

# A股现金分红热潮涌动 百余家沪市公司拟派现超800亿元

记者 何昕怡

伴随2025年年报密集发布,上市公司“红包雨”也纷纷落下。据不完全统计,截至3月22日,共有122家沪市公司披露了2025年年报,其中101家公司发布分红方案,占比超过八成。其中:70家主板公司发布分红预案,预计分红金额达765.24亿元;31家科创板公司宣布分红,预计分红总金额为37.88亿元。

## 行业龙头出手“阔绰”

在这一轮的“红包雨”中,行业龙头公司的高比例分红相当亮眼。

作为中药龙头,2025年,白云山实现利润总额36.90亿元,同比增长2.28%;实现归母净利润29.83亿元,同比增长5.21%。据其2025年利润分配方案,公司拟向全体股东每10股派发现金红利4.5元,合计拟派现约7.32亿元,2025年(含半年度)共计派发现金红利13.82亿元,占合并报表归母净利润的46.32%。据统计,自2013年完成重大资产重组以来,白云山共实施15次现金分红,累计分红金额近110亿元。

记者注意到,多家沪市公司拟派现超百亿元。

中信银行披露的2025年利润分配预案显示:公司拟每10股派发现金股息1.93元,年度现金分红总额达107.40亿元;叠加中期已派发的104.61亿元现金股息,2025年全年合计派现212.01亿元,即每10股累计派现3.81元,现金分红占归属于普通股股东净利润比例达31.75%,分红金额与分红比例均刷新历史纪录。

3月20日晚,有“矿茅”之称的紫金矿业披露2025年年报。报告期内,公司实现营业收入3491亿元,同比增长15%;实现归母净利润518亿元,同比大增62%。紫金矿业2025年利润分配方案显示,公司拟向全体股东每10股派发现金红利3.8元,共计派发现金红利101.04亿元。结合此前已完成的2025年中期分红58.5亿元,全年分红规模将达159.5亿元。

中国石化计划派发现金股利每股0.112元,2025年中期公司合计派发现金股利135.44亿元;加上2025年半年度已派发现金股利每股0.088元,2025年全年中国石化现金股利为每股0.2元,现金分红比例达76%。

按中国会计准则核算,叠加股份回购金额,中国石化年度利润分配比例达81%,较2024年提升6个百分点。过去三年,中国石化累计现金分红及股份回购总额超过1062亿元,体现了公司持续强化股东回报的导向。

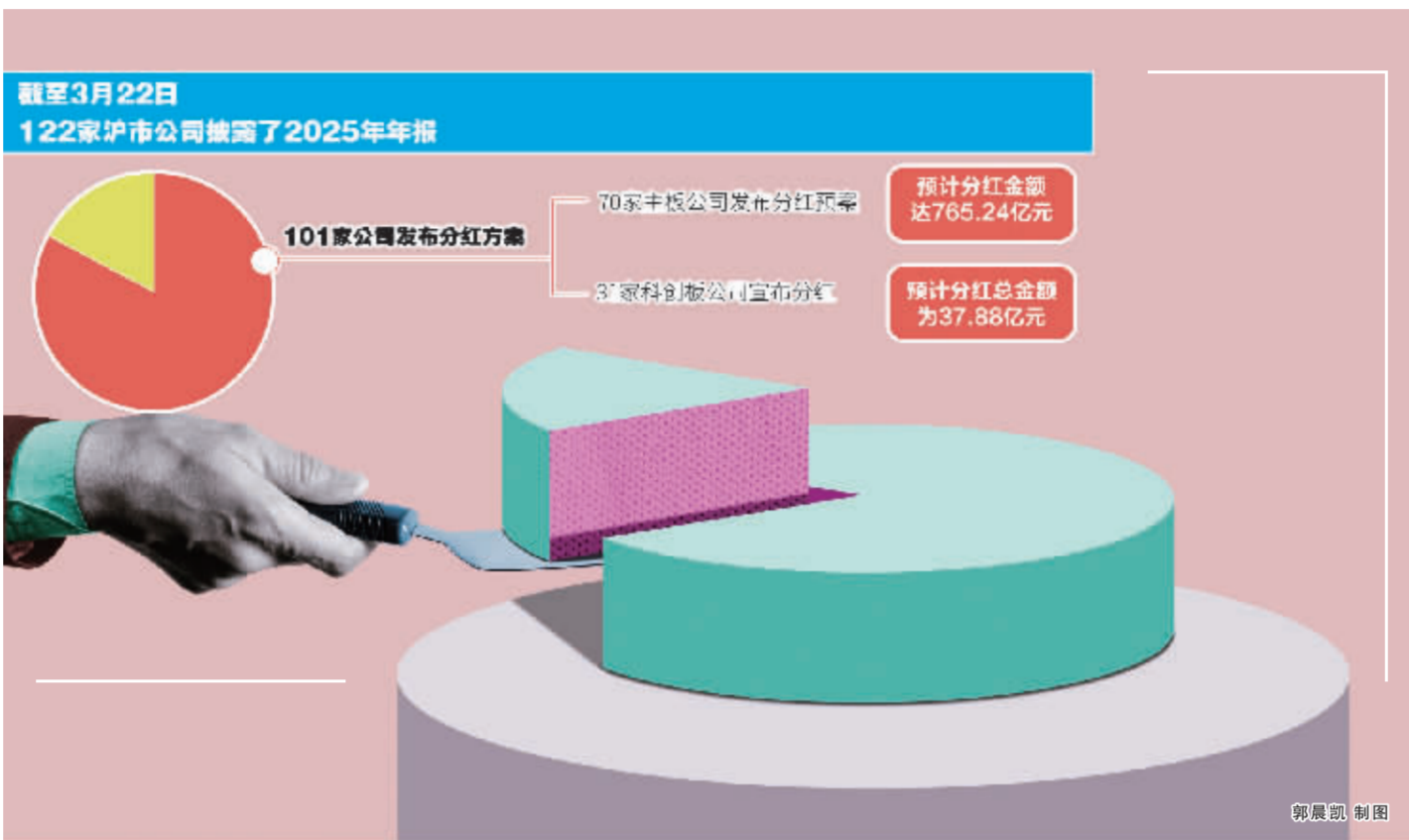
## 新兴产业公司扎堆分红

受益于AI技术的强势发展,多家新兴产业公司业绩实现爆发式增长。在披露年报的同时,这些公司亦发布了2025年分红方案,计划以真金白银与股东分享公司发展成果,为公司价值提供有力支撑。

2025年,工业富联营业收入高达9028.87亿元,同比增长48.22%;归母净利润为352.86亿元,同比增长51.99%。公司拟每10股派发现金红利6.5元,合计拟派现129.01亿元。公司2025年现金分红(含中期分红)总额达194.51亿元,现金分红比例达55.12%,均创下上市以来新高。自2018年上市至今,工业富联已累计现金分红9次,分红总额约为759.95亿元。

科创板公司分红力度也相当硬核。2025年,寒武纪首次实现扭亏为盈,全年实现归母净利润20.59亿元。寒武纪拟每10股派发现金红利15元,合计拟派现约6.32亿元,占2025年归母净利润的30.71%。这是寒武纪上市以来首次进行现金分红,体现出对股东利益的重视与盈利可持续性的信心。

乐鑫科技年报显示:公司2025年实现营业收入25.65亿元,同比增长27.82%;实现归母净利润4.98亿元,同比增长46.72%。公司拟每10股派发现金红利5元,并以资本公积每10股转增4股,预计派发现金红利8300.36万元,占2025年归母净利润的16.67%。



# 康师傅2025年盈利同比增逾20%

记者 黎觅希 孔令仪

3月23日,康师傅披露2025年全年业绩。公司实现营业收入约790.68亿元;实现归母净利润约45亿元,同比增长20.5%;整体毛利率为34.8%,较2024年提升1.7个百分点;净资产收益率(ROE)较2024年提升4.2个百分点,达到30.8%。

2025年,康师傅践行高质量发展理念,一方面聚焦多元化发展路径,通过持续创新,满足消费者健康饮食需求,强化品牌健康年轻化形象,另一方面坚持绿色低碳发展,实现经营质效稳步提升。

展望2026年,康师傅表示,食品饮料行业将紧扣高质量发展主线,消费分层更趋精细化,兼具功能属性、情感价值与绿色理念的产品将引领行业增长。公司将夯实基础研究、推进数字化转型,聚焦国民健康需求推进产品创新,以新供给满足新消费,全力推动主营业务做优做强,迈向更高质量的发展新阶段。

## 口味创新开拓增量市场

根据勤策消费研究发布的报告,2025年中国方便面市场形成“一超多强”的竞争格局,康师傅凭借先发优势以及经典系列产品构筑护城河,稳坐行业第一位置。

2025年,康师傅方便面业务实现营业收入284.21亿元,同比微幅增长;毛利率较上年提升1.1个百分点至29.7%,带动该业务归母净利润同比增长10.1%至22.52亿元。

“过去一年,全球消费市场温和复苏,行业竞争格局加速重构。健康化、个性化成为主流,渠道形态更加多元。面对这样的环境,我们没有选择捷径,而是坚持回归本质:用好的产品说话,用扎实的运营作答。”康师傅在2025年年报中表示。

2025年,康师傅的方便面业务进一步巩固大单品优势,在深耕大口味赛道的同时,持续以技术和产品的创新,满足消费者对健康饮食的需求,并通过场景延伸与IP联动不断强化品牌优势。

康师傅推动航天专利温控技术在“红烧牛肉面”产品生产线全面落地应用。公司方面介绍,航天专利温控技术的引入主要带来两大方面的提升:第一,面饼在精准的控温下,口感更劲道、爽滑;第二,保障了康师傅全国各地工厂出品的一致性与稳定性。

针对不同消费场景和渠道特性,康师傅定制化产品布局,构建起差异化的产品矩阵:零油炸产品“特别特”鲜泡面,锚定白领人群需求,以单袋水煮技术还原鲜煮口感;在士姆会员商店推出潮汕牛三宝牛肉面,为公司在会员店渠道打开增长空间;“PREMIUM优选杯”以免蘸料技术解决冲泡不便的问题,入驻东航航线及贵宾休息室,并于2025年7月进驻开市客中国区,产品市场表现超出预期。

## 健康化饮品矩阵持续扩容

2025年,康师傅的饮品业务通过巩固核心单品、发展创新产品,实现营业收入501.23亿元;归母净利润同比增长18.5%至22.74亿元。

报告期内,为贴近年轻消费群体,康师傅核心单品“冰红茶”持续拓展新品类,推出可饮用型果冰红茶类新品“冻冻茶”。公司方面介绍,新品上线5天,抖音GMV突破1130万元,登上抖音商城茶饮“人气榜”“双11好物榜”“爆款榜”三大榜单榜首。

与此同时,康师傅聚焦无糖化、品质升级与细分场景,构建层次清晰的健康化产品矩阵。其中:绿茶系列的“鲜绿茶”凭借冰萃技术,主打高品质无糖茶饮;高端产品线“茶的传人”深耕地域特色茶,满足细分市场需求;奶茶系列通过产品升级与减糖焕新,创新推出异域风味咸奶茶;推出决明子大麦茶等药食同源草本饮料,顺应“轻养生”趋势。

在包装水领域,康师傅通过多品牌协同,深化品类创新与场景布局。报告期内,公司加大对功能属性产品的开发,推出

pH9.0电解碱性水。康师傅相关负责人介绍,该产品依托双重国家专利技术,攻克了口感涩口难题,以创新科技重塑高端健康饮水体验。

## 绿色转型夯实发展根基

2025年,康师傅坚持将可持续发展理念深度融入生产运营、战略合作与社会责任实践中,以实际行动筑牢高质量发展发展的底座。

年报显示,康师傅核心工厂持续推行节能节水减排措施,扩大光伏部署和绿电采购规模,推广余热回收、沼气回收等项目,强化减污降碳协同,降低了运营成本。其中:公司方便面业务持续推广热回收装置应用,节省蒸汽10万吨/年;饮品业务部分工厂优化锅炉配置,每年可节省天然气消耗量约185万立方米,减少二氧化碳排放约3500吨。

康师傅还与跨行业头部企业海尔结成绿色战略合作伙伴关系,在“欢乐饮食”“数智供应链与园区”“智慧物流”等领域深化合作,共建可复制的绿色低碳样板模式。

去年,康师傅在可持续发展领域获得多项国内外权威机构的表彰与认可。康师傅表示,公司将继续致力于包装材料的轻量化、再利用和循环利用,并探索ESG传播年轻化的路径,号召更多年轻人加入绿色低碳行列。

作为民族品牌,康师傅长期坚持回馈社会,温暖城市奋斗者。康师傅“1m暖心面馆”“家味暖心面馆”目前已在上海、杭州、深圳等多座城市的商圈、交通枢纽和社区街角布局建设。2026年,康师傅将在上海地区新增10余个特色“暖心面馆”,覆盖更多商圈与社区,并计划在全国范围内落地超百个“暖心面馆”。

康师傅表示,未来,公司将以“Back to Day 1”的精神为指引,回归创业第一天的敏捷敏捷与狼性拼搏,打造讲真话、勇于尝试、共同成长的平台,充分激发全员活力。

# 攻坚火箭回收技术 业内纵论商业航天发展机遇

记者 李兴彩

3月22日,捷龙三号运载火箭成功将微厘空间02组卫星准确送入预定轨道,这是中国航天科技集团本月完成的多个发射任务之一。随着运载火箭进入密集发射期,火箭回收技术成为商业航天突破成本瓶颈、实现规模化发展的核心引擎与胜负手。

“现在是投资商业航天的好时机”“相信大家今年可以看到一级火箭回收成功的案例”“星际荣耀将在今年年底做好准备,择机开展入轨和回收”……在3月22日于上海举行的2026上海交通大学校友投资年会上,来自高校、明星创业公司、知名PE的嘉宾,纵论商业航天全产业链发展提速及投资机遇。

## 运载火箭进入密集发射期 多方攻坚回收技术

3月22日,捷龙三号运载火箭将微厘空间02组卫星准确送入预定轨道,发射任务取得圆满成功。

捷龙三号运载火箭由中国航天科技集团有限公司一院抓总研制,采用四级固体发动机串联布局,500公里太阳同步轨道的运载能力为1500公斤,其目前共进行了10次飞行,累计发射卫星93颗。3月以来,中国航天科技集团的长征八号甲运载火箭、长征二号丁运载火箭、长征六号改运载火箭均实现了成功发射。

随着运载火箭进入密集发射期,火箭回收技术成为商业航天突破成本瓶颈、实现规模化发展的核心引擎与胜负手。

“星际荣耀的一款4.2米直径可重复使用液体运载火箭,将在今年年底做好准备,择机开展入轨和回收。”星际荣耀副总经理谢红军在论坛上介绍,得益于国家战略和A股IPO政策对商业航天的支持,国内火箭公司在入轨和回收方面正在进行诸多尝试,也获得资本市场大力支持。

公开资料显示,多家公司已经公布进行火箭回收试验的时间表。蓝箭航天朱雀三号、中科宇航力箭二号计划于今年二季度再次开展回收试验,天兵科技天龙三号、星际荣耀双曲线三号、星河动力智神星一号、箭元科技元行者一号、深蓝航天星云一号、东方空间引力二号等将在今年进行首飞。

“相信大家今年可以看到一级火箭回收成功的案例。”上海交通大学航空航天学院讲席教授、国际宇航科学院院士吴树范在主题演讲中表示,过去10年,中国商业航天行业在火箭和卫星领域坚持走自己的发展路线,并且完成了“从0到1”的发展过程。

随着火箭回收降低发射成本,谢红军预计:未来5年内,我国将形成年发射200次以上的能力;未来10年内,二级可重复使用的10米级火箭将实现突破,发射成本有望降低到每公斤几千元。

## 全产业链发展提速 大幅降本是关键

太空已吸引众多人才和资金入局,成为一二级市场的“风口”。

谢红军透露,在今年2月9日获得50亿元融资后,星际荣耀正在推进新一轮融资事宜,并开启产业链布局,成立了上海星际荣耀天基算力科技有限责任公司。

商业航天产业的发展关键何在?一位PE机构负责人在接受上海证券报记者采访时表示,商业航天与6G应用要真正落地,关键点有三个:一是要实现中大型火箭可重复使用技术的突破,以大幅降低发射成本;二是同步拓展卫星等商业化的应用场景,夯实可持续盈利模式;三是不断引入激光通信、相控阵等新技术,高质量打造完整的商业航天与6G融合生态。

“商业航天的未来将走向深空,去开采月球和火星的资源,在推动技术进步的同时也要形成商业闭环,才能实现产业良性发展,而这离不开应用落地与商业回报。”吴树范表示,航天技术只有应用于人们日常生活和生产中,才能形成商业回报,当前的一个典型应用是,微纳卫星在对地观测、通信导航等领域已形成了成熟的商业模式。

记者了解到,在微纳卫星方面,吴树范带领团队研制发射了“SJTU思源一号”和“思源二号”卫星,开创了“高校主导+国际合作”的深空探测新模式,也证明小卫星能有大作为,成为微纳卫星走向深空探测的里程碑。

吴树范介绍,商业航天的发展主要围绕进入太空、留在太空、掌控太空、走向深空和落地应用五大模块展开。其中,在轨服务、走向深空和落地应用,被视为商业航天2.0时代的关键领域,预计将催生百亿级的蓝海市场。“当火箭能力和卫星能力达到同步增长,必然推动太空探索和各细分领域的应用拓展,未来包括在轨维护升级、在轨组装、燃料加注、碎片清除等领域,都将成为在轨服务创新方向。”他说。

展望未来,现在是投资商业航天领域的好时机。市场咨询机构预计,到2040年,全球深空经济规模将达到万亿美元。

天风证券研究所所长唐海清认为,站在产业角度,商业航天的发展和投资机会可分为五大核心部分:一是基石层的运载火箭,火箭及回收技术是关键;二是网络层的卫星制造及组网核心技术,包括卫星平台、载荷芯片等;三是地面设备及用户终端;四是卫星互联网及运营服务;五是深空经济,如太空资源开发、深空探测等。

# 耗资近500亿元“买矿” 紫金矿业详解并购逻辑

记者 王乔琪

继今年初抛出280亿元海外黄金并购“大单”后,紫金矿业再度宣布耗资约182.58亿元取得赤峰黄金控制权,开启新一轮资源扩张。至此,公司年内宣布并购金额累计已逼近500亿元,大手笔布局引发市场关注。

在3月23日举行的2025年度业绩说明会上,紫金矿业副董事长、总裁林泓富直面市场关切,详解此次并购逻辑,并就大宗商品价格走势、未来并购策略、锂业务发展等问题一一回应。

他表示,尽管短期金价波动加剧,但中长期高价支撑逻辑未改,公司将继续聚焦金、铜、锂三大矿种,并关注弹性较高的稀有小金属,坚持全球化布局,努力建成“绿色高技术超一流国际矿业集团”。

## 年内已宣布近500亿元“买矿”

3月23日早间,紫金矿业公告称,公司全资子公司紫金黄金与赤峰黄金控股股东李金阳及其一致行动人浙江瀚丰签署《股份转让协议》,计划通过“协议转让+定向增发”组合方式,合计以约182.58亿元取得赤峰黄金的控制权,并实现对其财务并表。

根据方案:紫金黄金以41.36元/股收购赤峰黄金控股股东李金阳及其一致行动人持有的2.42亿股A股股份,交易金额约为100.06亿元,较停牌前A股

收盘价溢价约1.3%;同时以30.19港元/股认购赤峰黄金新发行的3.11亿股H股股份,认购金额约为93.86亿港元,折合人民币约为82.52亿元,该价格约为赤峰黄金H股停牌前60个交易日均价的83%。

本次交易前,紫金矿业其他全资子公司已持有赤峰黄金0.19亿股。本次交易完成后,公司全资子公司合计将持有赤峰黄金5.72亿股,约占其增发完成后总股份数的25.85%。

这是紫金矿业今年第二笔重磅收购。1月初,公司旗下紫金黄金国际宣布拟出资55亿美元(约合人民币280亿元)收购加拿大联合黄金全部已发行的普通股,以此拿下其在非洲的三座大型金矿资产。

短短两个多月内,紫金矿业宣布并购金额已接近500亿元,资源扩张势头迅猛。公司年报数据显示,目前公司在全球拥有超过30个矿业基地,保有资源总量超4600万吨,铜约1.1亿吨、锌(铅)超1200万吨、当量碳酸锂超1800万吨。

## 三大标准锁定并购标的

近期国际金价大幅震荡,3月23日伦敦现货黄金一度跌破4200美元/盎司,日内最高跌幅超8%,年内最高跌幅近30%。

在金价剧烈波动之际大手举并购,紫金矿业的并购思路备受市场关注。

对此,林泓富回应称,黄金是公司核心战略矿产,本次收购赤峰黄金契合公司“资源优先”的发展战略。赤峰黄金在国内以及加纳、老挝的矿山均具备找矿前景和产能提升潜力。

“短期金价波动剧烈,但中长期黄金高价运行的逻辑并未改变。”林泓富表示,“紫金不会成为单纯的投融资平台,核心资产仍将集中在集团手中。”

谈及未来并购策略,林泓富介绍,从历史维度看,金、铜等大宗商品价格处于相对高位,但展望未来,受全球治理秩序重构、信用货币超发、新兴产业带来的需求增长等因素影响,金、铜价格仍有良好预期。公司未来并购仍将围绕金、铜为核心矿种,碳酸锂亦是优质标的,公司也会关注规模适中、弹性较高的稀有小金属。

“在并购标的选择上,公司将关注稀缺性、适当规模以及与未来产业需求契合度。”林泓富表示,在地域布局上,公司将坚定不移推进全球化布局,在南美、非洲等地区适当提高并购风险水平,在稳健发展基础上,积极发现价值、把握机会。此外,公司将

加大对中国及周边国家投资机会的挖掘力度。

## 锂业有望迎来超级周期

在金、铜主业稳步扩张的同时,紫金矿业锂业务正快速放量。年报数据显示,2025年,公司旗下阿根廷3Q锂盐湖、西藏拉果错锂盐湖、湖南湘源理多金属矿采选冶一体化项目一期工程建成投产,二期工程按计划有序推进;刚果(金)马诺诺锂矿推进建设,公司当量碳酸锂2.55万吨。

根据计划:紫金矿业2026年当量碳酸锂将大幅提升至12万吨,同比增幅达370%;到2028年,目标产量将达到27万吨至32万吨,有望跻身全球锂业前三。

对于市场关心的锂价走势,林泓富判断,未来10年至15年是碳酸锂需求的超级旺盛周期,在新能源汽车、储能、AI数据中心、电网建设等多重因素驱动下,预计2030年全球锂需求将突破300万吨,长期供需格局将支撑锂价维持在15万元/吨左右的水平,“特殊时间节点价格可能会更高”。

他表示,随着公司项目产能持续释放,规模效应不断显现,碳酸锂生产成本有望持续下降,盈利水平稳步提升,锂板块有望成为公司未来重要的增长极。