

A股三季报业绩暖意足 电子有色金属等行业增长明显

A股三季报扎堆披露。Wind数据显示，截至10月26日18时，A股共有1311家上市公司已披露三季报，773家上市公司实现归属于上市公司股东的净利润同比增长，占比约为58.96%。从行业角度看，建筑材料、钢铁、电子、有色金属、电力设备、非银金融、计算机、商贸零售等板块业绩增长明显。从分红角度看，截至目前，A股共有60家上市公司对外发布2025年三季度分红方案，42家公司每10股拟派发现金股利超过1元(含税)。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

近六成公司业绩同比增长

Wind数据显示，上述披露三季报的1311家上市公司中，635家公司归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过10%，437家同比增幅超过30%，183家同比增幅超过100%。

10月26日晚，223家上市公司对外披露2025年三季报，100家上市公司归属于上市公司股东的净利润增幅超过10%。

正海磁材10月26日晚间对外披露2025年三季报。前三季度，公司共实现营业收入约49.73亿元，同比增长30.54%；实现归属于上市公司股东的净利润约2.28亿元，同比增长20.46%。其中，第三季度共实现营业

收入约19.16亿元，同比增长50.76%；归属于上市公司股东的净利润为1.15亿元，同比增长189.72%。年初至报告期末，业绩增长主要系主营业务销量增加及稀土价格上涨所致。

千亿市值的公司中，宝丰能源、同花顺、洛阳钼业、紫金矿业、东方财富等公司2025年前三季度归母净利润同比增幅超过50%。

部分千亿市值的绩优股发布三季报后，股价出现较为明显的上涨。宝丰能源10月23日晚间披露的三季报显示，2025年前三季度，公司共实现营业收入约355.45亿元，同比

增长46.43%；实现归属于上市公司股东的净利润约89.5亿元，同比增长97.27%。对于业绩变动的原因，宝丰能源在三季报中提到，本年内蒙古烯烃项目投产，产能增加，烯烃产品产销量增加。

Wind数据显示，截至10月24日收盘，宝丰能源股价报18.1元/股，收盘涨幅为4.62%，收盘市值为1327亿元，年内累计涨幅为12.12%。

一些年内涨幅巨大的明星股，前三季度业绩表现亮眼。

寒武纪-U日前披露的三季报显示，2025年前三季度，公司共实现营业收入约46.07亿元，同比增长

2386.38%；共实现归属于上市公司股东的净利润约16.05亿元，同比大幅扭亏。

对于业绩变动的原因，寒武纪-U在三季报中提到，主要系公司持续拓展市场，积极助力人工智能应用落地，使得报告期内收入较上年同期大幅增长，利润总额、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均实现扭亏为盈。

Wind数据显示，截至10月24日收盘，寒武纪-U股价报1525元/股，收盘涨幅为9.01%，收盘市值为6431亿元，年内累计涨幅为131.76%。

多行业表现亮眼

从行业角度看，Wind数据显示，截至目前，建筑材料、钢铁、电子、有色金属、电力设备、非银金融、计算机、商贸零售等板块前三季度归属于上市公司股东的净利

润同比增幅居前。其中，建筑材料、钢铁、电子等板块前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过50%。

相比之下，房地产、美容护理、传

媒、轻工制造、煤炭、汽车等行业前三季度净利润出现同比下滑。

进一步细看，普钢、渔业、动物保健、工程咨询服务、光学光电子、水泥、焦炭、风电设备等子板块前三季

度归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过100%。除此之外，半导体、农产品加工、玻璃玻纤、电视广播、通信设备、种植业、食品加工等子板块业绩表现不俗。

频获机构调研

部分公司发布三季报后，获机构密集调研。机构对于上市公司前三季度业绩增长的原因、主营产品未来市场前景、产品未来的竞争力等问题较为关注。

对于磷酸铁锂材料未来的市场前景，当升科技披露的投资者关系活动记录表显示，2025年前三季度，公司磷酸（锰）铁锂产品销量同比实现跨越式提升，连续月度出货量近万

吨，与国内外多家重要客户建立了深度合作，并在动力、储能及EV领域实现应用。在技术方面，公司磷酸（锰）铁锂产品具有高效能、长寿命、高安全等性能特点，同时采用一次烧结的极简工艺，大幅降低了磷酸（锰）铁锂的生产成本，为公司磷酸（锰）铁锂产品迅速占领储能市场打下了坚实的技术和工艺基础。2025年以来，公司磷酸（锰）铁锂业务保

持快速发展态势，出货量大幅增长，产线保持满负荷运行状态，随着攀枝花年产12万吨的首期项目建成投产，可为公司未来业务增长和扩大市占率提供强力保障。

华工科技披露的投资者关系活动记录表显示，2025年前三季度，公司共实现营业收入110.38亿元，同比增长22.62%，归属母公司净利润13.21亿元，同比增长40.92%。报告期内，激光

+智能制造业务实现营业收入26.53亿元，其中大功率激光设备收入利润增长明显。公司产品市场推进速度进一步加快，客户结构持续优化，产品竞争力进一步加强，毛利水平持续提升，经营发展得到保障。公司进一步加大全球业务推进，加快新质生产力赛道的业务布局，加快海外生产基地建设，在整体业务快速推进的同时，持续加强和完善成本费用管控。

皖仪科技董事长臧牧：

开启智能化研发新阶段 战略跃迁剑指百亿目标

● 本报记者 刘杨

安徽省合肥市高新区内，皖仪科技总部新园区将在2025年10月28日以崭新姿态迎接启用时刻。对这家自2003年以工业密封性检测业务起家，如今已成长为覆盖工业检测仪器、在线监测仪器、实验室分析仪器、医疗及生命科学仪器的综合性国家级高新技术企业而言，新园区的启用不仅是企业硬件升级的标志，更是这家安徽省首家科创板上市公司迈向全新发展阶段的起点。

从上市之初锚定“百亿皖仪”目标，到2025年前三季度实现营收同比增长13.84%、第三季度净利润同比增长1033.18%的亮眼业绩，皖仪科技董事长、总经理臧牧近日在接受中国证券报记者专访时直言，新园区将承载起“智能化研发、数字化管理、全球化布局”的全新使命，不仅为核心技术深耕提供支撑，更将推动企业从“仪器生产厂商”向“行业整体解决方案供应商”转型，在国产精密科学仪器崛起浪潮中持续发力。

新园区新起点

“10月28日新园区的启用，对皖仪科技而言绝不仅仅是一栋建筑的落成，更是企业发展史上的一次战略跃迁。”谈及即将启用的新园区，臧牧的话语中满是期待与坚定。

皖仪科技用22年完成了华丽蜕变。这份蜕变的背后，是清晰的战略布局。“上市之初，我们就提出了‘百亿皖仪’的目标，致力于成为全球领先的精密科学仪器专业供应商。”臧牧表示，为实现这一愿景，公司始终坚守“稳固底座+全新动能”的布局思路。

在臧牧看来，工业检测和在线监测两大业务是皖仪的“压舱石”，成熟的技术优势和市场基础为发展提供了稳定支撑；在此之上，实验室分析仪器业务正在成长为公司的第二增长曲线，为其持续发展提供新动力；对于正在培育的医疗及生命科学新业务板块，“我们会持续加大对该业务的投入”。

新园区的启用，让这一布局有了更坚实的承载。“这标志着皖仪正式迈入‘智能化研发、数字化管理、全球化布局’的全新阶段。”臧牧进一步解释，智能化研发方面，新大楼将为团队提供更先进的实验环境与协作平台，助力在色谱、光谱、质谱等核心领域深耕；数字化管理通过构建创新业务与智能运营的数字化能力及保障体系，优化流程、提升效能；全球化布局则让产品与服务更高效触达国际市场，助推中国精密科学仪器走向世界。

持续高比例的研发投入

2025年三季报的亮眼数据，印证了皖仪科技战略的有效性。前三季度，皖仪科技实现营业收入5.19亿元，同比增长13.84%，归属于上市公司股东的净利润2576.27万元，同比扭亏为盈；第三季度表现尤为突出，营业收入同比增长32.59%，净利润同比增长1033.18%。

谈及业绩大幅增长的核心原因，臧牧直言是“核心技术突破与市场需求响应的深度协同”。“作为科技型企业，我们始终把‘产品领先’作为战略布局和高质量发展的基本策略，而产品领先的根基，就是持续不断的技术创新。”他介绍，公司已形成具有自主知识产权的技术体系，实现了核

心仪表和关键零部件的自主设计及制造，主要产品的性能指标与进口仪器相当。

这份底气源于持续高比例的研发投入。2024年，皖仪科技研发投入达1.47亿元，占营业收入的19.82%，连续4年研发投入占比均维持在20%左右。“持续投入换来了实实在在的技术突破。”臧牧以LCMS-TO9200液相色谱串联质谱系统为例，该系统整合了自主研发的超高效液相色谱仪与三重四极杆质谱仪，运用二元高压直线电机泵、垂直正交锥孔采样、线性轴向加速碰撞池等核心技术，在复杂样品的定性定量分析中展现出卓越性能，已广泛应用于食品安全、生物医药、环境保护等领域，成为驱动营收增长的重要引擎。

构建“可靠长远”的生态体系

“技术突破是核心，政策支持也为发展提供了有力支撑。”臧牧补充道，2025年第三季度，公司计入当期损益的政府补助达796.44万元，增厚了利润空间；同时，首次公开发行股票募集资金投资的“分析检测仪器建设项目”和“技术研发中心项目”均已达到预定可使用状态，不仅优化了资产结构，提升了抗风险能力，更夯实了产品交付效率和规模化生产的基础。

在皖仪科技的发展中，“更可靠共长远”的品牌理念贯穿始终。“这一理念的核心，是构建客户、投资者、供应商、员工、社会等各利益相关方的可靠关系，共同推动长远发展。”臧牧阐释道。在客户服务方面，着力打造服务体系，快速响应需求，提升客户满意度与忠诚度；在供应商合作方面，优化合作关系，实现互利共赢；在员工发展方面，重构任职资格系统，优化赋能培训体系，提供广阔成长空间。

数智化转型则成为深化这一理念的重要抓手。“我们以‘5+1计划’为核心，聚焦智能研发、智能制造、智能运营、智能营销、智能服务及智能产品六大领域，用数字化技术全面赋能决策、经营、管理和技术分析等关键环节。”臧牧表示，通过数智化转型，更能精准把握市场需求、高效推进研发生产、优质服务利益相关方，进一步夯实“可靠”基础，实现“长远”目标。

转型整体解决方案供应商

展望未来，臧牧明确了皖仪科技的转型方向：从单纯的“仪器生产厂商”向“行业整体解决方案供应商”转变。“这意味着我们不再只聚焦产品本身，而是深入新能源、工业、食品药品、半导体、疾控等细分领域，了解客户核心痛点，提供从仪器选型、系统集成到后续服务的全链条解决方案。”他表示，这种转型是为了真正帮客户解决实际问题，实现双赢共生，也是构建长期竞争力的关键。

在追求发展的同时，皖仪科技始终坚守社会责任。“低碳与环保是经营发展中的重中之重。”臧牧表示，公司将绿色发展意识贯穿研发、生产和交付各环节，2024年加大环保投入，通过流程优化、废弃物管控及资源回收实现绿色生产；同时完善安全管理机制及应急预案，保障员工人身安全与健康。

臧牧表示，在国产科学仪器崛起的时代浪潮中，皖仪科技将持续承载自主创新使命，加大研发投入与创新力度，提升核心竞争力和品牌影响力，持续推动中国精密科学仪器的自主化进程。



皖仪科技总部新园区

本报记者 刘杨

恒誉环保斩获近亿元欧洲复购订单 出海战略成效凸显

● 本报记者 张鹏飞

在企业出海热潮与全球循环经济发展浪潮中，国家级专精特新“小巨人”企业恒誉环保再传海外拓展捷报。10月26日晚间，公司公告披露，与欧洲某长期客户签订了工业连续化废轮胎热裂解生产线合同，订单金额达1400万美元（约合人民币9970万元，含税）。这是该客户年内第二次、累计第四次与公司达成合作，叠加今年7月双方签订的850万美元（约合人民币6050万元，含税）订单，两单合计金额已超过1.6亿元人民币。公司表示，若项目顺利执行，将成为公司未来业绩增长的重要支撑。

海外布局多点开花

此次欧洲客户的“四连购”，仅是恒誉环保热裂解装备出海成果的一个缩影。据了解，公司产品已成功出口至德国、英国、巴西、匈牙利、韩国等数十个国家和地区，且在多个海外市场落地标杆项目，形成显著的品牌示范效应。

回溯合作历史，2017年由恒誉环保提供技术与装备支持的丹麦废塑料热裂解工厂，获得全球化巨头巴斯



恒誉环保湖南项目生产线

公司供图

夫投资并赢得高度认可，成为公司技术实力出海的经典案例。

今年以来，恒誉环保海外订单拓展步伐进一步加快：在欧洲市场，与英国客户签下单一项目合同额高达1.98亿元的订单；在亚洲市场，由韩国现代集团投资、公司提供装备的废塑料热裂解生产线已完成验收，正式进入商业化运营阶段；此外，公司成功与巴西、土耳其等国客户达成合作，全球化布局持续深化。

核心技术筑壁垒

海外客户的持续认可与复购，源于恒誉环保近40年深耕热裂解领域积累的技术硬实力与综合服务优势。作为中国热裂解技术领域的标准制定者和技术引领者，公司自主研发的“工业连续化技术及成套装备”曾荣获国家科学技术进步奖，凭借八大核心技术及百余项专利，成功攻克行业内热裂

解设备“安全环保”与“长期稳定连续运行”难以兼顾的难题。

从产品性能来看，恒誉环保热裂解装备具备多重优势：物料适应性强，处置成本低，资源回收率高，能将“有机垃圾”转化为高品质再生资源；同时兼具环境效益好、智能程度高等特点，在废轮胎、废塑料、含油污泥、有机危废、金属还原等领域建立了深厚的技术壁垒。

更关键的是，公司产品已通过欧盟CE认证、德国TUV认证、ATEX认证、ISCC国际可持续发展与碳认证等七大国际权威认证，成为国内少数能够突破海外及发达国家严格技术壁垒与市场准入要求的热裂解装备供应商，为其全球化拓展扫清了关键障碍。

当前，在全球“双碳”目标推动下，固废危废资源化利用需求呈井喷式增长。热裂解技术因兼具“减量化、无害化、资源化”三重优势，成为破解废轮胎、废塑料等固废处理难题的核心技术路径之一，市场发展空间广阔。

业内人士分析，恒誉环保凭借持续的技术创新能力、丰富的海外项目运营经验以及已建立的全球化客户基础，正处于全球循环经济发展机遇的风口。随着海外市场绿色低碳技术装备需求的进一步释放，公司有望斩获更多高质量订单，为业绩持续增长注入强劲动能，其出海战略成效也将进一步凸显。