

# 从防爆制造到系统级智能 华荣股份详解价值重塑逻辑

“防爆灯可以替代,但系统不可替代。”国内防爆电器领域领先企业华荣股份总经理李江日前在接受中国证券报记者采访时反复提到的这句话,道出了一家传统制造企业转型的核心逻辑,即从销售防爆硬件的工业品公司,向提供安全与效率增量的工业科技服务商彻底蜕变。

但转型并非一蹴而就,需要对行业趋势有着深刻的洞察以及对自身能力保持清醒的认知,这就要求公司的战略定位必须清晰且有效。在李江的阐述中,一幅“稳、进、立”协同并进的战略图谱跃然纸上。

所谓“稳”,是让持续获取年度订单的内贸基本盘与已占据“半壁江山”的外贸业务,成为抵御市场周期波动的压舱石;所谓“进”,是在面对油气化等传统下游行业市场需求放缓的背景下,防爆业务进一步顺应信息化、智能化发展趋势,让已拓展至15个子系统的“安工智能管控系统”持续进化;所谓“立”,则是依托资本市场,通过系统性投资与并购,为智能化转型和新兴业务加速注入技术、资产与人才的全新动能。

面向“十五五”,公司的理想图景是在全球产业版图中成为以智能化系统定义高危及复杂工业环境安全运行标准的核心参与者。这一谋篇布局,正决定着公司下一个五年核心竞争力的提升与话语权的增长。

● 本报记者 乔翔

## 内外兼修

2025年前三季度,华荣股份外贸业务保持较好增长态势。经过“二十年磨一剑”的积累,公司的外贸业务已从昔日的增长引擎,进化为营收的“半壁江山”。

当前,公司正加速推进国际化战略布局,外贸板块业务已成为重要增长引擎。在中东地区,公司已设立三家子公司,其中位于阿联酋的合资控股公司正在全面扩产、提速、增效,沙特子公司正在全力拓展市场和核心用户入围工作,预计将于2026年实现订单落地。此外,公司2023年至2024年在欧洲、中亚、东南亚等地新建数个运营中心,为进一步拓展全球市场,公司正加快推进哈萨克斯坦远东



华荣股份铝壳制造部(自动化压铸车间)

运营中心、非洲运营中心的设立,并已启动南美运营中心的规划布局。

从欧美高端市场到非洲等新兴区域,公司的国际网络布局正逐步完善,储备的订单也有望为未来业绩提供支撑。

“这不仅意味着量的突破,更意味着质的跃迁。”李江认为,在国际同行业市场的竞争中,公司的外贸业务竞争力正进一步释放。驱动这一增长的,并非简单的成本端优势,而是一套综合技术、服务、响应速度的系统性竞争力。李江以某一款产品举例称:“该产品国际供应商报价高且交货周期长,有采购方找到我们进行研发,在这一过程中我们提供了卓越的服务。研发成功后实际成本大幅下降,这背后是公司对客户需求的快速响应与定制化能力的体现。”

在外贸业务高歌猛进的同时,内贸业务则扮演着“夯实内功”的角色。面对国内传统领域竞争加剧、价格承压的环境,公司的策略并非退缩,而是聚焦核心用户的战略合作。

据介绍,在巩固传统油气化存量市场的基础上,公司积极推动核心用户的战略合作关系,获得核心大型用户的年度供货框架协议,成为进一步稳定油气化传统存量市场份额的基石。同时,公司加大重点新建项目的跟踪力度,积极布局新一轮煤化工、精细化工、新能源、氢能等领域。目前,公司已在新疆等区域获得相关新项目前期的第一业务订单,有望在2026年开始形成营业收入。

## 模式转变

国内国际业务的稳步发展为华荣股份在确定性中孕育新增长极提供了有力支撑。这一新增长极的轴心,正是其持续进化的“安工智能管控系统”。记者在采访中了解到,它已超

越单一产品范畴,成为驱动公司从设备制造商向系统服务商乃至生态赋能者跃迁的核心引擎。

据悉,这套系统目前已发展到15个智能管控子系统,基本覆盖智能工厂的全技术链解决方案。公司以该系统为抓手,制定“从防爆设备制造商向智能化系统服务商转型”的战略,以期取得长效发展。

从应用角度看,由化工、煤矿等传统应用领域,到成功打造的“智慧粮仓”样板工程,再到正在突破的烟花爆竹全自动化生产线,这种裂变并非简单的功能叠加,而是以切准最终用户需求应用为核心法则。其内核,是一个可灵活配置的智能化平台;其外延,则是千行百业的具体落地场景。

每一个新子系统的诞生,都意味着公司打开了一个新的行业应用入口,将一次性的项目收入,转变为基于同一技术平台进行持续服务、升级和拓展。李江强调,该系统已从最初的8个扩展到15个,并且“未来还会更多”。

系统能力的溢出,也滋养了一系列充满想象力的创新业务。值得一提的是,公司以安工智能子系统形式推出防爆安全巡检机器人,通过与外部合作获取机器人本体,将防爆技术与机器人技术有机结合,突破防爆结构所带来的“机器人动作和通信”的技术冲突障碍,并进行防爆资质认证,同时负责渠道建设与销售。其中,防爆机器人既可作为系统方案中的一个组成部分,也可作为独立产品销售。

“公司未来不是制造商了,而是一个服务商。”李江在定义公司未来形态时的观点十分明确,“公司将逐渐淡化硬件制造角色,转向平台生态的运营。未来,甚至可以开放系统接口,允许其他厂商的合规硬件接入,而公司通过收取‘身份登记费’来获取更高附加值。”

在李江看来,这一模式极具想象空间,它让公司摆脱了硬件制造成本与价格竞争,转向轻资产、高毛利的服务模式。同时,系统成功部署后,就会随客户需求不断升级拓展,形成持续合作。该模式一旦确立,将有望重塑公司的盈利能力与估值体系。

## 未来之立

从石油、化工行业提供一盏灯、一个配电箱,到为危化园区、智慧工厂、粮仓、烟花爆竹厂提供全场景安全智能解决方案,华荣股份正坚定转型,以期引领行业技术进步。

这条路并非没有挑战。李江坦言,最大瓶颈在于实战型、应用型技术人才的匮乏。为此,今年5月,公司启动旨在打造高素质人才队伍的“特招计划”专项行动,瞄准“技术实力+管理潜能”复合型人才培养目标,培养一支兼具国际视野与创新能力的青年人才梯队。

据悉,作为公司“人才强企”战略的关键落子,通过专项招聘,首批近30名涵盖电子商务、电气工程、软件开发等专业的人才脱颖而出,且每人都建立了动态成长档案,开启个性化发展路径。

“特招计划不是简单的人才储备,而是要打造能扛事、善创新的青年铁军,我们要求6个月出成绩,9个月走上管理岗位,带队出击。”李江说,未来公司将持续推进“特招计划”,全方位优化人才培养体系,为更多优秀人才提供成长平台。

与此同时,公司转型目标的实现也离不开资源层面的深层构建。李江表示:“进行产业上的并购重组一直是董事会考虑的核心重点。为此,公司计划在2026年成立专门的投资工作委员会,以全面、系统的方式,为公司未来发展增添技术力量、资产力量。”

## 多家创新药企竞相发力 ADC药物研发提速

● 本报记者 李梦扬

12月24日晚间,恒瑞医药公告,近日,公司及子公司上海恒瑞医药有限公司注射用SHR-A1904被国家药品监督管理局药品审评中心纳入突破性治疗品种名单。据了解,注射用SHR-A1904为恒瑞医药自主研发且具有知识产权的靶向Claudin18.2的抗体药物偶联物(ADC)。

值得关注的是,近期,康宁杰瑞、百利天恒、科伦博泰等多家创新药企在ADC研发领域加速突破,取得新进展。业内人士表示,在全球ADC药物研发创新浪潮中,中国企业已成为全球ADC创新引擎,并有望长期获益。ADC药物作为肿瘤治疗领域的革命性疗法,其市场增长潜力较大。

## 积极布局ADC赛道

恒瑞医药介绍,此次SHR-A1904胃癌适应症被纳入突破性治疗品种名单,SHR-A1904的有效载荷是拓扑异构酶抑制剂,通过与肿瘤细胞表面的靶抗原结合,使得药物被内吞进入细胞后释放小分子毒素杀伤肿瘤细胞。目前全球尚无同类产品获批上市。该产品有多项临床研究正在进行,以评估其在胃癌、胰腺癌等多种实体瘤中的抗肿瘤活性。公告显示,截至目前,注射用SHR-A1904相关项目累计研发投入约1.74亿元。

12月24日,恒瑞医药还公告称,近日,公司子公司苏州盛迪亚生物医药有限公司、上海恒瑞医药有限公司收到国家药品监督管理局核准签发关于注射用SHR-A2102的《药物临床试验批准通知书》,公司将于近期开展临床试验。公告显示,注射用SHR-A2102为公司自主研发且具有知识产权的靶向Nectin-4的抗体药物偶联物(ADC),其有效载荷是拓扑异构酶Ⅰ抑制剂。截至目前,注射用SHR-A2102相关项目累计研发投入约2.48亿元。

恒瑞医药表示,目前公司已构建包括ADC在内的自有技术平台体系,基于DXh技术的ADC平台已在全球5个主要国家、15个以上瘤种的逾5000例患者中获得验证,目前已有超10种差异化ADC分子成功获批临床。截至2025年11月,恒瑞医药已有1款ADC产品于国内获批上市,4个重点ADC分子处于临床Ⅲ期,还有多个创新药产品布局在各个实体肿瘤治疗领域。

## 药物研发进展不断

值得关注的是,近期,康宁杰瑞、百利天恒、科伦博泰等多家创新药企公布ADC药物研发方面的新进展。

12月,康宁杰瑞宣布,公司自主研发的TROP2/HER3双特异性抗体偶联药物(ADC)JSKN016联合益方生物口服选择性雌激素受体降解剂(SERD)D-0502的临床试验申请,已获得国家药品监督管理局药品审评中心批准,用于治疗局部晚期或转移性HR阳性、HER2阴性(HR+,HER2-)乳腺癌。

11月,百利天恒公告,近日,公司收到国家药品监督管理局核准签发的《受理通知书》,公司自主研发的全球首创、新概念且唯一进入Ⅲ期临床阶段的EGFR×HER3双抗ADC(iza-bren)的药品上市申请已获得正式受理。

11月,科伦博泰宣布,公司自主研发的TROP2 ADC芦康沙妥珠单抗联合帕博利珠单抗一线治疗PD-L1阳性非小细胞肺癌的Ⅲ期临床研究,在预设的无进展生存期中分析中,经独立数据监查委员会确认已达到主要终点。

此外,出海方面,12月4日,科伦博泰与Crescent Biopharma, Inc.共同宣布,双方已建立战略合作伙伴关系,共同开发和商业化肿瘤治疗手段(含新型联用疗法)。根据合作条款,科伦博泰授予Crescent在美国、欧洲及所有其他大中华地区以外市场研究、开发、生产和商业化SKB105(一款靶向ITGB6的差异化ADC)的独家权利,Crescent则授予科伦博泰在大中华地区研究、开发、生产和商业化CR-001的独家权利。

“中国ADC出海重磅BD(商务拓展)交易不断,交易金额快速增长,显示出海外合作者对于中国ADC资产价值的认可。”爱建证券分析称,由于ADC分子结构的复杂性,ADC药物的创新迭代具有“单项突破”驱动、“模块化”升级等特点。目前,中国企业已成为全球ADC创新的主要参与者,并在部分细分领域取得技术优势。

华福证券表示,目前,全球ADC药物市场正处于爆发式增长阶段。从产业容量上看,根据弗若斯特沙利文的数据,2023年全球ADC药物市场规模已突破100亿美元,预计2030年将达到662亿美元。