

走民企 说创新

世龙实业：“三个转型”强化核心竞争力

■本报记者 曹琦

江西景德镇的乐平工业园区，是江西省重点工业园之一。走进园区，随处可见的绿植园林与现代化化工厂错落有致。以精细化工为主业的江西省氯碱产业链链主企业——江西世龙实业股份有限公司（以下简称“世龙实业”）就坐落于此。

近日，《证券日报》记者走进世龙实业，试图探寻这家上市公司高效利用资源、构建绿色循环经济的成长之路。

轻装上阵开新篇

世龙实业的前身原江西电化厂，是一家创建于1970年的老牌国有企业，彼时由于负债过多、权责不清，原江西电化厂陷入困境、濒临破产。在多方努力下，原江西电化厂改制为民营企业，并于2015年3月份在深交所挂牌上市。

由于公司股权分散问题没有得到及时解决，世龙实业曾在2021年经历了一场控制权之争。最终，在汪国清、刘宜云结为一致行动人后，公司董事会成功改组。如今的世龙实业董事会由两名内部董事及三名独立董事组成，促使公司董事会定战略、做决策、防风险的职能显著增强。

世龙实业新一届管理层开启了一系列大刀阔斧的改革，对公司内部控制体系持续优化。例如，世龙实业通过加强对子公司的运行质量监督，确保子公司的业务活动符合集团的整体利益和发展战略；为解决关联交易及同业竞争问题，2025年2月份，世龙实业购买江西省博洛源化工有限公司相应资产，投资建设年产10万吨过碳酸钠及3万吨纯碱项目，近期相关资产已完成全面提升改造并顺利产出合格产品。

通过内控治理，世龙实业经营质量稳步提升。2024年，公司实现营业收入19.85亿元，同比下降5.07%；扣非归母净利润为3332.74万元，同比增长664.98%。

2025年一季度，公司实现营业

收入5.07亿元，同比增长8.32%；扣非净利润2406.15万元，同比扭亏；经营活动产生的现金流量净额为1788.47万元。

由于多重风险因素消除，2025年5月22日，世龙实业成功“摘帽”，股票简称变回“世龙实业”。

资源利用效益最大化

走进世龙实业露天工厂，只见高耸的塔架整齐伫立，管线如舞动的丝带般穿梭其间。

这里生产的AC发泡剂将被发往世界各地，它们被广泛应用于橡塑行业，是聚氯乙烯、聚乙烯、尼龙-11、天然橡胶和合成橡胶生产中不可或缺的重要原料。

据了解，世龙实业是全球领先的AC发泡剂生产商，年产能达8万吨。此外，公司还拥有年产5万吨氯化亚砷、年产30万吨离子膜烧碱、年产20万吨双氧水及年产2万吨80%水合肼的能力。

依托完善的产业链体系，世龙实业形成了“煤炭—氢气—发泡剂—精深化工产品”的产业循环，同时采取集约、节能、高效的生产模式，实现了资源利用效益最大化。

“近年来，公司不断改进和创新生产工艺，节能减排和清洁生产并举，通过研发先进的清洁生产技术实现资源综合利用、环保达标，打造了以循环经济模式为核心的竞争力。”世龙实业副董事长刘宜云告诉记者，“公司投资建设上述年产10万吨过碳酸钠及3万吨纯碱项目，将进一步延伸公司的产品链、价值链，完善循环经济布局。”

当前，世龙实业正在积极推进热电升级项目，该项目是世龙实业推动产业转型升级、实现绿色循环发展的重要举措，项目投产后将大幅提高能源利用效率，减少排放，为公司带来更加显著的经济效益和环境效益。

“面对激烈竞争，公司打造了完整的循环经济产业链，具备较强的发展韧性。”刘宜云表示，“公司致力于成为‘氯碱化工—石化材料—医药中



图①世龙实业离子膜烧碱生产车间

图②世龙科创大楼

图③公司双氧水装置

公司供图

间体—农药中间体—精细化工’五条主链一体化发展的具有全球竞争力的化工领军企业。”

以创新为发展引擎

积极推进化工企业转型升级，发展清洁能源、新材料等新兴产业，是化工产业高质量发展的必经之路。

近年来，世龙实业不断改进生产工艺，持续组织实施技改项目，通过对AC发泡剂、氯化亚砷、烧碱及双氧水等生产工艺的一系列技术创新和改造，实现了全自动清洁生产和节能降耗，大幅度提高原材料利用率及中间产品回收率，在降低生产成本的同时保证了产品质量的稳定，有效提升了公司产品的竞争力。

目前公司已掌握的改良型AC发泡剂和二氧化硫全循环法生产高纯

度氯化亚砷产品的生产技术，均处于国内先进水平，同时还拥有自主知识产权，从根本上保证了产品的市场竞争力。

此外，公司正在加快推进产业结构优化升级，稳步推进产业链延伸，积极推动氯碱产品原料和技术路线向节能、清洁、低碳方向发展，不断开发高附加值差异化的下游耗碱、耗氧产品。

在数字经济与实体经济深度融合的背景下，传统产业加快推进数字化转型成为必然趋势，世龙实业也在加速迈向数字化未来。2025年5月份，公司与金蝶软件有限公司合作的ERP项目启动，该项目将助力世龙实业实现流程再造、数据驱动、组织升级三大突破，构建高效、智能的一体化管理平台，进一步提升公司运营效率、增强市场响应能力。

“逐步实现生产智能化、管理精益化、业务创新化，是公司数智化战略的重点。”刘宜云告诉记者，未来公司将以ERP系统为基础，持续深化云计算、物联网、AI等技术的融合应用，打造更具韧性与创新力的智慧企业。

刘宜云认为，当前，利用互联网、大数据、人工智能等信息技术，推动传统产业转型升级，发展新兴产业，构建以数字经济为核心的新业态新模式至关重要。通过创新，世龙实业将在全球产业链、价值链中占据更有利的位置。

“公司将以创新为发展引擎，以效益为中心，聚焦价值链、数字化、绿色化‘三个转型’。”刘宜云补充说，“今年，公司将重点围绕产业升级、人才梯队建设、数字化转型、市场开拓等几大举措，夯实基础、做强主业，深度优化运营效能，强化核心竞争力。”

格力电器门店升级加速 “卖生态”成家电行业新趋势

■本报记者 贾丽

6月26日，珠海格力电器股份有限公司（以下简称“格力电器”）董明珠健康家石家庄店正式开业，这是格力电器全国第5家由传统专卖店升级更名的新业态门店。

当日，谈及董明珠健康家的建设进度，格力电器董事长董明珠表示，门店战略升级不仅是专卖店形象焕新，更是为生态企业打造的增长引擎。这一模式是对传统家电门店的颠覆性升级，也是格力从“家电产品制造商”向“健康生活服务商”转型的关键一步。

据悉，截至今年5月份，董明珠健

康家全国门店数量已经超过600家。探索智能化零售模式和门店转型已经成为家电企业的主流“操作”。“渠道转型升级背后是家电业态变革的提速。在消费需求分层、线上渠道挤压的背景下，家电企业正通过场景化、体验化、IP化的业态重构，探索线下渠道的新价值。”海豚智库创始人、电商天使投资人李成东对记者表示。

升级后的董明珠健康家门店功能将从单一空调销售转向全屋健康家电场景展示，涵盖格力“零碳健康家”智能家居系统、光伏空调、新风空调等核心产品。董明珠表示，新店通过AI语音交互、无感化调控等技术，转型为融入AI大模型的智慧场景。

“格力电器将‘格力专卖店’升级为‘董明珠健康家’，提升了门店辨识度；同时以‘健康智能家居’场景替代单品销售，品类和渠道更趋多元化。”北京钉子文化传媒有限公司创始人丁少将表示。

未来，董明珠健康家的数量将不断增加。今年3月份，格力电器开启门店升级计划。根据格力电器披露的数据，截至目前，首批升级的董明珠健康家门店中，旗舰店超300家，占比超50%。公司计划2025年完成3000家门店改造。

李成东认为，这种从“卖硬件”到“卖技术”“卖生态”的转变，将直击传统家电门店复购率低等痛点，打开多

元渠道、提升购物效率。

当下，家电企业的门店转型形成多条差异化路径，品类扩充、运用AI实现全场景互联成为企业门店升级的主要方向。

华为全屋智能授权体验店以鸿蒙智家打造全场景门店；海信璀璨生活馆则融入咖啡吧、影音区，打造“家电+生活方式”混合业态。

另外，家电品牌还在加速渠道下沉，部分品牌推出“轻量化”社区店，在县级市场布局“智家小镇”，通过增值服务提升消费者黏性。

多家企业与零售商还将直播基地与门店融合。苏宁易购门店标配直播区，京东家电专卖店则接入“京挑”选

品系统，店员可以一键发起直播。在董明珠健康家门店中，主播直播也成为常态。

丁少将认为，家电行业门店的体验化、场景化发展趋势明显，各大品牌纷纷在门店引入AI大模型和场景体验区。渠道生态方面，线上线下加速融合，电商平台积极布局线下门店，实体店也借助线上平台拓展销售渠道。

迈睿资产管理有限公司首席执行官王浩宇对《证券日报》记者表示，未来几年，家电线下渠道将完成从“销售场”向“体验场+服务基站”的转型。这场转型不仅关乎渠道效率，更是家电企业从硬件制造商向生活方式服务商跃迁的关键一跃。

周六福登陆港交所

基石投资者认购占比超五成

■本报记者 梁敏男

6月26日，周六福珠宝股份有限公司（以下简称“周六福”）正式登陆港交所。周六福此次IPO计划全球发售4680.8万股，其中香港发售468.08万股，国际发售4212.72万股。发售价为每股24.00港元。

据悉，周六福通过线下门店和线上销售渠道提供各种珠宝产品，主要为黄金珠宝及钻石镶嵌珠宝，业务模式集珠宝产品的开发设计、采购供应、加盟、品牌运营为一体。上市仪式现场，周六福董事长李伟柱表示：“成功上市不仅是对公司过往成绩的肯定，也意味着我们将获得更广阔的发展空间和更强大的资源支持。”

招股书显示，公司募资用途为扩大公司的销售网络，加强公司的产品设计及开发能力、加强品牌建设等。

在本次IPO发行中，周六福总计引入8名基石投资者，累计认购约5.73亿港元。其中包括深圳市罗湖投资控股有限公司、永诚贰号香港有限公司、JumpTrading Group、凯因家族办公室有限公司、ACCF Capital、君宜永信及CICC Financial Trading Limited、灵宝黄金国际有限公司、广发基金管理有限公司。以发售价计算，基石投资者将认购2389.17万股发售股份，占比51.04%。

巨丰投顾高级投资顾问于晓明对《证券日报》记者表示，基石投资者认购股份占比较高，既体现了市场信心以及资本对周六福商业模式的认可，也在一定程度上为股价稳定性提供了保障。

据弗若斯特沙利文数据，截至2024年12月31日，以商品交易总额及来自黄金珠宝产品的收入计，周六福在中国所有黄金珠宝公司中分别排名第六及第十位，市场占有率分别为6.2%及1%。而以中国门店数目计，周六福在中国珠宝品牌中排名第五位，规模效应显著。

2022年至2024年，周六福营收分别为31.02亿元、51.51亿元、57.18亿元，复合年均增长率为35.8%；净利润分别为5.75亿元、6.6亿元、7.06亿元，复合年均增长率为10.8%。截至2024年末，公司有4129家门店，包括4038家加盟店和91家自营店，加盟店占比达97.80%，深度覆盖下沉市场。

“下沉市场是周六福的根基所在，但随着周大福等头部品牌和老凤祥等区域玩家加速布局三四线城市，竞争只会更激烈。”中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示，周六福需提升消费者黏性，强化供应链效率，确保价格的竞争力；聚焦情感联结进行品牌营销，讲好本地故事。

招股书显示，周六福加盟模式的收入源于向加盟店销售产品及向加盟商收取服务费。2022年至2024年，周六福向加盟店销售产品的收入分别约为8.43亿元、20.2亿元、20.41亿元，来自收取服务费的收入分别约为7.98亿元、8.33亿元、8.49亿元。

2022年至2024年，周六福的毛利率分别为38.7%、26.2%、25.9%。公司表示，这主要是因为来自加盟店的销售收入占比增加，而加盟服务费收入占比下滑，导致平均毛利率下滑。

晶提品牌咨询创始人、战略品牌专家陈晶晶对《证券日报》记者表示，作为成立时间较晚的品牌，周六福在品牌历史上明显弱于周大福、周生生等老牌玩家。尽管周六福在门店数量上实现突破，但在品牌力建设方面仍与行业龙头存在明显差距，亟须找到适合自身特点的发展方式。

齐鲁银行：引入湖仓一体技术 以数智赋能高质量发展

在数字经济浪潮席卷全球的今天，数据已成为金融行业发展的核心驱动力。齐鲁银行立足金融科技前沿，成功打造《基于湖仓一体技术的金融数据底座及应用服务体系建设项目》，该项目不仅荣获工信部2024信息技术创新应用方案典型案例、第十五届金融科技创新奖等多项奖项，更通过技术创新与应用落地，为同业数字化转型提供可复制的“实战样本”。

破局传统数据架构 湖仓一体技术的应运而生

在金融服务加速迈向“线上化、数据化、智能化”的当下，传统数据仓库与大数据平台“双库分立”的模式，逐渐暴露出诸多问题：处理海量交易数据时，性能跟不上；技术复杂，导致开发效率低；数据融合难，阻碍业务创新。

齐鲁银行精准抓住行业痛点，引入湖仓一体技术，打造了全新的金融数据中台，以数据湖和数据仓库为核心支撑，通过数据应用平台，提供数据交换、开发、管理等一站式服务。

针对客户标签、指标分析、合规审计等实际业务需求，在数据仓库基础上搭建了专项数据集市，让数据按主题分类存储，调用起来更

加便捷。平台提供的数据服务经过标准化处理后，统一上架到数据超市。下游用户通过数据门户，就能轻松访问数据超市。

本项目还构建了包含标签、指标、智慧经营分析在内的应用服务体系，为金融服务带来更高的效率和更多的可能。

六大创新点亮技术内核 从架构革新到价值创造

湖仓一体架构创新。数据湖对行内外结构化、非结构化的多模态数据进行低成本存储；数据仓库对整合后的数据进行主题化建模与深度加工。通过湖仓一体架构创新，深度融合两者优势，实现数据与计算资源的自由流动，存储成本直降50%，计算任务平均处理速度提升70%。

技术融合与工具链协同。本项目实现数据湖与数据仓库在存储、计算、应用接口的全链路贯通，数据应用平台提供的数据交换、开发、调度监控等功能，支持开发者在同一平台上完成数据相关的全流程操作。以往需要5天完成的业务报表，现在6小时即可生成。

批流数据融合。以往，历史批量数据和交

易、行为等实时数据互相隔离，单独计算，现在通过构建统一研发计算平台，实现批流数据融合，将数据处理效率由小时级提升至分钟级。以风险监控为例，过去发现异常交易，风控人员翻记录、查评分得折腾1-2小时；如今，瞬间把新交易和历史数据联动分析，1分钟内就能判断是不是欺诈，直接决定要不要拦住交易。

主动式数据治理。依托本项目的数据管理功能，构建起一套覆盖数据设计、开发、发版等全过程的标准化管控体系。通过预设数据标准规则与质量校验机制，对各环节数据进行实时监测，确保数据在全链路流转中符合统一规范，从而提升数据质量。2024年在数据设计阶段主动拦截20余万条未贯标字段，全链路治理拦截问题数据218万条，新建系统数据落标率从70%提升至90%。

数据服务体系创新。基于本项目建设的指标、标签、报表等8大数据集市，围绕“隔资源、少搬迁、统服务”三方面构建创新数据服务体系。通过“隔资源”为不同集市应用分配独立计算资源，使关键数据服务与离线加工服务资源相互隔离，确保核心业务稳定。“少搬迁”利用数据虚拟化技术，在不搬迁数据的情况下

动态聚合模型层和各集市数据，数据存储降低50%，响应时效提升70%。“统服务”构建全局数据服务总线，封装各集市数据能力，让数据调用更安全、高效。

数据挖掘驱动业务创新。设立数据实验区以数据挖掘驱动业务创新，实现数据申请审批、使用权限分配、脱敏规则定义等流程化管控，业务、分析人员通过数据门户查询数据资源清单，数据通过审批和脱敏后同步数据实验区，供业务、分析人员开展自主研究和分析，为业务创新提供思路 and 依据。原来需要跨部门协调科技手工提数的时间由5天减少至6个小时，敏感数据分析使用不出域，减少手工数据提取后数据泄露风险。

价值释放 经济效益与社会效益的双轮驱动

实现降本增收。成本管控方面，通过统一存储和计算，数据存储成本直降约50%，计算成本减少约65%。精准营销领域，2024年智慧营销模型成功吸引11.36万名客户，带来13.59亿元的销售额，营销成功率翻了近5倍。风控层面，构建340余个运营业务监测预警模型，2024年

监测预警数据达90余万笔。

金融生态的协同进化。项目不仅对内打破数据孤岛，更对外拓展合作边界。与山东省城商行联盟合作中，通过平台高效完成监管报送工作，同时助力联盟成员行提升数据治理水平。这种“开放共享”的模式，正在构建更健康的金融生态系统。

人才培育的创新实践。项目构建起“产学研用”一体化人才培养体系：与山东大学共建金融数学实验室，每年为20余名学生提供实习机会；与华为等企业成立大数据联合实验室，完成13个课题研究；通过开展专项培训，2024年培养510余名复合型金融科技人才，为行业发展注入人才“活水”。

面向未来，技术创新脚步从未停歇，面对人工智能与金融深度融合的趋势，齐鲁银行将继续以“筑基-创新-赋能-发展”的战略发展路径，推进“数据驱动+AI赋能”双轮模式，提升平台智能化水平；在数据安全领域，构建全生命周期防护体系，应对日益严格的监管要求；人才建设方面，通过“内部培养+外部引进”双轨制，打造更强大的复合型人才梯队，以数智之力谱写齐鲁银行高质量发展新篇章！（CIS）