

金价上涨叠加产能扩张 多家黄金上市公司一季度业绩报喜

■本报记者 王 僖

今年以来,国际金价延续上涨趋势,现货黄金价格从年初的约2600美元/盎司攀升至3200美元/盎司以上,并于4月14日创下3245.45美元/盎司的历史新高。国内金饰价格也一度同步突破1000元/克大关。

在国际金价屡创新高的背景下,今年一季度,A股黄金行业上市公司业绩迎来大幅增长。湖南黄金股份有限公司(以下简称“湖南黄金”)、山东黄金矿业股份有限公司(以下简称“山东黄金”)等头部公司相继发布业绩预告喜公告。

具体来看,4月10日晚间,湖南黄金发布2025年一季度业绩预告,报告期内,主要受公司金、锑产品销售价格上涨推动,公司预计一季度实现归属于上市公司股东的净利润3.25亿元至3.74亿元,同比增长100%至130%。

4月14日晚间,山东黄金发布2025年第一季度业绩预告。经初步测算,公司预计今年第一季度实现归母净利润9.5亿元至11.3亿元,同比增长35.74%至61.45%。

山东黄金有关负责人对《证券日报》记者表示,2025年第一季度,公司统筹优化生产布局,提升精细管理水平,显著提升运营效能,实现生产效率与资源利用率、

项目建设速度的协同提升。叠加黄金价格上行因素,公司利润同比增幅较大,顺利实现首季“开门红”。

除了金价上涨,资源整合带来的效率与资源利用率提升也是山东黄金业绩预增的重要原因。山东黄金有关负责人表示,过去一年,山东黄金在资源整合和项目推进方面取得了一系列成果,为公司稳产增产提供了坚实保障。

其中,境内方面,山东黄金加快推进新城金矿、焦家金矿资源整合开发工程等重点建设项目。三山岛金矿取得整合后的495万吨/年采矿许可证,目前正在办理建设项目核准、安设审查等手续,已经批复开工的三山岛金矿副井并筒掘进突破-1750米,刷新了亚洲最深竖井纪录。境外方面,卡帝诺资源有限公司纳穆蒂尼金矿项目建设工程按计划顺利进行。2024年11月初启动选厂项目带料试车,目前该金矿项目正处于试生产阶段,项目达产后,年处理矿石量950万吨,年均产粗金锭含金8.438吨。

此外,紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)于4月11日晚发布2025年一季报,数据显示,公司一季度实现营业收入789.28亿元,同比增长5.55%;归母净利润101.67亿元,同比增长

在国际金价屡创新高的背景下,今年一季度,A股黄金行业上市公司业绩迎来大幅增长



62.39%。紫金矿业称,业绩增长主要是公司生产运营管理能力稳步提升,主要矿产品产量实现增长;同时公司对金属市场的研判能力进一步提升,充分享受了金属价格上涨带来的收益。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者

采访时表示,随着黄金需求的增长和资源稀缺性日益凸显,企业需要通过加大勘探和开发力度来增加资源储备,提高自给能力。这一举措有助于降低生产成本,提高盈利能力,并增强企业的市场竞争力。

中国协新质生产力委员会

秘书长吴高斌对《证券日报》记者表示,今年一季度,多家黄金行业上市公司业绩预喜,行业前景可期,但当前金价的高位主要受到国际局势波动和通胀预期的影响,投资者在关注业绩增长的同时,也应密切关注市场动态和潜在风险。

紧抓半导体市场复苏机遇 韦尔股份去年净利润同比增长498.11%

■本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

4月15日晚间,上海韦尔半导体股份有限公司(以下简称“韦尔股份”)发布2024年年报。报告期内,公司实现营业收入257.31亿元,同比增长22.41%;归属于上市公司股东的净利润33.23亿元,同比增长498.11%。公司拟每10股派发现金红利2.2元(含税),预计分配现金红利总额为2.64亿元。

对于业绩增长的原因,年报显示,报告期内,全球半导体行业迎来复苏,AI(人工智能)推动消费电子需求回暖,汽车智能化加速,行业整体进入上行周期。公司抓住市场机遇,在高端智能手机市场产

品持续导入,汽车智能化渗透加速等因素的驱动下,经营业绩实现明显增长,营业收入规模创历史新高。与此同时,公司通过产品结构优化与供应链梳理增效,实现毛利率的改善和净利润的提升。

去年全年,韦尔股份主营业务收入为256.70亿元,较2023年增加22.43%。其中半导体设计业务产品销售收入实现216.40亿元,占主营业务收入的比例为84.30%,较上年增加20.62%;公司半导体代理销售业务实现收入39.39亿元,占公司主营业务收入的比例为15.34%,较上年增加32.62%。

在半导体设计业务中,作为营收主力军的图像传感器解决方案业务表现十分亮眼。报告期内,实

现营业收入191.90亿元,占主营业务收入的比例为74.76%,较上年增加23.52%。

“图像传感器解决方案业务的增长,主要是公司应用于智能手机及汽车市场的图像传感器营业收入规模实现了较大幅度增长。”韦尔股份在年报中表示。

从具体数据来看,报告期内,公司图像传感器业务来源于智能手机市场的收入约98.02亿元,较上年同期增加26.01%;来源于汽车市场的收入约59.05亿元,较上年同期增加29.85%。

智能手机市场方面,年报显示,公司推进产品结构优化及供应链结构优化,持续强化高端智能手机CIS(CMOS图像传感器)市场竞

争力。例如,韦尔股份推出1.2um 5000万像素的高端图像传感器OV50H,凭借优异的性能,被广泛应用于国内主流高端智能手机后置主摄方案中,伴随着产能顺利爬坡,公司在高端智能手机领域市场份额持续提升。

汽车电子市场亦展现出强劲的增长动能。年报显示,公司凭借先进紧凑的汽车CIS解决方案已经覆盖了ADAS(高级驾驶辅助系统)、驾驶室内部监控、电子后视镜、仪表摄像头、后视和全景影像等广泛的汽车应用。同时,汽车CIS产品表现出的优秀性能也帮助公司导入更多的新设计方案。

九方金融研究所联席所长胡洋辉在接受《证券日报》记者采访时表

示:“随着韦尔股份产品力的突破,越来越多的主力机型开始采用OV50系列作为主摄的CIS。2024年手机市场的修复成为CIS业绩放量的一大助力。此外,随着我国智能汽车行业的快速迭代,车载传感器的数量越来越多,光学镜头的数量也在增加,这也会带来CIS的增量。”

除传统优势领域外,2024年,公司在物联网、医疗市场方面的营收分别为7.60亿元、6.68亿元,同比增幅分别高达42.37%、59.35%,亦呈现加速增长趋势。

在研发投入方面,报告期内,韦尔股份半导体设计销售业务研发投入金额约为32.45亿元,占公司半导体设计销售业务收入的15.00%,较上年增长10.89%。

劲仔食品持续推动健康大单品战略 以高分红回报投资者

■本报记者 肖 伟

4月15日,劲仔食品集团股份有限公司(以下简称“劲仔食品”)在湖南长沙召开2024年年度股东大会。公司创始人、董事长周劲松表示:“公司将持续推动健康大单品战略,休闲鱼制品、禽类制品、豆制品等优质蛋白健康品类增长势头良好,劲仔深海鲷鱼、七个博士鹌鹑蛋和周鲜鲜鲜江酱干等拳头产品的营收和净利润均有明显增长。今年开始,我们将落实新一轮三年股东回报计划,持续回报广大投资者。”

年报数据显示,2024年,劲仔食品实现营收24.12亿元,同比增长16.79%;实现归属于上市公司股东的净利润2.91亿元,同比增长

39.01%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2.61亿元,同比增长39.91%。公司经营质量持续提升,这一增长得益于公司聚焦健康大单品战略,在产品创新、市场拓展以及渠道优化等方面均有进展。

在现场,一位投资者对公司执行健康大单品战略表示肯定:“休闲零食行业是门槛低、竞争激烈的行业,但是贵公司采取聚焦健康大单品的战略,成功培育出了年销售超15亿元的爆款大单品,快速建立了属于自己的护城河,形成了良好的市场品牌效应。”

对此,周劲松表示:“休闲零食行业虽然竞争激烈,但是头部企业的市场份额还有很大的提升空间。如果走‘广种薄收、到处撒网’

的路子,很难做出自己的特色。要做好大单品战略,产品竞争力是关键因素。”

《证券日报》记者了解到,公司在2024年推出多款行业首创新品。为提升产品核心竞争力,公司依托博士后创新创业基地、博士创新站、湖南省健康休闲食品工程技术中心等多个科研平台,打造健康零食科研高地,围绕“三零”“三减”“富营养素”等健康研发方向,不断创新引领品类高质量、健康化发展。

周劲松表示:“现在的消费者普遍拥有较高教育水平,不仅看重价格,更看重质量,懂得从产品的配方表、用料表来评估产品的健康水平。我们采取健康大单品战略,把产品竞争力的根深深扎入市场土壤中,才能迎着市场的风雨茁壮成长。”

正是因为劲仔食品在多个健康大单品中灌注了人力、物力和财力,多个大单品获得销售渠道的认可。2024年,零食专营渠道成为线下渠道的新增长点,公司已与零食很忙、赵一鸣、好想来等超过100家零食专营系统合作,覆盖超35000家终端门店,该销售渠道的全年营收同比增长超100%。

产品竞争力不仅带来了销售渠道的认可和支持,也转化为实实在在的含金量,并持续回报投资者。本次股东大会审议通过分红方案,拟每10股派发现金3元(含税)。加上此前的年度中期分红,2024年度公司分红金额将高达1.79亿元,占归属于上市公司股东的净利润的61%。值得一提的是,在本次股东大会上,劲仔食品还通过了

《未来三年股东分红回报规划(2025-2027年度)》议案,愿与广大股东共享发展红利。

劲仔食品董秘丰文姬向《证券日报》记者表示:“未来三年,若公司当年可供分配利润为正数,且无重大投资计划或重大现金支付发生时,公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的20%。近年来我们保持高分红,每年分红金额均占归属于上市公司股东的净利润的60%以上,未来三年20%的分红只是下限,我们将以高质量增长、高比例分红,持续回报投资者。”

东方财富Choice终端显示,劲仔食品自2020年上市以来,已累计分红超5.9亿元,是IPO募集资金1.6亿元的368.75%。

国电电力去年净利润创新高 拟派发现金红利19.62亿元

■本报记者 李 勇

国电电力发展股份有限公司(以下简称“国电电力”)2024年盈利规模创下历史新高。

4月15日晚间,国电电力披露2024年年度报告。报告期内,公司实现营业收入1791.82亿元,同比下降1.00%;实现归属于上市公司股东的净利润98.31亿元,同比增长75.28%。这也是国电电力上市以来归属于上市公司股东的净利润实现的最高数值。

国电电力是国家能源投资集团有限责任公司控股的核心电力上市公司和常规能源发电业务的整合平台。公司主要经营业务为电力、热力的生产及销售,产业涉及火电、水电、风电、光伏发电等领域。截至2024年末,国电电力控股装机容量11170万千瓦,其中火电7462.90万千瓦,水电1495.06万千瓦,风电983.98万千瓦,光伏1228.06万千瓦。

“国电电力控股装机容量庞大,涵盖火电、水电、风电和光伏等多种能源类型,显示出多元化的能源布局 and 强大的发电能力。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

年报显示,主营业务方面,2024年,国电电力累计完成发电量4594.52亿千瓦时,上网电量4366.82亿千瓦时,较2023年可比口径分别增长2.00%和2.08%。供热热量完成2.04亿吉焦,同比增长6.75%。

此外,2024年,国电电力还完成了控股子公司国电建投内蒙古能源有限公司50%股权的转让,带来的投资收益也进一步增厚了业绩。

值得关注的是,在2024年中期每10股派发现金红利0.09元(含税)的基础上,2024年期末,国电电力再提新的利润分配预案,拟每10股再派发现金红利0.11元(含税),合计将再派发现金红利19.62亿元。加上2024年中期派发的现金红利,2024年度国电电力合计将派发现金红利35.67亿元,占到公司当期实现的归属于上市公司股东的净利润的36.28%。

袁帅表示,高比例分红体现了国电电力良好的盈利能力和稳健的财务状况,反映了公司管理层对未来发展的乐观预期。不仅为股东提供了稳定的投资回报,也增强了投资者对公司的信心。

公开数据显示,自上市以来,国电电力已经完成了23次年度分红和2次中期分红,累计分红金额达263.86亿元。在此次期末分红实施后,国电电力上市以来累计分红金额将达到283.48亿元。

“合理的分红策略是公司治理水平的重要体现。”中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示,国电电力长期保持高比例分红,既体现了公司稳健的经营状况和良好的现金流管理能力,同时也彰显了对股东回报的高度重视。

多元化业务协同发力 浙江龙盛去年营收净利双增长

■本报记者 鄧露霞 见习记者 王 楠

4月15日,浙江龙盛集团股份有限公司(以下简称“浙江龙盛”)发布了2024年年度报告,公司实现营业收入158.84亿元,同比增长3.79%;实现归属于上市公司股东的净利润20.30亿元,同比增长32.36%。

浙江龙盛相关负责人表示,在国内外市场竞争日益激烈的背景下,公司以“稳进筑基”“提质增效”双轮驱动,统筹推进市场拓展和内部管理优化,持续夯实高质量发展内生基础,为企业稳健运行提供有力支撑。

浙江龙盛当前的主营业务聚焦以染料、助剂为主 的纺织用化学品业务和以间苯二胺、间苯二酚为主的中间体业务。其中,中间体和染料业务板块通过智能化升级、精细化管理、创新驱动,实现高负荷生产与盈利提升,成为公司业绩增长的核心驱动力。

具体来看,2024年,公司染料实现营业收入75.91亿元,同比增加0.94%。尽管当前国内染料行业产品价格低位徘徊,利润空间不断遭受挤压,但浙江龙盛精准施策,坚持以“量”保稳、将目光聚焦于优质客户群体,在严密把控风险的前提下,加速市场开拓步伐。全年染料销量达23.84万吨,同比增长7.17%。

与此同时,浙江龙盛持续推进产业链纵向延伸战略,积极从单一染料业务向特殊化学品领域拓展,重点布局间苯二胺、对苯二胺、间氨基苯酚等核心中间体产品,并配套开发还原物等系列中间体产品,以增强上游原料的自主可控能力,强化供应链稳定性。2024年,公司中间体业务板块实现营业收入32.82亿元,同比增长4.58%;销量达10.62万吨,同比增长16.55%。

浙江龙盛相关负责人表示,在行业产能集中释放、市场竞争加剧的背景下,公司通过打通MAP-EF生产体系,实现降本增效。作为染料合成的关键原料,中间体不仅在成本控制中发挥核心作用,也在产品质量稳定性方面提供了有力支撑。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,浙江龙盛在中间体板块具备较强的自给能力,其一体化布局为企业带来了显著优势。通过整合染料产业链上游,强化关键中间体原料的自主掌控,公司在降低生产成本的同时,也提升了产品的质量稳定性。这种一体化结构不仅增强了成本控制能力,还提升了在原材料价格波动和市场竞争加剧背景下公司的抗风险和盈利水平。除了染料与中间体两大主业务外,浙江龙盛的助剂业务也稳定发展,2024年实现营业收入10.02亿元,同比增长7.63%。

据悉,浙江龙盛整合了德司达(DystarGlobalHoldings(Singapore)Pte.Ltd.)在技术、品牌、渠道、产能及创新能力等领域的优势,成功蜕变为全球规模最大的纺织用化学品生产服务商。目前,公司在全球范围内拥有年产30万吨染料及10万吨助剂的产能规模,市场份额稳居行业首位。

展望未来,浙江龙盛的发展方向聚焦特殊化学品领域,目标是构建全球领先的生产服务体系。其规划包括依托绿色智能制造,推动制造模式向高端化、绿色化和智能化升级,并在此基础上持续推进技术创新和产品结构优化,发展具有专精特新特征的业务板块,提升整体产品附加值与服务能力。

东北制药:2024年归母净利润增长14.34% 经营质量稳健进阶

受集采政策、医保改革等多重因素的持续影响,我国医药行业已进入深度调整期,存量市场竞争愈发激烈。东北制药集团股份有限公司(以下简称“东北制药”)近日披露的2024年年报显示,报告期内公司归母净利润同比增长14.34%,达4.10亿元,经营现金流同比增长29.32%,突破7.59亿元,多项指标均获得持续提升,彰显了公司在复杂市场环境下降下强大的盈利能力和经营韧性。

东北制药是我国重要的药品

生产与出口基地。拥有400多种化学原料药、医药中间体和制剂产品,主导产品远销全球100多个国家和地区。

年报显示,收入端方面,东北制药制剂销售充分发挥“原料药+制剂”一体化优势,持续提升产业链产品的市场竞争力,借助集采“以价换量”模式,进一步拉动生产需求,并通过调整优化产品结构,提升高毛利率产品占比;原料销售方面,深挖产品潜力,积极开拓海外市场,2024年公司出口收入同比增长26.30%;

成本费用端方面,公司将精细化管理理念融入生产全流程,以工艺精控作为核心切入点,全方位深入挖掘降本点并全力推进技术降本,提升收率和质量,降低能耗,节约费用,有力降低成本。

基于公司全产业链优势和多板块协同效应,2024年东北制药经营质量稳步提升,发展底盘持续加固,实现营业收入75.03亿元,实现归母净利润4.10亿元,同比增长14.34%;实现扣非净利润3.12亿元,同比增长18.97%;公司经营活

动产生的现金流量净额为7.59亿元,同比增长29.32%。

在持续巩固传统化学药业务的同时,东北制药敏锐捕捉到细胞治疗市场的新机遇,积极布局生物创新药前沿领域,为公司未来长远发展奠定坚实基础。2024年通过对北京鼎成肽源生物技术有限公司(以下简称“鼎成肽源”)70%股权的收购,快速切入特异性细胞免疫治疗技术的研究、产品开发和临床应用业务。

目前,鼎成肽源已构建TCR-T

和CAR-T细胞治疗产品完整的技术平台及产品转化体系,针对胰腺癌、结直肠癌、胃癌、肝癌和脑胶质瘤等疾病,开发了靶向KRAS突变、EGFR/III、AFP和Claudin18.2等靶点的TCR-T、TCR蛋白药和创新型CAR-T等10余款细胞治疗产品。其中,DCYT1102注射液已获得国家药监局临床试验默示许可。东北制药相关负责人表示,公司对鼎成肽源的研发能力和潜在市场前景充满信心,今年将加快推进相关研发项目,力争实现里程碑式进展。(CIS)