

A股半年报业绩分化：

超六成公司净利增长 头部企业表现亮眼

A股半年报加速披露。Wind数据显示，截至8月18日17时，A股共有531家上市公司对外披露2025年半年报，353家实现归母净利润同比增长，占比约为66.48%。不少头部上市公司业绩表现不俗。以建投能源、华发股份为代表的部分上市公司半年报业绩超预期。从分红角度看，已发布半年报的上市公司中，101家上市公司对外发布现金分红方案。

●本报记者 董添

头部公司业绩表现不俗

中国证券报记者梳理发现，上述已披露2025年半年报的531家上市公司，归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过10%的有301家，超过30%的有197家，超过100%的有87家。智明达、容知日新、仕佳光子、臻镭科技等公司2025年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过1000%。

智明达发布的2025年半年报显示，2025年上半年，公司共实现营业收入2.95亿元，同比增长84.83%；实现归属于上市公司股东的净利润为3829.8万元，同比增长2147.93%。

报告期内，公司持续实施技术领先战略，不断提升技术实力，深耕原有产品线（机载、弹载、商业航天、无人装备等），单个型号价值量较之前型号大幅提升；同时，不断探索新的技术、新的领域，去年末和今年初随着客户需求大幅增加，相关产品订单出现爆发式增长。报告期内，公司

新增订单较上年同期大幅增长，其中，弹载产品订单增幅最大，机载和其他类产品订单增幅较大，较上年同期新增AI类产品订单。截至报告期末，公司在手订单6.08亿元（含口头订单），较上年同期增加73.71%。

净利润数值方面，上述已披露2025年半年报的531家上市公司，归属于上市公司股东的净利润超过1亿元的有205家，超过3亿元的有96家，超过10亿元的有36家，中国移动、贵州茅台、宁德时代、中国电信、工业富联、万华化学、华能国际等公司归属于上市公司股东的净利润居前。

贵州茅台2025年半年报显示，2025年上半年，公司共实现营业收入893.89亿元，同比增长9.1%；实现归属于上市公司股东的净利润为454.03亿元，同比增长8.89%。茅台酒基酒产量4.37万吨，系列酒基酒产量2.96万吨，各轮次基酒符合批次特征，生产质量稳中向好。

多家公司业绩超预期

值得一提的是，不少上市公司半年报业绩超预期。

以建投能源为例，公司披露的2025年半年报显示，2025年上半年，公司共实现营业收入111.13亿元，同比减少3.28%；实现归属于上市公司股东的净利润8.97亿元，同比增长157.96%。

此前，建投能源披露的2025年上半年度业绩预告显示，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润约为8.8亿元，同比增长153.39%。2025年上半年，煤炭市场供需整体较为宽松，价格中枢持续下移。公司以市场为导向、以效益为中心组织生产经营，进一步加强电热营销，优化燃料采购管理，同时公司采取多元化融资，合理调整融资结构，优化存量债务利率，降低资金成本，多措并举提升火电主业经营

效益。

另以华发股份为例，公司2025年半年报显示，2025年上半年，公司共实现营业收入381.99亿元，同比增长53.46%；实现归属于上市公司股东的净利润1.72亿元，同比下降86.41%。

华发股份此前披露的2025年半年度业绩预告显示，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润约为1.68亿元，同比减少86.69%左右。报告期内，公司营业收入增长53.76%，但受市场环境影响，房地产项目结转毛利率同比下降，公司结合市场情况拟对部分项目计提资产减值准备，公司利润总额同比下降53.4%；归属于上市公司股东的净利润同比下降86.69%，主要受利润总额下降及结转项目权益结构变化影响。



视觉中国图片

逾百家现金分红

从分红角度看，Wind数据显示，截至目前，A股共有101家上市公司在发布半年报的同时，对外发布现金分红方案。

从每股分红比例看，计划2025年半年度每10股派发现金红利超过1元（含税）的有77家，计划每10股派发现金红利超过2元（含税）的有52家，计划每10股派发现金红利超过5元（含税）的有20家，计划每10股派发现金红利超过10元（含税）的有11家。

从拟分红总额看，48家上市公司拟分红总额超过1亿元，29家超过2亿元，16家超过5亿元，11家超过10亿元，中国移动、中国电信、宁德时代、海康威视、中国联通、双汇

发展、东方雨虹等公司2025年半年度拟分红总额居前。

中国移动2025年半年报显示，上半年公司实现营业收入5438亿元；归属于母公司股东的净利润为842亿元，同比增长5%。公司决定2025年中期派息每股人民币2.5025元（含税）；拟派发的中期股息以2025年6月30日汇率折算约合540.83亿元。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对中国证券报记者表示，大额分红是考虑到公司盈利能力以及回报投资者。大额分红直接体现企业盈利与可持续发展能力，既彰显龙头企业对投资者的诚意与责任，也树立了“盈利即回馈”的标杆。

中百集团董事长汪梅方：

以小业态换赛道 2-3年攻坚盈利关

●本报记者 傅苏颖

中百集团董事长汪梅方日前在接受中国证券报记者专访时表示，未来2-3年将以关闭亏损门店“减负”为重要抓手，通过突出小业态扩张、推进“千店千面”转型及数字化赋能，攻坚2027年盈利目标，同时深耕社区便民服务，打造邻里生活服务商。

积极调改调优

中百集团是以商业零售为主业的大型连锁企业，拥有大卖场、社区超市、24H便利店、购物中心、电器专卖店、智慧物流、食品工厂、零售科技、塑料制品生产等多种业态。公司网点数量和经营规模位居湖北市场企业前列，已形成以商业零售为主，以数智科技、物流配送、食品加工、环保包装为后台保障支撑的现代化商业生态体系。

汪梅方表示，去年6月份，公司安排了逾20名员工赴胖东来学习，同时邀请胖东来集团董事长于东来到武汉指导。同年7月，公司自主调改了首个门店。该门店位于武汉光谷（中百仓储关山光谷店），是基础较好的自有物业，通过借鉴胖东来做法并结合自身实际打造，开业三天平均日销约120万元，是平时的7-8倍，调改效果显著。

汪梅方称，自去年首个门店调改后，公司已完成13家大业态以及42家小业态门店的闭店调改；另有60多家小业态门店通过边营业边调优的方式，微调商品结构和动线布局。今年年初及一季度复盘数据显示，公司调改门店效果优于未调改门店。未调改门店销售同比降幅约18%，而调改门店的销售额和客流量同比均增长10%以上，证明调改方向正确。

汪梅方认为，当前超市行业整体仍处于下行态势，行业内大规模闭店实则是零售企业主动适应市场变化的调整举措，核心是通过关闭经营不善、持续亏损的门店实现止损。当前实体零售业态之所以下行，主要是无法适应消费需求。传统业态存量若要生存，必须调整经营模式，融入新业态元素。因此，关店和调改仍是今年的方向。

三策并举提质效

汪梅方表示，公司未来三年将围绕“稳存量、换赛道、数字化”三大方面实施主动调整策略，核心是践行“经营有质量，发展可持续”理念，通过优化业态结构实现有质量发展。

汪梅方称，过去公司依托规模扩张，门店到2024年底已增至1600余家。但受线上渠道分流、大卖场商品与线上同质化严重且价格偏高影响，未调改门店销售下行，亏损面扩大。在此现状下，关店成为必然趋势。作为经营主体，及时关闭亏损门店，既是为了及时止损，更是为了改善经营质量。

为此，汪梅方强调，公司未来2-3年将把大业态门店从现有147家优化至100家左右，关闭长期亏损且无扭转希望的门店以止损；同时，会考虑区域商业空白与社会责任，保留必要网点，保障民生与应急需求。

在小业态发展方面，公司将重点聚焦中百罗森与中百超市，未来三年计划使小业态规模达到1600家。”汪梅方强调，中百罗森现有近900家网点，盈利能力在罗森中国系统内领先，消费群体从30岁左右年轻人扩展至10-50岁，口碑良好；中百超市去年亏损超1亿元，调整后砍掉一半雷同价高商品，压降整体SKU数，增加自有品牌，未来将与中百罗森

协同融合。关于小业态的扩张模式，汪梅方表示，中百超市今年将至少保持500家门店规模，扩张方式将以加盟为主，客户加盟成本会更低。目前，中百罗森与中百超市的业态融合已显著提升消费者认可度，这一融合模式将成为未来发展的重要方向。

汪梅方强调，小业态是公司“换赛道”的关键，大业态则保持合理规模，通过这一调整既能止损提质，也能持续承担国有控股企业的社会责任，实现长期可持续发展。

在数字化方面，三年前公司整合各业态信息科技部成立数智云公司，旨在打通数据孤岛，建立数据中心，目前已集成40多个系统及100多个应用场景，实现对应业务的降本、增效、提质与风控目标。过去三年，公司主要侧重数据底层打通和系统研发，近年转向内部集成以提升效果。未来数字化将双轨并进，一方面持续推进经营相关系统集成，比如研发小业态加盟系统，赋能线下大小业态；另一方面发展线上到家业务，包括中百集团自营的“中百邻里购”“抱抱生活”小程序平台，迎合消费习惯转变，实现线上线下协同。

打破“千店一面”固定模式

汪梅方表示，公司正打破过去“千店一面”的固定模式，将“千店千面”“一店一策”作为转型核心方向，通过多元业态创新、供应链优化及机制改革，探索更适配市场的发展路径。

在业态创新与竞争模式上，公司大小业态目前均在发力折扣店赛道，近期中百仓储已新开2家折扣店，9月中百超市也将跟进布局。公司将采用“赛马机制”，让两大业态依托各自供应链展开试点，不预设固定模式，通

过市场检验筛选可行路径。此外，大业态同步推进前置仓建设，计划年内开出3个点位。去年公司还把大业态部分门店升级为“中百·邻里汇”，目的是通过压缩商品销售区域，整合美容美发、餐饮、快递、教育、健身、洗衣、修理等社区服务功能，契合“一刻钟便民生活圈”政策要求，实现商业功能、社会功能与社交功能的融合。

汪梅方称，公司小业态则围绕便民生活圈，拓展“便利店+早餐”、整合菜市场、修补服务等，计划进一步纳入养老、家政、居家配送，服务“一老一小”群体。

供应链优化方面，为适配“千店千面”，公司将订货权全面下放到门店，由门店根据区域商品动销情况自主决策，结合数字化管理实现自动补货，确保商品结构贴合当地需求。在物流端，公司中央仓二期8月投产后将集中承载大小业态商品存储，实现“一线多送”，一辆货车即可顺路完成同一线路上不同业态门店的配送，提升效率；同时利用大卖场分拨功能与前置仓，保障商品及时补货。

在单店盈利提升与管理机制改革上，汪梅方介绍，公司取消区域管理层级，由总部直接对接门店，赋予门店充分自主权。在激励机制上，推行“目标完成+超额分成+专项激励”模式，门店完成既定目标后，可自主提出超额利润分成比例。

汪梅方表示，未来2-3年是中百“过关”的关键时期，当务之急是解决亏损问题，最有效的措施便是关闭亏损门店及时止损。尽管这会令公司当期报表承压，却能减轻未来的经营包袱，公司计划用2-3年时间推动企业走出困境，目标是到2027年力争实现盈利。在发展方向上，中百将坚守零售主业，聚焦社区服务，致力于成为邻里生活综合服务商，深耕充“烟火气”的民生物流。

新源智储董事长连湛伟：

以技术创新与全链条服务破局储能竞争

●本报记者 刘杨

近日，中国电力旗下新源智储董事长连湛伟在接受中国证券报记者专访时表示，当前储能行业正迎来深刻变革，技术创新与品质坚守将成为企业破局“内卷”的关键。

他表示，品质坚守是储能企业的生命线，大数据、AI与储能技术的深度融合，将帮助企业实现从仿真设计到系统集成，从生产制造到电池安全管理，从项目规划到电站主动安全管理的全链条品质提升。

向全链条整体化服务转型

在谈及企业应对行业内卷的策略时，连湛伟称：“通过技术创新，在保证产品品质的基础上压低成本；同时，从单一的储能设备供应商向全链条服务商的转型，是我们破内卷的核心思路。”

他进一步介绍，储能系统在电源侧、电网侧和用户侧的应用虽有共性，但每个场景的重点却大不相同。目前，新源智储的主要市场集中在电源侧和电网侧。

具体而言，在电源侧，储能系统主要解决新能源发电的间歇性和不平衡性问题；在电网侧，储能系统则侧重于调峰调频和功率电压支撑；在用户侧，储能系统的主要目的是峰谷套利和应急备用。

“应用场景、服务对象、收益模式虽各有不同，但产品设计的首要目标始终是安全可靠。”连湛伟坦言，在面向用户端时，更需着重考虑安全性与操作简便性，这也是进行项目系统集成时的核心考量因素。

多年来，新源智储始终聚焦行业痛点、难点问题，以解决实际问题为抓手，先后创新开发了多款全球领先的拳头产品。连湛伟介绍，针对电池本质安全和寿命问题，公司研发了智能热管理技术，以及基于该技术研制的全球首创超分子全浸没式工商业储能一体机；为解决储能电站无人化值守和电站运营安全问题，公司研发了电站智能运维和智慧运营技术，以及处于国际领先水平的AIOPS-2000储能大集控智慧运营平台等。

开拓工商业储能赛道

随着《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》加速落地，我国储能行业正从“政策驱动”转向“市场驱动”。

“虽然短期储能行业面临需求波动和投资模型重构的挑战，但长期来看，《通知》将推动储能行业向技术密集型、市场化服务型转型。”连湛伟称。

《通知》发布后，新源智储加大了对工商业储能的市场开拓力度，并针对工商业储能安全要求高、使用频次高、运维成本高等痛点，打造了区别于行业常规技术的差异化产品——超分子全浸没式工商业储能一体机。

“我们采用超分子全浸没技术，将电池浸没在高绝缘、大潜热的超分子冷却液中，实现‘不起火，不爆炸’，同时攻克了制冷/制热速率慢、效率低的难题。采用直冷温控技术，可快速升温降温、实现低能耗温控，散热能效比提升20%。”连湛伟说。在工商储设备维护方面，公司通过“云端诊断+远程运维”的便捷模式，结合AI大数据预警系统，实时监测诊断，有效提高了运维效率。

除工商业储能外，新源智储在用户侧场景高度细分，针对储充一体化、储备一体化、数据中心、移动储能车及电动船等领域推出定制化用户侧方案。

连湛伟透露，公司目前已联合铁塔、移动、电信等在通讯基站部署浸没式产品，共计139台。这些设备覆盖房山11个乡镇、119个行政村，同时兼顾12个自然村。这些设备可为基站提供72小时应急备电，在今年7月底至8月初的暴雨中，成功保障了基站信号不间断，保障了山区百姓在故障断电时通讯畅通。

提升储能项目经济可行性

大数据和AI技术正在深度重构我国电力现货交易体系，通过数据驱动的精准预测、智能决策与动态优化，推动市场效率与资源配置水平的全面提升。

连湛伟表示：“我们将AI技术融入储能产品，核心聚焦三个维度：系统安全的全面预防性保障、运维决策的智能驱动以及资产收益的持续优化。”以公司的AIOPS-2000储能智慧运营平台为例，其设计理念是将物联网、大数据、数字孪生和AI技术有机融合，构建一个“状态全感知、风险可预测、决策智能化”的运营体系。

“比如在安全维度上，我们部署了自研的多层次主动安全算法，提前48小时精准识别电池潜在的析锂风险，在热失控发生前数小时发出早期预警。其次在AI驱动运维提效上，平台能在90秒内精准定位并报警故障点，相比传统运维模式效率提升超过80%。”连湛伟介绍说。

该平台还集成了基于高级机器学习算法的电价预测模型。“结合不同省份的市场机制，平台能智能生成最优的套利策略，并动态参与调频等辅助服务。通过在安全、运维及交易上的综合优化，储能项目实现了全生命周期度电成本降低18.7%，提升了储能项目的经济可行性。”连湛伟补充道。