月份，中稀有色进行磁材业务布局。根据公告，中稀有色拟以自有资金向全资子公司广东晟源永磁材料有限责任公司（以下简称“晟源公司”）增资3.06亿元，晟源公司是年产8000吨高性能钕铁硼永磁材料项目的实施主体。

在业绩说明会上，谈及这两次资本运作背后的考量，杨杰表示：“前者退出非核心参股，后者进而加固核心磁材平台，两者互补，共同服务于公司聚焦核心主业的战略考量。”

“稀土市场供给端总量调控，需求端传统应用领域需求稳固、新应用领域需求逐步抬升，供需紧平衡有望延续。随着低效产能加速退出，产业整合延续，市场将进一步集中，有利于头部企业的发展。”苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示。